



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
DE ACATLAN

EL GATT, VENTAJA O DESVENTAJA
PARA MEXICO

T E S I S

Que para su Examen Profesional de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

Presenta:

José Antonio Delgado Viveros

México, D. F.

Julio 1987



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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

I N D I C E

INTRODUCCION

CAPITULO I. EVOLUCION HISTORICA DEL GATT

1.1. ANTECEDENTES Y GENESIS.	4
1.2. FUNDAMENTOS DEL GATT.	14
1.3. APLICACION DE LOS FUNDAMENTOS.	18
1.4. NORMAS DE INTERPRETACION.	22
1.5. LA POSIBILIDAD DE LAS RESERVAS.	24

CAPITULO II. ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DEL GATT

2.1. ESTRUCTURA LEGAL.	26
2.2. ESTRUCTURA ORGANICA Y FUNCIONAL.	30
2.3. CONDICIONES DE ACCESO.	40
2.4. CONFORMACION DE PAISES INTEGRANTES.	45

CAPITULO III. EL GATT Y LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

3.1. LAS NEGOCIACIONES DE GINEBRA, 1947.	49
3.2. LAS NEGOCIACIONES DE ANNECY, 1949.	50
3.3. LAS NEGOCIACIONES DE TORQUAY, 1950.	51
3.4. LAS NEGOCIACIONES DE GINEBRA, 1956.	52
3.5. LAS NEGOCIACIONES DE GINEBRA RONDA "DILLON" 1960-1962.	53

3.6.	LAS NEGOCIACIONES DE GINEBRA RONDA KENNEDY 1964-1967.	58
3.7.	LAS NEGOCIACIONES DE TOKIO 1973-1979.	61

CAPITULO IV. LA POLITICA COMERCIAL MUNDIAL

4.1.	EL GATT DENTRO DEL COMERCIO MUNDIAL.	74
4.2.	LOS PAISES EN DESARROLLO Y EL GATT.	75
4.3.	EVALUACION Y PERSPECTIVA DEL GATT.	83

**CAPITULO V. EL GATT, VENTAJA O DESVENTAJA PARA
MEXICO**

5.1.	LAS NEGOCIACIONES DE MEXICO CON EL GATT.	88
5.2.	EL INGRESO DE MEXICO AL GATT.	107
5.2.1.	VENTAJAS.	111
5.2.2.	DESVENTAJAS.	115

CONCLUSIONES.	117
-----------------------	-----

BIBLIOGRAFIA.	120
-----------------------	-----

HEMEROGRAFIA.	123
-----------------------	-----

INTRODUCCION

El comercio internacional es una variable fundamental de la sociedad internacional contemporánea y su evolución ha estado vinculada a los diferentes esquemas de dominación por los que ha atravesado la humanidad. Además de los contornos de dominio militar y bélico, la base de los intercambios mercantiles entre países está en la desigual distribución de recursos naturales existentes en la comunidad de naciones, que hace que casi ningún país pueda sustraerse de cambiar excedentes por faltantes, pues la autosuficiencia no opera ni siquiera en países-continentes como Estados Unidos de Norteamérica o la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

En la búsqueda por resolver dicha interrogante dos concepciones han intentado explicarlo. Los autosuficientes proteccionistas que diseñaron modelos de cierre de frontera a los intercambios con terceros países, fomentando la industrialización interna a cualquier precio, por una parte, y los liberales o librecambistas, quienes postulan una economía abierta a la eficiencia productiva más allá de las fronteras nacionales en donde la soberanía del consumidor defina y ubique a los mejores oferentes productivos, por la otra.

Ambos esquemas, empero, ofrecen experiencias históricas interesantes y dignas de evaluarse objetivamente. El

librecambismo permitió el despegue industrial del capitalismo moderno bajo la hegemonía británica y el proteccionismo sirvió a Von Liszt para industrializar a Alemania, a la que transformaría en potencia económica indiscutible al inicio del presente siglo. Esto es, ambos paradigmas han mostrado en el contexto de tiempo y espacio, virtualidades o potencialidades que avalan en parte sus principios. Pese a ello, la realidad actual enfrentada a la dicotomía desarrollo-subdesarrollo nos replantea la necesidad de idear y superar dicha alternativa, pues la coexistencia de ambos modelos al parecer orienta a la mayoría de los países, especialmente de los integrantes del Tercer Mundo.

En dicha polémica y al finalizar la década de los cuarenta surge a la vida internacional un organismo, institución o acuerdo llamado GATT, destinado a regular las complejas, contrapuestas y dispares relaciones comerciales a nivel internacional.

Es por ello que la presente tesis titulada "El GATT - ventaja o desventaja para México", tiene como principal objetivo plantear las perspectivas positivas o negativas que para México ofrece la adhesión a este Acuerdo General, analizando las alternativas que ofrece para el desarrollo económico de nuestro país.

Cabe señalar que la tesis dentro de su contenido, inclu

ye la evolución histórica del GATT, haciendo una reseña de sus antecedentes y fundamentos. También describe la estructura orgánica funcional del acuerdo y menciona - las negociaciones comerciales multilaterales más importantes en la historia del comercio internacional.

Por otra parte, enfatiza la posición del GATT dentro - del contexto de la economía mundial, y señala las negociaciones de México con el GATT, así como las alternativas para su desarrollo.

CAPITULO I

EVOLUCION HISTORICA DEL GATT

1.1. ANTECEDENTES Y GENESIS

Al término de la Segunda Guerra Mundial (1939 - 1945), los países aliados a instancia de Estados Unidos, elaboraron programas para la creación de ciertos organismos internacionales, que resolverían los problemas económicos de la postguerra. Con ese fin se celebra la Conferencia de Bretton Woods en 1944, creándose entonces el Fondo Monetario Internacional (FMI), y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Instituciones que, junto con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), servirán para detentar la hegemonía de los Estados Unidos, ya que fue uno de los pocos países que resultó favorecido por esta guerra.

Con la creación de estas Instituciones se pensaba asegurar la reconstrucción económica de las zonas devastadas por la guerra, así como la estabilización del Sistema Monetario Internacional, sólo era necesario un mecanismo regulador del comercio internacional, con una política librecambista, -

dado que se había adoptado una política proteccionista, sobre todo en Europa, originando con ello la reducción del intercambio mundial, lo cual -- afectaba sobre todo a la economía norteamericana.

En virtud de lo anterior, Estados Unidos elabora una serie de proyectos que motivan a la organización de las Naciones Unidas a convocar en 1945 a través del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC), a una conferencia internacional sobre comercio y empleo, la cual se celebró en la Habana del 21 de noviembre de 1947 hasta el 24 de marzo de 1948.

En esta reunión se diseñó un Código de Comercio Internacional, mejor conocido como "Carta de la Habana"; el acta fue firmada por 53 países, México fue uno de los signatarios.

De los principios esenciales de la Carta de la Habana se encuentran los siguientes:

- 1.- "Asegurar un volumen considerable y cada vez mayor de ingreso real y demanda efectiva, aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial." (1)

(1) González A. Carranca Luis. Análisis del GATT, - pág. 110.

- 2.- "Fomentar y ayudar al desarrollo industrial y el económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial es incipiente, y estimular la corriente internacional y la de capitales destinados a inversiones productivas." (2)
- 3.- "Ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económico." (3)
- 4.- "Promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de los -- aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional." (4)
- 5.- "Facilitar mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo -

(2) Ibid, pág. 110

(3) Ibid, pág. 111

(4) Ibid, pág. 111

concerniente al empleo, al desarrollo, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos, así como el establecimiento de la organización internacional del comercio."

(5)

De esta forma la "Carta de la Habana" se convierte en un instrumento de compromiso integral de los países industrializados para con los países en proceso de desarrollo, sin embargo los Estados Unidos no apoyaron el proyecto y perdió fuerza, quedando como un recuerdo histórico en el campo de las relaciones comerciales internacionales. Cabe señalar que Estados Unidos no respalda la Carta de la Habana por dos causas principales:

- 1.- Por el "recelo de que un organismo como la Organización Internacional del Comercio (con la presencia de países comunistas) pudiese impedir su libertad de decisiones en materia de comercio" y por tanto ser una traba para la política de expansión de los intereses norteamericanos en el mundo capitalista, (6) porque no hay que olvidar que

(5) Ibid, pág. 111

(6) Tamames Ramón, "Estructura Económica Internacional."

después de 1947 se había iniciado la "Gue--
rra Fría" y que los países occidentales es-
taban alineados con los E.U.A.

- 2.- Por otro lado, el funcionamiento del GATT -
estaba poniéndose en marcha, lo cual conve-
nía a los Estados Unidos de América, dejan-
do de interesarles la organización interna-
cional del comercio, dentro del marco de la
O.N.U.

Al fracasar la Carta de la Habana y su consecuen-
te institución, la OIC, el GATT (General Agree- -
ment of Tariffs and Trade) emerge como el único -
instrumento de regulación de los intercambios mun-
diales, cuya filosofía pragmática se inclina a -
propiciar intercambios libres de trabas y obstácu-
los, privilegiando las tarifas o aranceles como -
los únicos viables para la protección industrial.
En efecto, el comercio exterior de los países es
visualizado como un gran espacio en el cual es po-
sible hacer funcionar a empresas eficientes que -
se protegen por aranceles y tarifas bajo raciona-
lidad privada, en cuyo interior los consumidores
pueden optar libremente por productos de calidad
y a los mejores precios. Los gobiernos, y en ge-
neral sus empresas estatales, deben limitar su -
presencia y comportamiento, dejando a los sujetos

privados (productores y consumidores) un amplio -
campo para actuar.

Así los más eficientes y los que tengan las más -
racionales ventajas comparativas se distribuirán -
los beneficios de mercados nacionales en general -
desprotegidos, siendo los consumidores finales los
más beneficiados por dicho sistema.

Bajo dichos parámetros el GATT inicia sus acciones
en 1948 y encierra en su seno a 23 países miem- -
bros, de los cuales Estados Unidos de Norteamérica,
Japón y la Comunidad Económica Europea resaltan -
junto a Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India
y Yugoslavia.

Desde aquellos años hasta la fecha el GATT ha su--
frido importantes cambios que podemos situarlos en
períodos históricos definidos: 1948-1963, 1964 -
-1979 y finalmente de 1979 a 1986. Analizaremos -
cada período en esta compleja, perso sustanciosa -
vida del GATT.

1948-1963

En estos casi 12 años de vida, el GATT cumple la -
importante tarea de fomentar los intercambios mun-
diales y realiza tres grandes Rondas de Negociació

nes Arancelarias, plasmando compromisos diversos y logrando ampliar considerablemente las rebajas arancelarias. Pese a ello, se observa en el manejo del organismo cierta tendencia a unilateralizar los beneficios en favor de los países industrializados. En efecto, si bien la Carta del GATT (que originariamente contaba con 35 artículos) regula integralmente los intercambios de todo tipo de productos, al poco andar la praxis nos evidencia que los productos primarios o básicos se escapan de sus preceptos y que la estructura institucional del organismo se vuelca esencialmente a negociar productos industriales y manufacturas. Dicha tendencia margina el comercio internacional de vastas poblaciones del planeta, reduciéndose la competencia regulatoria del Acuerdo a las manufacturas o bienes industriales. No sin razón al GATT en su momento se le calificó como el "Club de los Ricos", pues las materias primas y básicas no interesaron mayormente a sus socios.

Algo parecido ha sucedido con los productos agropecuarios, con lo que se acentúa la marginación de los países en proceso de desarrollo

Las tendencias manufactureras del organismo radicalizan el descontento en los numerosos países de Asia, Africa y América Latina respecto a la utilidad y ventaja de participar en el GATT, actitud que se materializa en la Organización de las Naciones Unidas, en la cual se logra aprobar una resolución que convoca a la Primera Conferencia de Comercio y Desarrollo (UNCTAD), fuera del GATT, para analizar y evaluar las tendencias regresivas que se observan en el comercio internacional, especialmente en el campo de los productos básicos y primarios. El éxito de esta Conferencia influye de tal manera al GATT que en 1964 su Carta Constitutiva se adiciona especialmente con la parte IV, en la que los artículos 36, 37 y 38 recogen en esencia los siguientes puntos, a la sazón ampliamente debatidos y aprobados en la UNCTAD meses antes: a) reconocimiento a los Sistemas Generalizados de Preferencia basados en principios no recíprocos en favor de los países en vías de desarrollo -excepción fundamental a la cláusula de la nación más favorecida del artículo 1º de la Carta del GATT-, y b) aceptación de permitir la agrupación u organización de países productores de materias primas o básicos a fin de controlar las ofertas y precios de dichos bienes, tan -

sensibles para las economías en proceso de desarrollo. Ambas reformas trascendentales para el GATT se inscriben en las llamadas acciones colectivas, con lo que amplía su competencia y flexibiliza los principios que hasta dicha década habían operado sólo en función de los intereses de países industrializados manufactureros. En dicho contexto, entre 1964 y 1967, se realiza la Ronda Kennedy que afecta a más de 40 900 millones de dólares, dinamizando el comercio internacional de la época. A esta Ronda siguió la Ronda Nixon de 1973, que por vez primera incluyó las barreras no arancelarias; ahí se negociaron todo tipo de productos, tanto industriales como agropecuarios, considerándose en forma especial la situación de los países en vías de desarrollo. No cabe duda que el GATT de estos años recibe el influjo y cuenta con la presencia de cerca de 60 países en proceso de desarrollo que pugnan por participar en la toma de decisiones, buscando proteger y ampliar el comercio, tanto de las materias primas como de sus emergentes manufacturas y bienes intermedios.

1979-1986

Este período se abre con la llamada Ronda Tokio, en la que se abordaron importantes asuntos relacionados con las salvaguardas, el neoproteccionismo,

la asistencia técnica a los países en desarrollo y, lo más importante, una adaptación jurídica de varios artículos de la Carta originaria del Acuerdo a las nuevas circunstancias del comercio internacional de la década de los ochenta. En efecto, se aprueban los siguientes Códigos de Conducta que integran las fuentes jurídicas del Acuerdo, pese a tener autonomía cada Código respecto a la membrecía de sus socios. Es decir, cada instrumento puede o no ser suscrito por los miembros del GATT. Estos Códigos son: Licencias de Importación; Valoración Aduanera, Antidumping, Subsidios y Derechos Compensatorios, Compras del Sector Público y Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional.

Ahora bien, a dichos cuerpos normativos se suma una próxima Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales en la que el GATT enfrentará varios problemas de no fácil resolución. Por una parte, los Estados Unidos de Norteamérica, secundados por Japón y la Comunidad Económica Europea, desean incorporar a la mecánica liberalizante del organismo temas como servicios financieros, seguros y transportes, inversiones extranjeras, informática y datos, mientras los países en desarrollo desean se incorpore la situación caótica de los productos básicos, cuyos precios se encuen-

tran al borde de lo incosteable. Culminamos esta evolución histórica del GATT señalando que su mem bresía llega a los 92 países, incluyendo nuevos - socios tan importantes como China y México.

1.2. FUNDAMENTOS DEL GATT

Como Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial, el GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. En efecto, - sus fundamentos son: la cláusula de la nación más favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y, final-- mente, las tarifas o aranceles como únicos regula-- dores de los intercambios comerciales entre sus - miembros. A reserva de analizar después brevemente cada uno de ellos, hay autores que sostienen - que los principios básicos del Acuerdo se agrupan sólo en tres grandes vertientes: a) desarrollo - del comercio internacional, mediante negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de - restricciones cuantitativas, subvenciones, etc., - b) adopción del principio del "tratamiento nacional" para los productos extranjeros, y c) aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida.

- A. Cláusula de la Nación más favorecida. Supo ne que toda concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro - miembro del Acuerdo, sobre productos o líneas de productos o líneas de productos originarios, se hacen extensivos ipso facto al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociación posterior. Es decir, en esta cláusula está la base de la multilateralidad del Acuerdo, con lo cual se limitan los pactos bilaterales que discriminan productos y países.
- B. La reciprocidad. Implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser - compensado de alguna forma por el país beneficiario, nada es gratuito o unilateral. Todo es repartido entre los miembros de tal forma que no existan ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT.
- C. La no discriminación. No hay posibilidad teórica de dividir a países entre amigos o enemigos. Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones racia -

les, políticas o religiosas. Todos los miembros son regidos por un mismo parámetro comercial, sea cual fuere su sistema de economía o de gobierno.

- D. La igualdad de los Estados. El Acuerdo supone que los 90 miembros tienen el mismo status al margen de su poderío económico y comercial, de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados erga homines. A diferencia del Fondo Monetario Internacional, el GATT es más democrático pues sigue en parte la premisa de un país, un voto. Claro está que esta igualdad formal encuentra en la práctica comercial su contraste, pues no es lo mismo intercambiar manufacturas o maquinaria pesada que comerciar materias primas o básicos. Por otra parte, el mecanismo del principal proveedor en el esquema del GATT generalmente se concentra en países industrializados.

- E. Los aranceles y tarifas. Los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del Acuerdo, mismos que una vez consolidados por los miembros deben negociarse y

reducirse en forma gradual y paulatina, de--
clinando los gobiernos de intervenir vía --
restricciones cuantitativas en los intercam-
bios mercantiles. Excepcionalmente, se ad--
mite la existencia de restricciones tempora-
les por razones claramente consagradas en el
articulado del GATT. Con ello se busca pro-
teger a los consumidores finales y fomentar
la eficiencia productiva de tal forma que --
subsisten en el mercado ampliado de los miem-
bros aquellas empresas realmente eficientes
y competitivas.

- F. La cláusula de tratamiento nacional. La am-
pliación de los mercados regulados sólo vía
tarifas o aranceles aduaneros implica que --
las mercancías deben circular libremente por
los territorios de las partes contratantes --
sin discriminación de origen o procedencia.
Esto es, una vez que la mercancía ha pagado
sus respectivos impuestos en la aduana, di--
cho producto es reputado como de origen na-
cional, no pudiendo ser objeto de impuestos
o cargas especiales. Dicho principio, lógi-
camente, pugna con los conocidos programas --
de integración industrial que los países en
vías de desarrollo diseñan para obligar a --
las empresas, generalmente trasnacionales, a
consumir e incorporar insumos y materias --
primas de origen nacional. Esta cláusula es
una expresión de la no discrim'nación señalaa

da como esencia de la cláusula de la nación -
más favorecida.

Ahora bien, dichos principios constituyen --
parámetros que deben alcanzarse, pues la prác-
tica del GATT nos demuestra una variedad de -
interpretaciones, excepciones y contraexcep--
ciones de ellos al grado de que según algunos
autores existen noventa y tantos GATT, pues -
cada país asimila, aplica y observa dichos -
postulados de acuerdo con su propia óptica de
la política comercial en turno. Más que un -
cuadro rígido de derechos y obligaciones ta--
jantes, el GATT es un foro de negociaciones,
un marco normativo-cuadro que orienta las po-
líticas comerciales de sus miembros y, final-
mente, una instancia de solución de controver-
sias y conflictos comerciales entre los miem-
bros del Acuerdo.

1.3. APLICACION DE LOS FUNDAMENTOS

Las partes contratantes originales del Acuerdo -
General iniciaron la aplicación de ese instrumen-
to internacional mediante la firma de un Proto--
colo, en donde se obligaban a poner en práctica,
"provisionalmente", a) las Partes I y III del -
Acuerdo General (y, a partir de 1965, la Parte -
IV), y b) la Parte II en la medida en que sea -
compatible con la legislación vigente de esos -

Estados signatarios al momento en que entró en vigor el Protocolo de Aplicación Provisional.

La razón para que el Acuerdo General no haya entrado en vigor obedece a que en el momento de su negociación varios gobiernos participantes tenían facultad suficiente para convenir concesiones arancelarias y el principio de la nación más favorecida, pero requerían autorización expresa de sus Congresos o Parlamentos para aceptar, a nivel internacional, la introducción de medidas relacionadas con barreras no arancelarias, esto es, la Parte II del Acuerdo General. La aceptación de disposiciones en materia de barreras no arancelarias obligaba en más de un caso a la reforma de la legislación interna de los Estados sobre esa materia. Ante la dificultad de llevar a cabo esta serie de modificaciones en el orden jurídico de los Estados, se convino en aplicar provisionalmente la Parte II, en la medida en que fuese compatible con la legislación en vigor de los Estados signatarios. Supuestamente, con posterioridad habría de reformarse aquella legislación interna que estuviese en conflicto con los términos del Acuerdo General para eliminar así su carácter provisional y permitir su entrada en vigor. Sin embargo, los intentos por darle un carácter definitivo al Acuerdo General no han prosperado, a pesar de una resolución adoptada en 1955 que pretendía asegurar la plena aplicación del Acuerdo General mediante el com--

promiso de un proceso gradual de revisión por -
los Estados de normas internas incompatibles con
ese Acuerdo.

Los Estados que ingresaron en forma subsecuente
al GATT lo hicieron a través de un Protocolo de
Adhesión, conforme a los términos del artículo -
XXXIII del Acuerdo General. En el caso de te -
rritorios aduaneros de partes contratantes, que
posteriormente se convirtieron en Estados inde--
pendientes, su ingreso se realiza conforme al -
mecanismo establecido en el artículo XXVI.

Los gobiernos se adhieren al Acuerdo General con
base en los términos negociados y acordados en--
tre un gobierno y las partes contratantes. El -
Protocolo de Adhesión deberá ser aprobado por el
mínimo de dos tercios de las partes contratan- -
tes. Para evitar el problema que representa la
posibilidad de que una parte contratante pueda -
quedar obligada con otra sin su consentimiento,
se ha introducido una disposición en el artículo
XXXV en el sentido de que el Acuerdo General, o
la Parte II, no se aplicarán si dos partes con--
tratantes no han celebrado negociaciones arance-
larias entre ellas o si cualquiera de las dos -
partes contratantes no acepta la aplicación del
Acuerdo General con respecto a la otra parte --
contratante al momento en que se adhiere.

Conforme al procedimiento actual en materia de -

accesión, las partes contratantes deberán adoptar una decisión aceptando la adhesión de un nuevo gobierno. El Protocolo de Adhesión constituye el acuerdo básico que estipula las condiciones del ingreso de un nuevo miembro, y deberá ser aprobado por las partes contratantes y el Estado adherente, quedando abierto a la firma de los interesados. El Protocolo de Adhesión entrará en vigor una vez que el gobierno adherente deposita su instrumento de aceptación. En forma adicional, el "boleto de admisión" significa un proceso de negociación para determinar las concesiones arancelarias que el nuevo miembro otorgará y obtendrá al momento de su adhesión.

La aplicación territorial de las obligaciones emanadas del Acuerdo General ha provocado cierta controversia en casos en que un Estado federado está facultado para imponer restricciones a la importación de bienes extranjeros en condiciones que violen el Acuerdo General. Sin embargo, esta cuestión no resulta relevante para el caso de México, ya que los artículos 117 y 118 de la Constitución estipulan que en ningún caso los Estados pueden establecer prohibiciones o gravámenes de ningún genero a bienes del extranjero ni introducir contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones salvo que, en este último caso, exista consentimiento del Congreso de la Unión.

1.4. NORMAS DE INTERPRETACION

Por lo que hace a las normas en materia de interpretación de los instrumentos internacionales relacionados con el Acuerdo General, los principios relativos a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados resultan aplicables. Conforme a estos principios, se atenderá en primera instancia al sentido normal de los términos del texto, tomando en cuenta el objeto del convenio. Se requiere naturalmente determinar cuál texto contiene las obligaciones contraídas por un Estado. En principio, el Protocolo correspondiente será el texto al que se acudirá, aunque necesariamente ese Protocolo tendrá que ser referido al texto del Acuerdo General.

En forma adicional, los Anexos del Acuerdo General contiene material interpretativo que debe considerarse como parte de un sistema de explicación autorizado por las partes contratantes, puesto que han sido aceptadas como una forma de interpretación del Acuerdo General.

No podría desconocerse la importancia de las prácticas y precedentes que se han ido conformando en el seno del GATT desde su creación en 1948 hasta la fecha. Existen

además interpretaciones presentadas por el director general del GATT que han sido adoptadas por las partes contratantes. Las decisiones de las propias partes contratantes deben ser consideradas como una interpretación del Acuerdo General. Como fuentes suplementarias de interpretación, podría acudirse a los trabajos preparatorios del Acuerdo General y de la frustrada Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo.

Al margen de este complejo sistema de fuentes de interpretación, debe examinarse el valor jurídico que posee para propósitos de interpretación el Informe del Grupo de Trabajo elaborado con vistas a la suscripción de un Protocolo de Adhesión de un nuevo miembro. En principio, el instrumento que contiene los derechos y obligaciones entre las partes contratantes y el Estado adherente está constituido por el propio Protocolo de Adhesión. A este instrumento habrá de recurrirse en primera instancia para propósitos de interpretación acudiendo al significado normal que deben tener los términos utilizados en el Protocolo. Únicamente en aquellos casos en que fuese imposible dilucidar el sentido normal del texto se permitirá acudir a los trabajos preparatorios, reflejados en ese caso particularmente en el Informe del Grupo de Trabajo. Sin embargo, esta fuente subsidiaria de interpretación puede dar origen a nuevos conflictos

de interpretación, puesto que la intención de -
los que participan en un Grupo de Trabajo de es-
ta naturaleza no necesariamente tiene como pro-
pósito deslindar las obligaciones y derechos --
contenidos en el Protocolo de Adhesión.

1.5. LA POSIBILIDAD DE LAS RESERVAS

Como se mencionó previamente, la posibilidad de introducir reservas en los compromisos adquiridos por las partes contratantes trae por consecuencia la existencia de una multiplicidad de relaciones jurídicas en donde no todas las partes contratantes han contraído obligaciones idénticas. Esta - situación es particularmente grave en el caso del GATT, en donde el instrumento original ha sido - objeto de enmiendas y reservas importantes en el transcurso de su existencia. Cabe agregar que - los propios Protocolos de Adhesión incorporan en ocasiones reservas expresas sobre ciertos artículos del Acuerdo General. Adicionalmente, se han concluido otros acuerdos internacionales que - guardan relación con el GATT, pero que son tratados autónomos en lo que hace a las partes que - aceptan esos acuerdos y que contienen una ampliación de las obligaciones consignadas en el Acuerdo General. Un ejemplo de ello es el Acuerdo - Antidumping de 1967 y los acuerdos emanados de la Ronda Tokio (códigos de conducta en actual implementación).

De esta suerte, se advierte una seria dificultad para precisar la situación jurídica de las reservas y el derecho aplicable a cada caso. La situación se complica aún más por no existir en todos los casos una indicación sobre si se han notificado las reservas formuladas por una parte contratante, y si han sido aceptadas u objetadas por otra parte contratante.

Para simplificar la solución de los problemas emanados de las reservas en el Acuerdo General e instrumentos conexos y derivados, podría aceptarse como principio general que las normas contenidas en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados en materia de interpretación resultan válidas para el GATT. Esto significa que se requiere el consentimiento de un Estado para que una reserva formulada por otro le resulte aplicable. En otras palabras, las reservas serán válidas únicamente entre los Estados que las acepten y no serán efectivas para el que las haya objetado.

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DEL GATT

2.1. ESTRUCTURA LEGAL

La estructura legal del GATT, se encuentra enmarcada principalmente en el texto del propio acuerdo y en sus modificaciones. Al respecto, los grandes lineamientos del Acuerdo quedan comprendidos de la siguiente forma:

- "Parte I: contiene los Artículos I y II." -
 (7)
- "Parte II: contiene los Artículos del III al
 XXIII." (8)
- "Parte III: contiene los Artículos del XXIV -
 al XXXV." (9)
- "Parte IV: contiene los artículos XXXVI, --
 XXXVII y XXXVIII." (10)

-
- (7) González A. Carranca, Análisis del Acuerdo General..., pág. 183.
- (8) Ibid., pág. 184.
- (9) Ibid.
- (10) Información Básica sobre el GATT..., Cuadernos - del Senado No. 55, pág. 57.

PARTE I

Artículo I: contiene la cláusula fundamental -- que garantiza a todos los países miembros al -- trato de la Nación más Favorecida.

Artículo II: prevee las reducciones arancela- - rias, que al ir enumeradas en las listas anexas al Acuerdo General, quedan consolidadas (es decir, forman parte del propio Acuerdo).

PARTE II

Artículo III: se prohíben los impuestos interio- res que discriminen las importaciones.

Artículo IV: (películas cinematográficas), V - (libertad de tránsito), VI (derechos antidumping y derechos compensatorios), VII (aforo aduanero), VIII (derechos y formalidades), IX (marcas de - origen) y X (disposiciones comerciales) son los "artículos técnicos" encaminados a prevenir o li- mitar la implantación de medidas.

Los Artículos XI al XIV tratan de las restriccio- nes cuantitativas: el Artículo XI contiene la - prohibición general de estas restricciones; el - Artículo XII especifica la manera en que pueden utilizarse por razones de balanza de pagos; el - artículo XIII exige que se apliquen sin discrimi-

nación, y el artículo XIV especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.

El Artículo XV se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.

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

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

En el Artículo XVIII se reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas.

En el Artículo XIX se fija las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productos nacionales.

En los Artículos XX y XXI se especifica las excepciones del Acuerdo, admitidas por razones generales o de seguridad, respectivamente.

El Artículo XXII trata de consultas y el XXIII de la resolución de conflictos.

PARTE III

El Artículo XXIV: en este artículo se regulan - las condiciones en que las uniones aduaneras y - las zonas de libre comercio pueden constituir - excepciones al principio de la Nación más Favorecida.

El Artículo XXV: en que se prevé la acción colectiva de las partes contratantes; las exenciones se conceden en virtud de este artículo.

Los Artículos XXVI al XXXV contienen disposiciones sobre la aplicación del Acuerdo General. Tratan de su aceptación y entrada en vigor. (XXVI), del retiro de concesiones arancelarias de los que dejan de ser miembros (XXVIII), de las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas (XXVIII), de la relación entre el GATT y la Carta de la Habana, que no llegó a adoptarse (XXIX), de la enmienda al Acuerdo General (XXX), del retiro (XXXI), de la definición de "partes contratantes" (países miembros) (XXXII), del acceso al GATT -- (XXXIII) y de la no aplicación de las disposiciones del GATT entre determinadas partes contratantes (XXXV).

PARTE IV

Los Artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII constituyen la Parte IV del Acuerdo, relativa a las necesidades especiales de los países en desarrollo. En el Artículo XXXVI se fijan los principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer esas necesidades; en el artículo XXXVII se exponen los compromisos que con este fin contraen los países miembros y en el Artículo - - XXXVIII se prevé la acción colectiva de estos.

La parte IV lleva adicionalmente los Anexos A a G, relativos al Artículo Primero, el Anexo H, - relativo al Artículo XXVI y el Anexo I, sobre - nota y disposiciones suplementarias.

Además, contiene el Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo General sobre Aranceles - Aduaneros y Comercio y las listas de abreviaturas en el apéndice y de las disposiciones de los acuerdos complementarios que afectan a la aplicación de determinadas partes del Acuerdo General.

2.2. ESTRUCTURA ORGANICA Y FUNCIONAL

La estructura orgánica y funcional del GATT - - consta de:

1.- Partes Contratantes.

- 2.- Consejo de Representantes.
- 3.- Comité de Comercio y Desarrollo.
- 4.- Comité de Negociaciones Comerciales.

1.- Partes Contratantes. Este término representa a los gobiernos que han ingresado al GATT, cuando actúan en forma colectiva. Es el único cuerpo institucional originalmente previsto en el Acuerdo General.

Su función es reunirse cuando menos una vez al año (a estas reuniones se les llama sesiones) con el objeto de poner en vigor - aquella disposición del Acuerdo General que exige acción conjunta, interpretar el Acuerdo cuando lo juzguen pertinente y vigilar - todos los aspectos que se relacionen con la economía y el comercio internacional.

2.- Consejo de Representantes. Las sesiones de las partes Contratantes tienen lugar por lo menos una vez al año. Por razones prácticas sólo han venido reuniéndose un par de - veces cada año.

Para funcionar y atender los asuntos fundamentales, las Partes Contratantes crearon, en 1960, un Consejo de Representantes; el - llamado Consejo está constituido por los - Representantes dispuestos a asumir las obli

gaciones en calidad de Miembros de ese Consejo y sus funciones principales son:

- a) Examinar los asuntos que se plantean entre períodos de sesiones.
- b) Controlar y supervisar los trabajos de los diferentes órganos del GATT (comités, grupos de trabajo y otros cuerpos subsidiarios de las Partes Contratantes).
- c) Preparar el "Orden del Día" de las sesiones.

Las Partes Contratantes pueden también delegar en el Consejo otras funciones, esta facultad y la imposibilidad de esperar la sesión anual le ha dado creciente importancia al Consejo.

Para su cumplimiento el Consejo puede:

Formular recomendaciones a las Partes; convocar a reuniones urgentes; dar normas de actuación a los Comités y Organos de Trabajo del GATT; crear los Comités y Organos de Trabajo que se estime oportuno; y tomar las medidas que crean oportunas para la creación o ejecución de las decisiones de las Partes.

El carácter voluntario es una característica fundamental del Consejo, pudiendo formar parte todos aquellos países que lo deseen y lo soliciten.

El Consejo es un órgano secundario en lo formal, pero de hecho constituye un comité permanente que se ocupa de los principales asuntos.

Como se mencionó anteriormente, el consejo supervisa los trabajos de los diferentes órganos del GATT como son:

- 1) Comités Permanentes. La estructura de los Comités nunca ha sido fija. Alguno de los Comités pueden establecerse sobre bases relativamente permanentes o duraderas, mientras que otros, una vez examinados los temas para los que fueron establecidos, se van perdiendo con el transcurso de los años por su falta de funcionamiento.

Existen en este momento los tipos de comités permanentes bajo la jurisdicción del Consejo de Representantes, en este sentido un tipo de comités lo forman el Comité sobre Restricciones de Balanza de Pagos y el Comité sobre Presupuesto, Finanzas y Administración, que han sido

establecidos, el primero para auxiliar al Consejo en el exámen y solución de diferencias que puedan surgir en la aplicación del articulado del Acuerdo, y el segundo para su administración.

- 2) Grupos. Dentro de la organización que el GATT ha ido creando para cumplir y agilizar sus funciones, se encuentran, ciertos grupos a los que se le encomiendan funciones que no podrían efectuarse eficientemente en reuniones plenarios.

Los grupos tienen varias ventajas; su composición reducida, tiempo suficiente para ver las cuestiones en forma detallada y profunda para que los miembros discutan ampliamente los asuntos y busquen soluciones, sin que ello implique un compromiso formal en sus posiciones.

Por las funciones que los grupos realizan se puede hacer una división entre "consultivos" y de "consulta", según el artículo XXII y de trabajo.

Los consultivos que existen en este momento son los siguientes:

Grupo de los Dieciocho, que tiene como funciones vigilar el desarrollo del comercio internacional con miras a mantener y mejorar las políticas comerciales coherentes con los objetivos y principios del Acuerdo General: Anticipar, - cuando sea posible, perturbaciones repentinas que puedan representar amenazas al sistema de comercio multilaterales y a las relaciones comerciales internacionales en general; determinar - las acciones procedentes en caso de suceder tales perturbaciones, y coordinar el intercambio de información del GATT y el F.M.I.

Grupo Internacional Consultivo de la - Carne. Que se ocupa de dar oportunidad de celebrar consultas intergubernamentales, elaborar estudios y dar información sobre la demanda y la oferta internacional del ganado y de la carne.

Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. Que tiene por funciones las de aconsejar y revisar anual el trabajo del Centro de Comercio Internacional.

Actualmente solo existe un grupo de - "Consulta, establecido con el objeto de

examinar las notificaciones que pueden formular una parte contratante sobre determinado asunto en el que tenga interés comercial y para el cual no se haya encontrado solución satisfactoria por medio de consultas bilaterales:

En grupos de trabajo existen en este momento los siguientes: Para el ingreso del Paraguay; sobre el artículo XXIV del Acuerdo General (Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio); para la Zona de Libre Comercio Australia-Papua - Nueva Guinea; Sobre el Acuerdo de Bangkok; CEE-Siria; CEE-Marruecos; CEE-Túnez; CEE-Egipto; CEE-Jordania; Finlandia y la República Democrática Alemana, y sobre sistemas de seguros de las exportaciones contra la inflación.

- 3) Páneles. El sistema de grupos técnicos o páneles constituyen la más reciente innovación del procedimiento de solución de diferencias que venía utilizando el GATT y que hasta el séptimo período de Sesiones de las Partes Contratantes (1952) consistían en el establecimiento de grupos.

Existen en este momento varios páneles, de conformidad con el Artículo XXIII, -

que están trabajando en los siguientes - asuntos: CEE-Estados Unidos/precio mínimo de importación, y CEE-Estados Unidos/proteínas para consumo animal.

- 3.- Comité de Comercio y Desarrollo. Los antece- dentes de este comité se remontan a la deci- sión adoptada en 1958 por las Partes Contra- tantes de establecer tres comités para desa- hogar los trabajos del Programa para el Desa- rrollo del Comercio Internacional. Estos co- mités tenían el cargo de: explorar futuras negociaciones arancelarias (Comité I); estu- diar la protección de la agricultura, (Comité II); y considerar las medidas para ampliar - el comercio, con particular referencia al - mantenimiento y a la expansión de los países de menor desarrollo para la diversificación y el desarrollo de sus economías.

El Comité de Comercio y Desarrollo, se reúne regularmente durante el año y tiene ingerencia en los siguientes campos:

- Restricciones aplicadas por países desa- rrollados a los productos de interés de - los países en desarrollo.
- Preferencias comerciales para países en - desarrollo.

- Problemas de productos básicos.
- Exportación y Promoción Comercial.
- Asistencia a los países en desarrollo en su participación en las negociaciones comerciales multilaterales, en especial referencia a los asuntos de particular interés para los países en desarrollo.
- Exámen de la aplicación de la Parte IV del Acuerdo General.
- Exámen de evolución del comercio internacional y en especial del comercio de productos primarios, así como expansión del comercio entre países en desarrollo.

En este importante comité sólo pueden participar los países miembros del GATT, permitiéndose a los no miembros actuar en calidad de observadores.

- 4.- Comité de Negociaciones Comerciales. No forma parte de la organización regular del GATT; fue creado en 1973, como resultado de la decisión de cierto número de gobiernos miembros del GATT de entablar negociaciones comerciales multilaterales de vasto alcance, en las que se invitaba a participar al mayor número posible de países, los cuales

para hacerlo, tendrían que notificarlo al Director General del GATT, sin importar si eran o no partes contratantes.

Este comité duraría el tiempo que sea necesario para ejercer las siguientes funciones:

- a) Elaborar y poner en práctica planes de tallados de negociaciones comerciales y establecer procedimientos apropiados en negociaciones, incluyendo procedimientos especiales para las negociaciones entre países en desarrollo y desarrollados.
- b) Supervisar la marcha de las negociaciones.

Para cumplir con las funciones señaladas, - el comité creó seis grupos de trabajo.

A partir de 1975, dichos grupos pasaron a ser de negociaciones:

- 1) Aranceles,
- 2) Medidas no Arancelarias,
- 3) Sectores,
- 4) Salvaguardias,
- 5) Agricultura, y ...
- 6) Productos Tropicales.

2.3. CONDICIONES DE ACCESO

El Acuerdo General establece dos procedimientos para ingresar al GATT, de acuerdo con el status previo del país en cuestión. Si se trata de un país independiente que antes no aplicaba el -- Acuerdo General, se procede según al Artículo -- XXXIII. En el caso de un país que haya alcan-- zado recientemente la independencia, y que has-- ta entonces aplicaba el Acuerdo General, se -- aplica el procedimiento previsto en el Artículo XXVI.

El Artículo XXXIII del Acuerdo General establece:

"Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás - cuestiones tratadas en el presente Acuerdo, podrá acceder a él en su propio nombre o en el de dicho territorio, en las cuestiones que fijan - dicho gobierno y las Partes Contratantes por ma yoría de los dos tercios." (11)

(11) Información Básica sobre el GATT..., Cuaderno del Senado No. 55, pág. 55.

Se advierte que el gobierno en cuestión y las -
Partes Contratantes fijan, mediante negociacio-
nes, las condiciones de acceso. El procedimiento
de adhesión conforme a este artículo es el -
siguiente:

- 1) El gobierno que tenga intención de ingresar al GATT envía una comunicación al Director General del GATT notificándo tal interés.
- 2) Al Director General da a conocer a las Partes Contratantes la intención del gobierno que ha notificado su interés de ingresar al GATT.
- 3) Las Partes Contratantes examinan la candi--
datura y crean un Grupo de Trabajo formado por todas las Partes Contratantes interesa--
das.
- 4) El gobierno candidato presenta a las Partes Contratantes un memorándum sobre su política comercial.
- 5) Las Partes Contratantes interesadas formu--
lan preguntas al gobierno candidato sobre -
su política comercial, que éste responde -
por escrito.
- 6) Con base en el memorándum, las preguntas y las respuestas, el Grupo de Trabajo celebra

Se advierte que el gobierno en cuestión y las - Partes Contratantes fijan, mediante negociaciones, las condiciones de acceso. El procedimiento de adhesión conforme a este artículo es el siguiente:

- 1) El gobierno que tenga intención de ingresar al GATT envía una comunicación al Director General del GATT notificando tal interés.
- 2) Al Director General da a conocer a las Partes Contratantes la intención del gobierno que ha notificado su interés de ingresar al GATT.
- 3) Las Partes Contratantes examinan la candidatura y crean un Grupo de Trabajo formado por todas las Partes Contratantes interesadas.
- 4) El gobierno candidato presenta a las Partes Contratantes un memorándum sobre su política comercial.
- 5) Las Partes Contratantes interesadas formulan preguntas al gobierno candidato sobre su política comercial, que éste responde por escrito.
- 6) Con base en el memorándum, las preguntas y las respuestas, el Grupo de Trabajo celebra

deliberaciones minuciosas en las que intervienen los representantes del gobierno candidato. Se indica un proceso de negociación entre éste y las Partes Contratantes interesadas que culmina con la presentación, por parte del grupo de trabajo, de un Informe y un Proyecto de Protocolo de Adhesión.

- 7) El Proyecto de Adhesión se somete a las Partes Contratantes. Una vez aceptado por mayoría de dos tercios el protocolo entra en vigor 30 días después de su firma por el gobierno candidato.

La negociación del protocolo de Adhesión siempre va acompañada de la negociación de las concesiones arancelarias, que de hecho, constituyen una parte de ese Protocolo. En estas negociaciones, los miembros del GATT pueden solicitar del país candidato concesiones arancelarias específicas. Se considera que el país candidato debe reunir un conjunto de concesiones arancelarias como boleto de entrada, que representa una contrapartida a los derechos adicionales que recibe el país candidato para ser miembro. Los derechos adicionales están constituidos por las concesiones arancelarias que han sido intercambiadas por las Partes Contratantes del GATT hasta ese momento y que a partir de entonces se hacen extensivas al

nuevo miembro, de manera obligatoria.

Si bien se espera que el país candidato haga concesiones arancelarias sobre algunos productos, en forma de reducción de derechos - también queda entendido que en algunos otros el país candidato elevará los derechos debido a que estaría fijando un nivel quizá superior al de los derechos vigentes, pero por encima del cual se compromete a no elevarlos. En esas negociaciones, se aplican las distintas disposiciones del Acuerdo General relativas a los países en desarrollo, según las cuales no se espera que éstos hagan concesiones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Algunos estudiosos del GATT sostienen que las negociaciones arancelarias iniciales son un ritual, más que una negociación de sustancia.

Cabe mencionar que, conforme al Artículo XXXV, el Acuerdo no se aplicará entre dos Partes Contratantes si una "no conciente dicha aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser Parte Contratante". (12)

(12) Información Básica sobre el GATT..., Cuaderno del Senado No. 55, pág. 56.

El otro procedimiento de adhesión está comprendido en el Artículo XXVI:

"Así, un nuevo Estado independiente, en el cual ya se aplicaba el Acuerdo General, puede, al adquirir su autonomía, ser considerado Parte Contratante mediante una comunicación al Director General del GATT en la que expresa ese deseo". (13) En este caso, los derechos y obligaciones de la nueva Parte Contratante son los que le incumbían en la fecha de su independencia.

Las partes contratantes han reconocido que los Estados recientemente independizados requirieron tal vez algún tiempo para estudiar su futura política comercial, así como su adhesión al GATT.

Es previsible que un Estado, en el momento de su independencia tenga problemas más acuciantes que el de definir su política comercial frente al GATT. Reconociendo esto, en 1967 las Partes Contratantes, decidieron -- abrir un compás de espera mediante la creación del término aplicación de facto. Esta calidad legal, que en realidad no está reconocida en el Acuerdo General, representa una

(13) Ibid. pág. 48.

decisión pragmática de las Partes Contratantes de aplicar de facto el Acuerdo General - a los países en cuyos territorios se aplicaba y que, habiendo adquirido la independencia, lo continúan aplicando de facto en espera de fijar definitivamente su política -- comercial. En tal situación, se encuentra - un buen número de países africanos, del Cercano Oriente y del Pacífico.

2.4. CONFORMACION DE PAISES INTEGRANTES

Los países que suscriben el GATT se encuentran - clasificados de la manera siguiente:

"90 países son Partes Contratantes del GATT, Túnez y Costa Rica son adherentes provisionales. - Además 31 países aplican el Acuerdo General "de facto", lo que significa que forman parte de él 123 países." (14)

(14) Información Básica sobre el GATT..., Cuadernos del Senado No. 55, pág. 77.

A. Países de Partes Contratantes:

- | | |
|------------------------|----------------------------------|
| 1. Alemania (Rep. Fed. | 45. Jamaica |
| 2. Alto Volta | 46. Japón |
| 3. Argentina | 47. Kenia |
| 4. Australia | 48. Kuwait |
| 5. Bangladesh | 49. Luxemburgo |
| 6. Barbados | 50. Madagascar |
| 7. Bélgica | 51. Malasia |
| 8. Belice | 52. Malawi |
| 9. Benin | 53. Malvidas |
| 10. Birmania | 54. Malta |
| 11. Brasil | 55. Mauricio |
| 12. Burundi | 56. Mauritania |
| 13. Camerún | 57. Nicaragua |
| 14. Canadá | 58. Níger |
| 15. Colombia | 59. Nigeria |
| 16. Congo | 60. Noruega |
| 17. Corea, Rep. de | 61. Nueva Zelandia |
| 18. Costade Marfil | 62. Países Bajos |
| 19. Cuba | 63. Pakistán |
| 20. Chad | 64. Perú |
| 21. Checoslovaquia | 65. Polonia |
| 22. Chile | 66. Portugal |
| 23. Chipre | 67. Reino Unido |
| 24. Dinamarca | 68. República Centro
Africana |
| 25. Egipto | 69. República Dominica-
na |
| 26. España | 70. Rumania |

- | | |
|-------------------------------|-----------------------|
| 27. Estados Unidos de América | 71. Rwanda |
| 28. Filipinas | 72. Senegal |
| 29. Finlandia | 73. Sierra Leona |
| 30. Francia | 74. Singapur |
| 31. Gabón | 75. Sri Lanka |
| 32. Gambia | 76. Sudáfrica |
| 33. Ghana | 77. Suecia |
| 34. Grecia | 78. Suiza |
| 35. Guyana | 79. Surinam |
| 36. Haití | 80. Tailandia |
| 37. Hungría | 81. Tanzania |
| 38. India | 82. Togo |
| 39. Indonesia | 83. Trinidad y Tobago |
| 40. Irlanda | 84. Turquía |
| 41. Islandia | 85. Uganda |
| 42. Israel | 86. Uruguay |
| 43. Italia | 87. Yugoslavia |
| 44. Islas Asores | 88. Zaire |
| | 89. Zambia |
| | 90. Zimbabwe |

B. Países con aplicación Provisional del Acuerdo General:

- | | |
|---------------|----------|
| 1. Costa Rica | 2. Túnez |
|---------------|----------|

C. Países que aplican "de facto" el Acuerdo General:

- | | |
|----------------------|---------------|
| 1. Angola | 16. Kampuchea |
| 2. Antigua y Barbada | 17. Kiribati |

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| 3. Argelia | 18. Lesotho |
| 4. Bahamas | 19. Mali |
| 5. Bahrein | 20. Mozambique |
| 6. Botswana | 21. Papúa-Nueva Guinea |
| 7. Brunei-Darussalam | 22. Qatar |
| 8. Cabo Verde | 23. San Cristobal Nicves |
| 9. Dominicana | 24. San Vicente |
| 10. Emiratos Arabes Unidos | 25. Santa Lucía |
| 11. Fidji | 26. Santo Tomé y Principe |
| 12. Granada | 27. Seychelles |
| 13. Guinea-Bissau | 28. Swazilandia |
| 14. Guinea-Ecuatorial | 29. Tonga |
| 15. Islas Salomón | 30. Tuvalu |
| | 31. Yemen Democrático |

CAPITULO III

EL GATT Y LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

3.1. LAS NEGOCIACIONES DE GINEBRA, 1947

El objetivo básico del GATT tuvo resultados ha-
lagadores de inmediato para sus promotores, cu-
ando del 10 de abril al 30 de octubre de 1947, se
llevó a cabo la primera negociación arancelaria,
coincidente con el nacimiento del GATT, en esta
Ronda se obtuvo la concesión en 45,000 artículos
valuados en 1947 en 10,000 millones de dólares.

En esta primera reunión de negociaciones y cons-
titutiva del GATT, participaron 23 países (Aus-
tralia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Cey-
lán, Chile, República de China, Cuba, Checoslova-
quia, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Países
Bajos, Nueva Zelandia, Noruega, Pakistán, Rode-
sia del Sur, Siria, Sudáfrica, Reino Unido y Es-
tados Unidos) de los cuales 11 eran países en -
desarrollo, con el propósito de obtener una re-
ducción substancial de aranceles y otras barre-
ras al comercio y eliminar las preferencias, so-
bre una base de reciprocidad y ventajas mutuas.

3.2. LAS NEGOCIACIONES DE ANNECY 1949

En el año de 1949 tuvo lugar la Segunda Ronda de Negociaciones en Annecy, Francia, desde junio de ese año hasta el 10 de octubre.

El objetivo de esta Ronda fue el de continuar las negociaciones para reducir aranceles y evaluar la adhesión de varios países solicitantes.

Del primer tema se ocuparon las Partes Contratantes del GATT y llegaron a intercambiar 5,000 Concesiones Arancelarias sin que en la información disponible se haya determinado su valor. En sí, este resultado no fue muy halagador en virtud de que apenas representaba esta negociación más del 10% aproximado del número de concesiones obtenidas en 1947. Sin embargo, la falta de información con respecto al valor de tales concesiones nos limite esta evaluación.

El segundo tema para el que se convocó fue el de discutir la adhesión de diez países solicitantes (Dinamarca, República Dominicana, Finlandia, Grecia, Haití, Italia, Liberia, Nicaragua, Suecia, Uruguay), de los cuales nueve ingresaron de inmediato y solamente a Uruguay se le concedió un plazo mayor para adherirse al Acuerdo.

3.3. LAS NEGOCIACIONES DE TORQUAY 1950

Esta Ronda se celebró del 28 de septiembre de 1950 al 21 de abril de 1951, con sede en Torquay, Inglaterra, el objetivo de esta Ronda, fue la reducción de aranceles y evaluar la adhesión de varios países.

Se negociaron 8,700 concesiones y los países participantes se negaron a calcular el valor. Por tal razón surgieron inconformidades acerca del método a seguir en las negociaciones.

"Se analizó el memorandum Problema de la Desigualdad de las Tarifas Europeas, presentada por once países (Alemania Federal, Austria, Bélgica, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo, Noruega y Suecia), dándose la ocasión para estudiar las diferencias arancelarias y una área estratégica para el Comercio Internacional, como lo fue la zona del Mercado Común Europeo." ¹⁵

En esta Ronda se consolidaron las concesiones otorgadas por tres años y no se elevaron los aranceles negociados.

(15) González A. Carranca. Análisis del Acuerdo General..., pág. 166.

Se propuso una enmienda al Artículo XXVIII, en la que se estableció la revalidación de las concesiones por un período de tres años, el 10. de enero de 1954.

También se analizó el problema referente a las disparidades arancelarias existentes, ya que los países con derechos bajos carecían de poder de negociación frente a los países que tenían aranceles exageradamente altos.

Francia presentó su propuesta "Plan Francés" que proponía reducción arancelaria general del 30%, mediante tres reducciones anuales de 10%.

Los países con tarifas bajas propusieron que los países europeos eliminaran aranceles que se hallaran por encima de un determinado límite, fijándose límites máximos por categoría de mercadería. Ambas propuestas se aceptaron.

3.4. LAS NEGOCIACIONES DE GINEBRA, 1956.

En enero de 1956 se inició en la Ciudad de Ginebra la cuarta Ronda de Negociaciones, en esta Ronda se pretendía reformar el procedimiento de las negociaciones.

También estaba pendiente la revisión a fondo del Acuerdo, en la cual los países interesados deci-

dieron formular una declaración para no invocar hasta junio de 1957, el Artículo XXVIII.

Sin embargo, el representante de Estados Unidos informó que su Gobierno deseaba la celebración de Negociaciones Comerciales Multilaterales al amparo de la Ley de Acuerdos Comerciales de este país y que podían reducir en un 15% los aranceles.

3.5. LAS NEGOCIACIONES DE GINEBRA - RONDA "DILLON" 1960-1962

Esta quinta Ronda de Negociaciones Comerciales llamada "Ronda Dillon", se celebró en Ginebra, Suiza (de septiembre de 1960 a julio de 1962).

En esta Ronda el Subsecretario de Estado de Estados Unidos Dillon, propuso un nuevo ciclo de negociaciones, con el fin de negociar nuevas concesiones con la Comunidad Europea antes de que entrara en vigor su Tarifa Externa Común.

Dentro de esta Ronda se crearon tres comités, que mencionamos a continuación:

I.- Comité: para organizar una Ronda de Negociaciones Comerciales.

II.- Comité: para examinar las repercusiones -

de las políticas agrícolas nacionales en el Comercio Internacional.

III.- Comité: para identificar soluciones a los problemas comerciales de los países en vías de desarrollo.

Dentro de esta Ronda el I Comité se ocupó de las negociaciones arancelarias con los países de la Comunidad Económica Europea, con motivo de su integración. Celebración de Negociaciones Comerciales entre los países participantes, incluyendo a la Comunidad en bloque como un solo miembro. Las negociaciones relativas a la adhesión de Camboya, Israel y Túnez, etc. La renegociación de los aranceles con los miembros de la Comunidad Económica Europea se inició en septiembre de ese año, culminando en mayo de 1961.

La segunda parte de negociaciones entre países participantes fue propuesta de Estados Unidos en virtud de facultades otorgadas por el Congreso en la Ley de Acuerdos Comerciales recíprocos de 1958, para negociar reducciones de un 20% en los aranceles (esto no se logró).

Los métodos utilizados para la negociación fueron:

- a) Negociación producto por producto, otorgando concesiones mediante la reducción de derechos u otras formas de protección, la consolidación de derechos a niveles existentes y un compromiso de no aumentar los derechos.
- b) Otorgamiento de concesiones mediante el principio de reciprocidad mutua.
- c) Negociaciones de preferencia, conforme al Acuerdo General.
- d) Señalamiento de las concesiones indirectas que se obtuvieron en las negociaciones.

Obstáculos No Arancelarios:

- Protección derivada del funcionamiento de los monopolios de importación a que se refieren los Artículos II y XVII.
- Reglamentaciones cuantitativas interiores, señaladas en el párrafo 6 del Artículo II.
- Niveles de contingentes de conformidad al Artículo IV.
- Restricciones a la importación del párrafo 2, Artículo XI referente a productos agrícolas.
- Subsidios que pueden servir para la reducción

de importaciones.

Como era de esperarse, una vez más, los países - en vía de desarrollo criticaron esos procedimientos porque consideraban que los países industrializados nuevamente, no habían hecho negociaciones sobre productos de interés para esos países, bajo el principio de que los miembros podían negarse a negociar sobre los productos que no tuvieran interés y bajo el principio de principal proveedor, se había limitado la capacidad de negociación de los países en vías de desarrollo, - puesto que nunca eran principales abastecedores de productos manufacturados y el mantenimiento de la regla de "Libertad de Acción", mediante la cual se podía dejar de negociar sobre un producto a una medida proteccionista, que tenían los países y que era usada esa Libertad en detrimento de los intereses de los países más débiles. Ya que las exportaciones de los países menos desarrollados se reducen a productos sin transformar o semielaborados, sobre los cuales los aranceles son de poca importancia.

El II Comité tenía como mandato: a) Reunir la documentación pertinente sobre la aplicación, por los miembros del GATT, de medidas de carácter no arancelarios para la protección de la agricultura para mantener los ingresos de los agricultores; b) Determinar con lo recopilado, la aplicabilidad de las reglas del GATT, para -

favorecer el desarrollo del Comercio Internacional a base de reciprocidad y ventajas mutuas. - Con lo cual llegó a la conclusión de que se debe moderar rápidamente la protección agrícola, ya - que la aplicación de medidas no arancelarias habían venido a desequilibrar los derechos y obligaciones de los países miembros del GATT.

El III Comité tenía como función efectuar un estudio y someter un informe a consideración de - las partes, con respecto a las demás medidas que puedan favorecer el desarrollo del Comercio Internacional, considerando la importancia que reviste el mantenimiento y el acrecentamiento de - los ingresos de exportación de los países menos desarrollados para su progreso y para diversificar sus industrias respectivas. En el informe - presentado a las partes contratantes, se señaló el deterioro de la posición comercial de los países en desarrollo y los obstáculos al comercio - que enfrentan productos de interés estratégico - para esos países:

- 1) Las restricciones cuantitativas a la importación.
- 2) Los Derechos de Aduana. El Comité consideró conveniente que los países industrializados revisaran sus Derechos de Aduana, para aumentar los ingresos de exportación de los países menos desarrollados y. en las Negociaciones -

Arancelarias, consideraron la necesidad de -
los países menos desarrollados de aplicar -
con flexibilidad su protección arancelaria,
para agilizar su desarrollo económico.

3) Los Derechos de Imposiciones interiores de -
carácter fiscal. Se recomendó que las Par--
tes Contratantes y especialmente los países
industrializados, cuya situación financiera
era favorable, redujesen los derechos cuando
gravasen a productos de interés para los --
países en desarrollo.

4) Las actividades de los monopolios de Estados
de carácter restrictivo, tanto en los países
de economía planificada como en los de econo
mía de mercado. Cosa que se recomendó que -
los países con monopolios de Estados, trata-
ran de ampliar el acceso a su mercado los -
productos de los países menos desarrollados.

3.6. LAS NEGOCIACIONES DE GINEBRA - RONDA KENNEDY 1964-1967.

Esta sexta Ronda de Negociaciones fue inaugurada
por el GATT en el año de 1964 y se clausuró en -
1967, el objetivo de esta Ronda fue la Reducción
de Barreras Comerciales.

Esta Ronda tuvo resultados importantes con res--

pecto a reducciones tarifarias y se considera como el acuerdo que alcanzó una reducción considerable de Barreras al Comercio Mundial que jamás se haya logrado, de un valor aproximado de - - 40,000 millones de dólares del comercio, estas reducciones ayudaron al comercio con un 80% - - aproximadamente de los productos exportados. En el campo de los productos agrícolas, los resultados no fueron buenos, pues se consideró que - las Barreras de Carácter no Arancelario se habían incrementado en forma notable.

Durante esta Ronda el Comité de Negociaciones Comerciales dividió sus trabajos en 4 grandes temas:

1. Barreras arancelarias;
2. Barreras no arancelarias;
3. Países en desarrollo, y
4. Agricultura

Dentro de estas Negociaciones participaron 46 - países y los resultados de la Ronda Kennedy, fueron los siguientes:

Los productos agrícolas representaban uno de los principales intereses para Estados Unidos: la - necesidad de mantener y expandir sus mercados en la Comunidad Económica Europea hará parte fundamental en la Ley de Expansión Comercial y se explica por el hecho de que ese país sigue siendo

el mayor exportador de productos agrícolas en -
el mundo, preocupado básicamente por las tenden-
cias autárquicas de la política agrícola de la
Comunidad que se habían dejado sentir en el sec-
tor de cereales.

Una de las principales medidas que se tomaron -
durante esta Ronda fue el Acuerdo sobre la Apli-
cación del Artículo VI del GATT, sobre las polí-
ticas antidumping, de los países, y un Código -
Antidumping, a fin de que los países no abusen
del uso de esta práctica para proporcionarse -
una protección adicional.

Este Código Antidumping establece:

- a) Sujeta la adopción de medidas provisionales a dos condiciones: que se haya tomado una decisión preliminar cuando esté ocurriendo y que un exámen crítico de la declaración - pruebe la existencia de perjuicio y el pe-
ríodo de aplicación de las medidas provisio-
nales es para tres meses.
- b) Para iniciar una investigación de dumping - no debe impedirse al despacho libre de bienes con base en el arancel normal.
- c) El establecimiento del dumping debe ser hecha por una autoridad, por un cuerpo u orga-
nización convenientemente establecido.

- d) Se puede proceder simultáneamente a un exámen de la evidencia de dumping y perjuicio cuando se acepte la queja.
- e) Se limita la aplicación retroactiva de las medidas antidumping.
- f) Sólo puede permanecer en vigor el derecho - por el tiempo necesario para poder neutralizar el dumping.

3.7. LAS NEGOCIACIONES DE TOKIO 1973-1979

En febrero de 1972, los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón iniciaron declaraciones conjuntas que se consideraron el punto de partida de la Ronda Tokio. En esas declaraciones se exhortaba a los países a emprender - negociaciones comerciales en la variedad de los problemas económicos internacionales en la búsqueda de la liberalización del comercio.

En la Declaración de Ministros que se aprobó en Tokio el 14 de septiembre de 1973 (DECLARACION TOKIO), se expresó que el objetivo general de - las Negociaciones Comerciales Multilaterales es perseguir la expansión y la liberación cada vez mayor del comercio mundial y la elevación del - nivel de vida y del bienestar de la humanidad, objetivos que pueden alcanzarse por la elimina-

ción progresiva de los obstáculos al comercio y el mejoramiento del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial.

Para alcanzar estos objetivos la Declaración - dispuso que se desplegarían esfuerzos coordinados para resolver de manera equitativa los problemas comerciales de todos los países participantes, teniendo en cuenta los problemas comerciales particulares de los países en desarrollo.

"En la Declaración de Tokio se expresaron los - principios en que debía apoyar el trato que se aplicaría a los países en desarrollo, entre los cuales se expuso el consistente en la no reciprocidad en favor de los países desarrollados - de las concesiones que se hicieron, como también la importancia de la aplicación de medidas diferenciales y la especial atención a la situación y los problemas particulares de los países en desarrollo menos adelantados." (16)

Los principios enunciados en la Declaración son los siguientes:

- a) Las negociaciones se celebrarán sobre la base de los principios de la ventaja mutua, - la obligación mutua y la reciprocidad glo-

(16) Querol Vicente. El GATT. pág. 57.

bal, respetándose la Cláusula de la Nación Más Favorecida , y en consonancia con las - disposiciones del Acuerdo General referente a toda negociación;

- b) Los participantes procurarían conjuntamente alcanzar en las negociaciones un equilibrio global de las ventajas al nivel más elevado posible, por métodos apropiados;
- c) Los países desarrollados no esperarían reciprocidad por los compromisos que adquirirían en las negociaciones en cuanto a reducir o eliminar los obstáculos arancelarios o de otra clase al comercio de los países - en desarrollo. Es decir, los países desarrollados no esperarían que, en el curso de las negociaciones comerciales, los países - en desarrollo aportasen contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio;

Cláusula de la Nación Más Favorecida (N.M.F.) es el primer pilar básico del GATT, contenida - en su artículo primero, se considera como un mecanismo fundamental en la aplicación del concepto de la no discriminación que se ha considerado como probablemente el más importante del -- Acuerdo. El principio que fundamenta la Cláusula de la NMF consiste en que cada signatario se compromete a conceder a los otros un trato - - igual, no discriminación en sus relaciones comerciales.

- d) Se reconoció la necesidad de adoptar en las negociaciones medidas especiales para ayudar a los países en desarrollo en sus esfuerzos para aumentar sus ingresos de exportación y promover su desarrollo económico, y cuando procediera, prestar atención prioritaria a los productos o sectores de interés para los países en desarrollo;
- e) Se reconoció también, la importancia de mantener y mejorar al sistema Generalizado de Preferencias;
- f) Se reconoció, además, la importancia de -- aplicar medidas diferenciadas a los países en desarrollo, según modalidades que les proporcionasen un trato especial y más favorable en los sectores de negociación donde fuese posible y apropiado.

En esa misma oportunidad, los Ministros concurrentes declararon que debe concederse especial atención a los problemas de países de menor desarrollo y enfatizaron la necesidad de que esos países recibiesen un trato especial.

En relación a qué aspectos incluirían las Negociaciones Comerciales Multilaterales, la Declaración de Tokio señaló que abarcarían los aranceles, los obstáculos no arancelarios y otras medidas que dificultan o perturban el comercio

internacional de los productos industriales y - de los agropecuarios, e incluso los productos - tropicales y las materias primas, tanto en forma bruta como en cualquier fase de transformación, comprendidas en especial los productos cuya exportación interesen a los países en desarrollo.

Asimismo, los países en desarrollo destacaron - la necesidad de conservar el multilateralismo - en las negociaciones, las que tienen una creciente tendencia hacia el liberalismo, particularmente en ciertas áreas de los países de mayor desarrollo que buscan soluciones entre sí, además que el enfoque bilateral con los países desarrollados se resuelve actualmente en términos de reciprocidad.

Otro punto relevante para los países en desarrollo y en forma muy especial, es que las Negociaciones Comerciales Multilaterales no son parte de un contexto parcial del Comercio Internacional, sino medidas coordinadas destinadas a forjar un Nuevo Orden Económico Internacional.

En la Declaración de Tokio se dispuso la creación de un Comité de Negociaciones Comerciales, con las siguientes funciones:

- 1.- Elaborar y poner en práctica planes detallados en negociaciones comerciales y estable-

cer procedimientos especiales para las negociaciones entre países desarrollados y en desarrollo; y

2.- Supervisar la marcha de las negociaciones.

La Declaración de Tokio, se puede decir que fue el documento que marcó las pautas de las negociaciones, y los objetivos y metas de los países participantes. Entre dichos objetivos destacan los siguientes:

- 1.- "Negociar reducciones arancelarias mediante el empleo de formulas, cuya aplicación fuera lo más generalizada posible." (17)
- 2.- "Reducir o eliminar los obstáculos no arancelarios y cuando ello proceda, reducir o eliminar sus efectos de restricción o deformación del comercio, y someter tales medidas a una disciplina internacional eficaz (barreras no arancelarias)." (18)
- 3.- "Examinar las posibilidades de utilizar, como técnica complementaria, la reducción

(17) Los Resultados de la Ronda Tokio, Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 29, núm. 5, mayo 1979, pág. 584.

(18) Ibid.

o eliminación coordinadas de todos los --
obstáculos al comercio en sectores selec--
cionados (enfoque sectorial)." (19)

4.- "Adaptar el sistema multilateral de salva-
guardia, prestando una consideración parti-
cular a las modalidades de aplicación del
artículo XIX del GATT, con el fin de faci-
litar la liberación del comercio y preser-
var sus resultados (código de salvaguar-
dia)." (20)

5.- "Incluir, en lo que se refiere al sector -
agropecuario un enfoque de negociación que,
al tiempo que está en consonancia con los -
objetivos generales de las Negociaciones -
Comerciales Multilaterales, tenga en cuenta
las características especiales y los proble-
mas de este sector." (21)

Por lo tanto se puede decir que los preparativos
para iniciar la Séptima Ronda de Negociaciones -
no fueron pocos y en septiembre de 1973 se ina-
guró oficialmente la tan esperada Ronda Tokio.

Luego de la inauguración, en octubre de ese mismo
año, los concurrentes prosiguieron las negocia-
ciones en Ginebra y se publicó la llamada Decla-

(19) Ibid.

(20) Ibid.

(21) Ibid., pág. 585.

ración Tokio, ya mencionada.

Esta Ronda representó para los países industrializados, y en especial para Estados Unidos, el mecanismo principal para ajustar el Sistema Internacional del Comercio, de tal forma que se eliminaran sus principales barreras. Los resultados de la Ronda Tokio se incorporaron en la legislación comercial de Estados Unidos a través de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, que enmienda la Ley de Comercio de 1974.

Se puede decir que la Ronda de Tokio ha constituido una empresa de enorme magnitud, que ha requerido una determinación muy firme por parte de los gobiernos para poder llevarla a cabo, ante las dificultades económicas de estos últimos años. Jamás se había celebrado unas negociaciones comerciales con un objetivo tan ambicioso, una temática tan rica y una estructura tan compleja.

Dentro de los resultados alcanzados en la Ronda Tokio se encuentran los siguientes:

- Bajo el epígrafe del Marco Jurídico se llegó a un importante acuerdo o, más exactamente, a todo un conjunto de acuerdos multilaterales, que responden al llamamiento lanzado en la Declaración de Tokio en favor de negociaciones para el mejoramiento del marco en que se desarrolla el comercio internacional. Un

elemento de ese conjunto es el acuerdo sobre la llamada "cláusula de habilitación", que da fundamento jurídico permanente a la concesión de preferencias comerciales por los países desarrollados a los países en desarrollo y también al intercambio de preferencias entre estos últimos países. Esta cláusula autoriza a dar un trato preferencial y más favorable a los países en desarrollo, incluyendo:

- Las concesiones arancelarias a través del Sistema Generalizado de preferencias;
- Los Acuerdos Multilaterales sobre medidas no arancelarias;
- Las concesiones especiales a los países menos adelantados (lo que se le conoce como el Cuarto Mundo), es decir, las veintinueve naciones (en esa fecha) más atrasadas del mundo.

Otros acuerdos dentro del Marco Jurídico se refieren al empleo de medidas comerciales a efectos de Balanza de Pagos, el empleo de medidas de salvaguardia por motivos de desarrollo, estas medidas de salvaguardia se refieren a las exenciones que se conceden a los países en desarrollo (Artículo XVIII del Acuerdo General) a objeto de atender a sus necesidades de desarrollo (subvenciones, derechos compensatorios, antidum-

ping, etc.)

En lo que se refiere a los resultados de las concesiones arancelarias resultantes de la Ronda - Tokio están contenidas en el Protocolo de Ginebra de 1979. Por lo que respecta a las conce-siones que se han de aplicar a los productos -- agrícolas se negociaron producto por producto, -- en tanto que las aplicables a productos indus-triales se ajustó, en términos generales, en -- una fórmula convenida, significativa de reducciones mayores para los aranceles más altos que para los tipos más bajos, a fin de promover la armonización de los niveles arancelarios industriales.

En lo concerniente a las medidas no arancelarias, hay acuerdos sobre la apertura de las compras del sector público a los proveedores extranjeros, sobre los procedimientos para el trámite de licencias de importación, sobre la aplicación de subvenciones y derechos compensatorios, sobre la reducción de los obstáculos técnicos al comercio y sobre prácticas de determinación del valor en aduana. Todos estos acuerdos no se limitarán a establecer una nueva serie de disciplinas que paliarán sin duda los efectos, perjudiciales para el comercio, que tiene algunas de las medidas no arancelarias más molestas, sino que instituyen también un marco para desarrollar la coope-ración futura en cada uno de estos sectores.

En lo que se refiere al Sistema Antidumping se trató de revisar el Código Antidumping para que la calificación del perjuicio coincidiera con los términos negociados para el sistema de subsidios e impuestos compensatorios. En este Código se había convenido que tanto el volumen de los productos bajo dumping y su efecto en los precios en el mercado nacional fueren considerados al establecer perjuicio.

Por lo que se refiere a la Agricultura, los acuerdos sobre concesiones arancelarias y todos los acuerdos multilaterales concertados en la Ronda Tokio se aplican al comercio mundial de productos agropecuarios y al de productos industriales. Dentro de la Ronda Tokio se realizaron dos acuerdos multilaterales; uno referente sobre el comercio de productos lácteos y otro sobre la carne de bovino.

En el sector de los productos tropicales casi todos los países desarrollados han hecho ya efectivas las concesiones y contribuciones de estos productos procedentes de países en desarrollo.

Se establece una serie de procedimientos que deben ser aplicados por los gobiernos que lo suscriban, especialmente en relación con las licitaciones internacionales y al aplicar criterios eminentemente comerciales para su adjudicación.

En esencia lo que se pretende es una real transparencia de los procedimientos y prácticas, buscando que, a través de los mismos, no se proteja la producción nacional con elementos diferentes a la aplicación de los aranceles aduaneros, ni se discrimine en favor de una determinada fuente internacional de abastecimiento. Asimismo, se deja constancia que las especificaciones técnicas en la esfera de compras del sector público no deben tener objeto de crear obstáculos innecesarios al comercio.

Por lo tanto, se puede decir que el Acuerdo sobre Compras del Sector Público es uno de los -- llamados Códigos del GATT más importante, por lo que a repercusiones político-económicas se refiere, este acuerdo manifiesta como ya se mencionó anteriormente, la necesidad de establecer entre otras cosas "una transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas de las compras del Sector Público" (22), así como el de establecer un marco internacional conve-- nido de derechos y obligaciones con respecto a -- las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público, con miras a conseguir la liberalización y la expansión cada vez mayor del comercio mundial y a

mejorar el marco internacional en que éste se -
desarrolla.

(22) González A. Carranca. Análisis del Acuerdo -
General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
pág. 235.

LA POLITICA COMERCIAL MUNDIAL

4.1. EL GATT DENTRO DEL COMERCIO MUNDIAL

Como se mencionaba en un principio, el GATT surge como un instrumento regulador del comercio internacional, en función de una política librecambista, sin embargo, la aplicación de sus principios, no respondían a una concepción positiva de política económica, si por tal se entiende el designio de obrar en forma racional y deliberada sobre las fuerzas de la economía para modificar su curso espontáneo y lograr objetivos de bienestar social, ya que la estructura del comercio internacional determinaba que el 80% del mismo se realizaba entre países desarrollados, el 15% entre países subdesarrollados con desarrollados y únicamente el 5% entre países subdesarrollados, lo que determinaba una polarización de países beneficiados.

Ante los casi nulos beneficios recibidos por los países subdesarrollados en las negociaciones realizadas hasta 1964, surge la necesidad de establecer un foro, para que estos países pudieran beneficiarse del comercio internacional, dando esto ori-

gen al nacimiento de la conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD. En donde el GATT ha ido tomando más en consideración sus problemas, generando para ellos ventajas tangibles. No obstante el GATT aún en la actualidad sigue siendo considerado un "Club de Ricos", que sólo a través de las negociaciones entre desarrollados y subdesarrollados, podrá dejar de ser cada vez más técnico, sin peligrar en un momento dado en transformarse en una agencia especializada de las Naciones Unidas dependiente de la UNCTAD.

4.2. LOS PAISES EN DESARROLLO Y EL GATT.

Originariamente el Acuerdo planteó un esquema liberal para enfrentar el decaído comercio internacional de la posguerra, aplicando tercamente los principios de reciprocidad y de la Nación más favorecida a todos los miembros al margen de su estado de desarrollo. Dicho modelo rigió en el primer período del GATT, y tuvo como efectos el desencanto y la crítica de los numerosos países en desarrollo.

En efecto, la incorporación de la Parte IV abrió un margen interesante para dichos países, quienes comenzaron a obtener un tratamiento menos rígido y

algunos avances no del todo despreciables; el reconocimiento de los Sistemas Generalizados de Preferencias en la década de los setentas; el desarrollo de organizaciones de países productores de materias primas (yute, café, cobre, caucho, petróleo, etc.), y algunos accesos de manufacturas a ciertos mercados del Norte.

La Parte IV del Acuerdo, agregada al texto original en 1965, representa el máximo esfuerzo hecho en el GATT por aproximarse a la consideración de los problemas específicos que los países en desarrollo deben enfrentar en materia de comercio y desarrollo. Significa, en suma, una atenuación de las rigideces contenidas en el texto inicial del Acuerdo, y según algunos autores, es el resultado no tanto de los estudios hechos dentro del propio GATT sobre la situación de los países en desarrollo, cuanto de la batalla diplomática que éstos libraron en las Naciones Unidas y que culminó con la creación de la UNCTAD. La Parte IV del Acuerdo fue uno de los resultados de la "saludable reacción" que la UNCTAD provocó en las organizaciones preexistentes.

El artículo XXXVI formula una serie de principios que han de regir las relaciones comerciales con los países de economías poco desarrolladas y esta-

blece en su párrafo 8:

Las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas.

Como se ve, es una atenuación al principio de la reciprocidad o, si se quiere, un nuevo concepto de reciprocidad. El artículo XXXVII contiene una serie de compromisos que los países desarrollados asumen vis a vis las partes contratantes poco desarrolladas, entre los cuales figura el principio del stand-still, por el que deben de abstenerse de establecer o aumentar derechos de aduana u obstáculos no arancelarios a la importación de productos de interés de los países en desarrollo, o de establecer nuevas medidas fiscales que entorpezcan la importación de ciertos productos totalmente o en su mayor parte producidos por los países poco desarrollados. El artículo XXXVIII prevé una serie de medidas colectivas para asegurar el cumplimiento de los objetivos enunciados en el XXXVI.

A pesar de que la adición de la Parte IV significa un avance en la consideración de los problemas del

comercio de los países en desarrollo, y un expresivo cambio de dirección en la política del GATT, sus resultados prácticos se ven disminuidos por una serie de factores.

En primer lugar, el texto de los nuevos artículos o las notas interpretativas contienen elementos que atenúan considerablemente sus efectos. Por ejemplo, en la nota interpretativa al párrafo 8 del artículo XXXVI se expresa que:

Se entiende que la expresión "no esperar reciprocidad" significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este artículo, -- que no se deberá esperar que una parte contra tante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial.

En segundo lugar, la Parte IV del Acuerdo ha sido interpretada de tal modo que su aplicación viene a ser más la consecuencia de una autorización concedida por el GATT que una interpretación contextual de sus disposiciones. En efecto, a pesar de que se ha sostenido que el alcance del párrafo 1 del -

Acuerdo, que consagra el principio de la nación más favorecida, ha variado sustancialmente con la incorporación de los artículos XXXVI, XXXVII y -- XXXVIII, la Secretaría del GATT ha optado por el camino de aceptar un decaimiento del principio a través de la utilización del waiver. Esto ocurrió concretamente en la autorización concedida por Australia para otorgar derechos preferenciales a ciertos países en desarrollo con el fin de fomentar sus exportaciones. Así se reduce el valor jurídico de la Parte IV. En cambio, si aceptamos la posibilidad de una interpretación contextual, la importancia de sus disposiciones aumenta considerablemente. Esta última es la posición de Gros Espiél, quien la fundamenta convincentemente en los siguientes párrafos, cuya transcripción me parece indispensable.

"Es evidente que estas disposiciones de los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII del Protocolo deben ser interpretadas conjunta y sistemáticamente y que, asimismo, la hermenéutica del artículo I, inciso 1, del Acuerdo General debe ser hecha teniendo en cuenta lo dispuesto en los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII.

El artículo I no es una regla aislada y, por lo tanto, el principio que sienta debe ser interpre--

tado habida cuenta de las otras normas del tratado. La cláusula de la nación más favorecida, aun que establecida con carácter "inmediato e incondicional" en beneficio de todas las partes contratantes por el referido artículo I, debe analizarse, para determinar su valor y sentido actual, en el contexto del Acuerdo General, considerando todas las normas que, aunque agregadas posteriormente al instrumento institucional original, forman parte de él a igual título que las primitivas. Sólo en el contexto de la convención que la contiene, una norma, en efecto, adquiere su pleno sentido.

De igual modo, los criterios afirmados en los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII deben necesariamente hacerse valer en la interpretación del artículo I, no sólo porque únicamente así se analiza sistemática y armónicamente todo el tratado, sino además porque es la única forma en que los criterios que se establecen en los referidos artículos tengan sentido y aplicabilidad, en otras palabras, para usar la expresión de la Corte Internacional de Justicia, "desplieguen sus efectos útiles."

Si para la interpretación del artículo I, párrafo 1, se tiene en cuenta así lo dispuesto en los ar-

tículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, resulta evidente que será necesario llegar a una solución respecto de la aplicabilidad del principio de la nación - más favorecida en el caso de los beneficios, ventajas o privilegios acordados por los países desarrollados a los países en desarrollo, y asimismo, por lo menos teóricamente de los dados por éstos a los países desarrollados; en cambio, otros criterios distintos serán aplicables al o a los casos de las negociaciones entre países desarrollados.

Ahora interesa concretar en qué forma las normas citadas por los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII inciden en el artículo I en lo que respecta a los efectos de los beneficios acordados por una o varias partes desarrolladas a una o varias partes contratantes en desarrollo.

Si el comercio internacional debe ser un instrumento de progreso económico y social, si las partes contratantes poco desarrolladas pueden adoptar medidas especiales para fomentar su comercio y su desarrollo, y si las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por las reducciones o supresiones de derechos de aduana y -- otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas, resulta, en princi-

pio, que la cláusula de la nación más favorecida, en cuanto no es un instrumento apto para el desarrollo, puede ser no aplicada en las negociaciones comerciales entre países en desarrollo y países desarrollados. Esta posible aplicabilidad resulta, asimismo, de que ella sería una de las medidas autorizadas por los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII para hacer efectivos y reales los objetivos señalados por el artículo XXXVI.

Si todas las partes contratantes desarrolladas han declarado que no esperan reciprocidad por los beneficios que otorgan a las partes en desarrollo, ello significa, en el caso, que no deben beneficiarse, por la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida de una ventaja o favor especial acordado por una parte contratante desarrollada a uno o varios países en desarrollo para cumplir con los objetivos fijados por el artículo XXXVI y hacer posible su progreso y evolución. No tendría sentido, en efecto, y violaría a todos los principios de la Parte IV, que estas ventajas se aplicaran también a otros países desarrollados, que se verían así beneficiados de un tratamiento acordado para fomentar el progreso y el desarrollo."

El criterio de interpretación contextual que ten-

dría como consecuencia el que la cláusula de la -
nación más favorecida dejará de operar en su for-
ma incondicional, no se ha modificado aún en el -
GATT, y por eso la Parte IV del Acuerdo pierde -
gran parte de su virtualidad. Mientras tanto, el
GATT retiene su potestad de permitir o no la con-
cesión de ventajas no sujetas a reciprocidad me--
diante el mecanismo del waiver. Este mecanismo -
está previsto en el artículo XXV, párrafo 5, dis-
posición de acuerdo con la cual las partes contra
tantes podrán, por mayoría de dos tercios de vo--
tos que representen más de la mitad de las partes
contratantes, "eximir a una parte contratante de
algunas de las obligaciones impuestas por el pre-
sente Acuerdo" en circunstancias excepcionales -
distintas a las previstas en los artículos res- -
tantes. O sea que se mantienen en su integridad
los principios básicos en que se funda el Acuer--
do, y sólo se permite un apartamiento de ellos -
por vía de excepción.

4.3. EVALUACION Y PERSPECTIVA DEL GATT

El GATT en sus 38 años ha cumplido en lo esencial
con la función para la cual fue creado, es decir,
reglamentar la libertad comercial de 92 países de
diversos grados de desarrollo y de diferentes --

sistemas económicos, sociales y políticos. Si bien no ha logrado materializar una justicia en los intercambios comerciales internacionales, tarea que supera con creces su estructura y mecánica, ha logrado disciplinar las políticas comerciales y uniformar criterios en torno a puntos tales como valoración aduanera, tarifas ad valorem, prácticas desleales, restricciones cuantitativas, etc. Es decir, a través del despliegue de un derecho jurisprudencial que armoniza la política con el derecho, ha podido crear una doctrina generalizada de tipo liberal y pragmática que busca discernir las relaciones comerciales de los contextos políticos.

Como acuerdo internacional, que carece de supranacionalidad y por ende de coercibilidad, ha recibido permanentemente el influjo de las grandes potencias mercantiles, las que frecuentemente desvirtúan los principios del Acuerdo a su conveniencia. Esta variable, por los demás no privativa del GATT, se manifiesta en instituciones tales como el Fondo Monetario Internacional y el propio sistema de las Naciones Unidas. Pese a ello, el Acuerdo ha actuado en diversas circunstancias en favor de países pequeños, abriendo sus instancias para evitar perjuicios y represalias provocados por países poderosos. Un ejemplo lo vivió hace algunos años la

República de Nicaragua, fundadora del GATT, frente a los Estados Unidos de Norteamérica, quien al decretar un bloqueo comercial unilateralmente, el GATT ofreció en el acto la adquisición de las cuotas de café, algodón y otros productos que el pequeño país centroamericano vendía a los Estados Unidos. Allí, en esa acción, el Acuerdo puso en evidencia su utilidad y eficacia, no tal vez en el ámbito de aplicar sanciones al país violador del principio de no discriminación, sino en la solución pragmática de un mercado que injustamente Nicaragua perdía por razones no mercantiles.

Por otra parte, el proyecto alternativo al GATT, la UNCTAD, pese a sus buenos augurios y por momentos avances notables en el área de los productos básicos (1976 y la creación del ambicioso Programa Integrado de Productos Básicos), por diversos factores ha perdido vitalidad y presencia, con lo cual ha permitido que el GATT sin estridencias y en constante crisis siga hegemonizando la regulación del comercio internacional.

No es casual que al finalizar la década de los ochentas, el Acuerdo, en medio de descontentos y retroceso, reciba la membrecía de la República Popular de China, de los Estados Unidos Mexicanos y de la propia Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, con lo cual prácticamente cubrirá el -

100% del comercio mundial.

Los próximos meses el GATT enfrentará serios desafíos para subsistir y comenzar el siglo XXI. Por una parte, los países industrializados pretenden incorporar a la competencia del organismo temas - como la inversión extranjera, los servicios financieros y de transporte, la informática y en general, las áreas en que los Estados las mantienen - como reserva pública y nacional. Dicha propuesta es rechazada por países en desarrollo encabezados por Brasil y la India, polémica que será zanjada en la próxima Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales en cuyo seno la negociación no será fácil.

Por su parte, los países en desarrollo que enfrentan la mayor crisis de endeudamiento de su historia reclaman precios remuneradores para las materias primas y básicos, mismos que en 1986 se mantienen a límites cercanos a lo incosteable. Un buen ejemplo lo observamos con el petróleo, que - en menos de cuatro meses ha perdido más de 50% de su precio internacional. En iguales condiciones se hallan productos como el cobre, café, azúcar, estaño, algodón, etc., materias todas esenciales para el mundo en desarrollo.

Como vemos, la próxima Junta del Acuerdo General de Aranceles y Tarifas no será nada fácil y de ella saldrá un organismo más homogéneo y universal o asistiremos a su desintegración, alternativa que no puede descartarse totalmente.

EL GATT, VENTAJA O DESVENTAJA PARA MEXICO

5.1. LAS NEGOCIACIONES DE MEXICO CON EL GATT

En 1968 se creó dentro del GATT, el Comité de Negociaciones Comerciales entre países en desarrollo; la idea fundamental era que estos países pudieran otorgarse concesiones recíprocas, sin que fueran extensivas a los demás miembros del Acuerdo General. Se consideró también de bastante importancia que en estas reuniones participaran otros países en desarrollo, aun cuando no fueran miembros del GATT; en estas negociaciones participó México junto con otros países en desarrollo, los cuales fueron: Brasil, Chile, Egipto, Grecia, India, Israel, República de Corea, Pakistán, Perú, Filipinas, Túnez, Turquía, Uruguay y Yugoslavia. Como resultado de las mismas se firmó el 8 de diciembre de 1971, en Ginebra, Suiza, por estos 16 países, el Protocolo Relativo a las Negociaciones Comerciales entre estos países en desarrollo.

Con este Protocolo, México empieza a trabajar activamente, aunque de manera extraoficial, dentro del marco del GATT.

Más tarde, de conformidad con el Acuerdo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) se recomendó al GATT y así se decidió por este organismo, invitar a participar, en igualdad de condiciones, en las negociaciones de la Ronda Tokio a países en desarrollo no miembros del GATT. México participó en dichas negociaciones desde los trabajos preparatorios de las mismas y formalmente desde septiembre de 1973.

Cabe mencionar la participación de México como país observador, dentro de la Ronda de Tokio, - en la cual México presentó unas listas de concesiones arancelarias, negociadas dentro de esta Ronda; en estas listas se encuentran la contribución de México a esas negociaciones y al mismo tiempo el "pago de entrada" para poder adherirnos al GATT.

Es entonces que a principios de 1979, el Gobierno de México mediante comunicación del Secretario de Comercio, transmitió al Director General del GATT, su decisión de iniciar negociaciones con los países miembros del Acuerdo General para su eventual adhesión.

La decisión de realizar esta instancia parece - estar apoyada en tres importantes consideraciones:

1) Un apreciable volumen de nuestro comercio exterior se efectúa con los países miembros del GATT; en efecto, de nuestras importaciones totales las importaciones de esos países es el 98.4% y de la exportación total, nuestras exportaciones a esos países representan el 82.4%.

2) La coyuntura favorable de la terminación de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Tokio) y de que los productos negociados en esta Ronda, pueden servir de "pago de entrada" para ingresar al GATT; de ser positivos los resultados de la Adhesión de México puede incorporarse al Acta Final de la Ronda de Tokio, ya que existe una amplia interrelación entre las Normas Comerciales Multilaterales y el GATT.

3) Influir en la medida de lo posible en la formación de las reglas que rigen al Comercio Internacional.

Posteriormente el Consejo del GATT conoció el planteamiento de México y estableció un grupo de trabajo para que, de acuerdo a los procedimientos establecidos, examinara esta solicitud y sometiera al Consejo un informe que podría incluir un protocolo de adhesión.

En la Reunión del 29 de enero de 1979, se estableció el Grupo de Trabajo para el examen de la solicitud. Este Grupo de Trabajo lo integraron

los siguientes países: Argentina, Australia, -
Brasil, Canadá, Comunidad Económica Europea y -
sus Estados Miembros, Colombia, Egipto, España,
Estados Unidos, India, Japón, Nueva Zelanda, -
Nicaragua, Perú, Rumania, Suecia, Suiza y Uru- -
guay.

El mandato de este Grupo de Trabajo fue el de -
examinar la solicitud presentada por el Gobierno
de México para acceder al Acuerdo General confor
me a las disposiciones del Artículo XXXIII, y de
someter al Consejo las recomendaciones, incluido
eventualmente, un proyecto de Protocolo de Adhe-
sión.

El Grupo de Trabajo utilizó como base de discu-
sión los siguientes documentos:

- 1) El Memorándum sobre el régimen de Comercio -
Exterior de México.
- 2) La solicitud formal de México.
- 3) La intervención de la Delegación Mexicana en
el Consejo de Representantes de 29 de enero de -
1979.
- 4) Una comunicación referente a la Tarifa del -
Impuesto General de Importación.
- 5) La Tarifa del Impuesto General de Importa- -

ción y la Tarifa del Impuesto General de Exportación de México.

6) La Ley de Valoración Aduanera de las mercancías de importación.

7) El Reglamento Presidencial de 14 de septiembre de 1977, sobre permisos de importación o exportación.

8) El Plan Nacional de Desarrollo Industrial - 1979-1982.

El Grupo de Trabajo recordó las declaraciones hechas por la delegación mexicana en la reunión del Consejo del GATT, celebrada el 29 de enero de 1979, en el sentido de que: a) México es un país en desarrollo y se enfrenta a problemas serios de naturaleza estructural que le han impedido satisfacer las necesidades básicas de su población en el campo del bienestar social; b) con una elevada tasa de desempleo y subempleo, un crecimiento de la población de 3.2%, México necesita crear entre 800 mil y un millón de empleos al año; c) si México abre sus puertas al libre comercio y a la competencia irrestrictiva nunca podría alcanzar los objetivos descritos más adelante y, por lo tanto, requería mantener facilidad para regular sus importaciones y sus políticas de desarrollo industrial, vinculadas a su comercio exterior; d) el país debe gene--

rar divisas extranjeras para mantener su nivel de importaciones de bienes de capital y materias primas y alcanzar una tasa rápida de desarrollo; e) México debe descentralizar su desarrollo industrial y promover el empleo y el crecimiento de ciertas áreas geográficas del país en una forma consistente con el patrón de crecimiento de la población. Esto significa que se deben crear los empleos en donde se encuentra disponible la mano de obra; f) México sólo podría resolver estos problemas en la medida en que las relaciones internacionales del país en cuestiones comerciales satisficieran sus intereses y necesidades." (23)

Dicho Grupo de Trabajo sesionó en varias ocasiones con la participación de una Delegación de México, integrada por las dependencias interesadas. En el mes de octubre del año mencionado, culminó sus trabajos produciendo un informe, un protocolo de adhesión y un proyecto de decisión.

El protocolo de adhesión de México, contiene un preámbulo y una parte operativa que comprende disposiciones legales, listas de concesiones arancelarias y un capítulo de disposiciones finales.

(23) Malpica Delamadrid. Que es el GATT?. pág. 65.

Este documento incluye los siguientes elementos básicos: por una parte, el pleno derecho de -- nuestro país para manejar sus políticas internas de desarrollo, el interés de México para prote-- ger y apoyar a la industria, y especialmente, a la agricultura conforme a los objetivos de de-- sarrollo de este sector; un plazo de 12 años para que nuestro país continúe su programa de sustitución de permisos existentes; la aceptación -- del sistema mexicano de valoración aduanera; el propósito de México de planear su desarrollo glo-- bal, y específicamente de poner en práctica su -- Plan Nacional de Desarrollo Industrial, así como el de utilizar subsidios y controles a la exportación, incluye también las reservas las cuales los países miembros del GATT aceptan estas posi-- ciones de nuestro país contenidas en el protocolo.

En este contexto, México celebró negociaciones -- arancelarias y con relación a barreras no aran-- celarias sobre productos específicos que even-- tualmente podrían constituir también la contribu-- ción de México para su adhesión al Acuerdo. Como resultado de la negociación, México ofreció -- concesiones en alrededor de 300 fracciones arancelarias que registraron importaciones del orden de los 530 millones de dólares en 1976, año base de las negociaciones de la Ronda Tokio, lo que -- representó el 8.5% de la importación total en -- ese año y el 4.4% de las fracciones arancelarias

existentes. Básicamente estas concesiones consisten en el establecimiento de límites arancelarios, en algunos casos en la eliminación del permiso previo de importación de inmediato o en un plazo de 10 a 12 y 15 años.

Cabe señalar que México obtendría los beneficios de las concesiones otorgadas entre países miembros del GATT que hacen extensivo a nuestro país el tratamiento de la Nación más Favorecida, como ha sucedido en Rondas Negociaciones anteriores; aunque no obtendría los derechos de negociaciones sobre diversos productos en los que somos abastecedores principales o sustancias.

Como parte de la Ronda de Tokio, México participó en las negociaciones relativas a la revisión del Marco Institucional del GATT, así como en lo concerniente a los Códigos de Conducta sobre diversos aspectos no arancelarios.

Pero la decisión de que México se adhiera al GATT, es aplazada (18 de marzo de 1980), por el expresidente de la República José López Portillo. El motivo fue, entre otros, que el Senado de la República no conoció oficialmente el Protocolo de Adhesión de México al GATT y no se pudo pronunciar al respecto.

Fueron varias las razones que invocó el expresi

dente José López Portillo para apoyar su decisión; entre las cuales resaltó el posible conflicto entre el GATT y el Plan Mundial Energético que había propuesto en Naciones Unidas y la naturaleza de los Códigos de Conducta de la "Ronda Tokio".

Otro argumento del expresidente López Portillo para no entrar al GATT fue que la liberalización del comercio no implicaba la promoción de un orden económico mundial más justo y que eran preferibles las negociaciones bilaterales y las multilaterales.

El expresidente López Portillo reconoció que sería difícil encontrar condiciones más favorables, que las negociadas para ingresar al GATT; sin embargo, no se entró, dijo, "más por la filosofía del instrumento y la oportunidad de nuestro desenvolvimiento, que por la negociación".
(24)

Una de las consecuencias de no haber entrado México al GATT fue, durante el bienio de 1980-1982 la aplicación cada vez más frecuente por parte de Estados Unidos, de medidas proteccionistas a

(24) Buendía Manuel, Red Privada; Libertad y Crítica; JLP no ejerce veto, Excélsior, octubre 18, 1979. pág. 1.

nuestras exportaciones, con el pretexto de que éstas estaban subsidiadas y el subsidio causaba perjuicio a la industria nacional norteamericana.

Las medidas proteccionistas norteamericanas tenían el propósito entre otros, de inducirnos a actuar dentro de las mismas reglas comerciales que la mayoría de los países aceptan y/o celebran con los Estados Unidos un ENTENDIMIENTO comercial, por lo cual México se comprometía a disminuir los subsidios a las exportaciones, tales como los CEDIS y los créditos preferenciales; a cambio de lo cual Estados Unidos concedería a nuestras exportaciones la llamada prueba del daño; es decir, que el industrial norteamericano ya no sólo nos podía acusar, fácilmente, de que las exportaciones mexicanas estaban subsidiadas, sino que además tenía que probar que los subsidios causaban o amenazaban causar daño material a un sector productivo nacional establecido; que retardaban materialmente el establecimiento de un sector productivo nacional y que existía una relación causal entre el daño y las importaciones subsidiadas. Estos -

Un ENTENDIMIENTO es un tratado o sea un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional.

desde el punto de vista procesal legal es difícil de demostrar y tiene un alto costo en los Estados Unidos.

Durante 1982, se negoció con las autoridades comerciales americanas un proyecto de ENTENDIMIENTO Estados Unidos reconoció a México la calidad de país en desarrollo y concedió la prueba del daño: en contraprestación nuestro país se comprometió a continuar con la suspensión en el otorgamiento de los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDI); a no utilizar el programa de Precios Preferenciales para Productos Petroquímicos Básicos, y a modificar las tasas de interés de los programas preferenciales que el Banco de México tenía como fiduciario del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

Sin embargo, el expresidente López Portillo no quiso suscribir el ENTENDIMIENTO, quizá porque su administración sexenal tocaba su fin. Así nuestras exportaciones siguieron sin entrar a un modelo exportador integral y se encontraron sin la protección de un mecanismo bilateral o multilateral.

El Presidente Miguel de la Madrid al iniciar su administración se enfrentó a una de las más graves crisis económica y financiera que nuestro país haya experimentado. El Presidente de la

República propuso, entre otras cosas, un Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), - una Ley de Planeación y un Plan Nacional de Desarrollo (PND), marco genérico del desarrollo, - con varios planes sectoriales que coordinan los propósitos y objetivos del primero.

"El modelo de desarrollo se basó en un tipo de - cambio realista; en un ajuste de las tasas de - interés preferenciales; en una rígida racionalización de las importaciones, contando con el -- permiso previo con lo que se interrumpió el proceso de liberalización de la economía; la gravísima situación lo justificó plenamente; ante la imposibilidad de contar con ahorro del exterior, vía crédito, por el alto índice de endeudamiento del país y la indeclinable obligación de pagar - el servicio de la misma; condición para contar - con más recursos y volver a reestablecer el flujo financiero, fue y es indispensable, incrementar las exportaciones; única salida, camino imprescindible para cumplir con nuestros compromisos internacionales y poder revertir la tendencia negativa de nuestro crecimiento económico. - Las exportaciones son el único medio por el cual podemos salir adelante; nuestro modelo de desarrollo económico es, debe ser, hacia afuera y no hacia adentro como durante décadas lo fue, basa-

do en la sustitución de importaciones a ultranza." (25)

Tomando en cuenta lo anterior, el Senado de la República decidió realizar una consulta a mediados de septiembre de 1985, con el propósito de ponderar las diversas opiniones de los sectores de la sociedad, sobre la eventual adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Esta consulta constituye un elemento importante que no existía en 1979-1980, conducido por el Senado, que es el órgano autorizado constitucionalmente de aprobar o no los tratados, en general, y el eventual Protocolo de Adhesión de México al GATT; esta consulta, tuvo como marco general de referencia la situación actual del país, caracterizado por una demanda interna débil, poca capacidad de endeudamiento y una fuerte deuda externa.

Tomando en cuenta la situación actual del país, se llegó a la conclusión de que la política comercial debe de orientarse con mayor fuerza hacia los mercados del exterior, para buscar incre

(25) Economía Mexicana, Centro de Investigación y Docencia..., Núm. 5, octubre 1983, pág. 36.

mentar nuestras exportaciones no petroleras. -
Que la política de sustitución de importaciones
se debe cambiar; ya que esta política no parece
responder ya a las necesidades de crecimiento -
del país pues la sustitución de importaciones re
quiere de mercados más amplios, de mayores in- -
versiones y de tecnología más avanzada para ha--
cer que su producción sea costeable. En conse--
cuencia revisar a fondo el modelo actual de de--
sarrollo que ve hacia adentro para lograr una -
más sólida integración de la economía. En otras
palabras, que los aumentos de competitividad y -
capacidad de exportación de la planta industrial
deban recibir una más alta prioridad para poder
así obtener los beneficios que ofrece el mercado
mundial y así poder mejorar los términos de la -
oferta y demanda de productos en el mercado.

Otro de los puntos importantes de gran controver
sia, que se trataron en la Consulta fue el de la
inversión extranjera, pues según el punto de vis
ta de algunos, estas facilidades (inversión ex--
tranjera) no representarían una amenaza a la so-
beranía nacional, ya que para ello existe un mar
co jurídico estable y claro; otros participantes
no opinaron lo mismo y recomendaron cuidar la -
vigencia y el ejercicio de la soberanía, ante la
amenaza evidente que podrían significar las in--
versiones extranjeras en caso de ingresar al --
GATT.

Cabe mencionar que la Consulta brindó una oportunidad inmejorable para conocer y profundizar, tanto sobre cuestiones concretas como en el análisis de aspectos conceptuales y planteamientos generales, que mucho tienen que ver con el mejor entendimiento de la realidad mexicana.

Otro de los aspectos que se consideraron de suma importancia fue el de tener presente los problemas y dificultades que enfrentaría un país como México, en caso de adherirse al GATT, para adoptar ciertas medidas contenidas en el Texto del Acuerdo General, siendo de gran importancia conocer las ramas de la actividad económica que deben quedar a salvo de una competencia excesiva, así como los mecanismos de apoyo y auxilio para la pequeña y mediana empresa, con el fin de evitar de que se deteriore su capacidad de producción y generación de empleo. Por otra parte, se mencionó que se debe contar con un esquema de promoción y subsidios que deberá mantenerse vigente, con el fin de que el país alcance sus objetivos de exportación.

Otro de los puntos que se plantearon fue que si México se adhiere al GATT, debe negociar ciertos acuerdos específicos. Se aludió a la excepción para aquellas prácticas tradicionales vigentes en el país que responden legítimamente a nuestra política de desarrollo, como pueden ser entre otros el fomento de los sectores agrícola e in-

dustrial y el desarrollo regional evitando negociaciones globales al respecto e incluyendo solamente fracciones arancelarias, tanto de importación como de exportación que más convengan al país. Lo antes expuesto con el fin de asegurar que la negociación esté sujeta a plazos que permitan a la planta industrial nacional irse adecuando a la competencia internacional, analizando con sumo cuidado y al detalle, la conveniencia o no de participar en los códigos de conducta que operan bajo el GATT, como son los de subsidios e impuestos compensatorios, normas técnicas al comercio, valoración aduanera y reglamentación de las licencias de exportación e importación.

Después de haber citado algunos de los problemas que más preocupan en las consultas, que se efectuaron para analizar la adhesión de México al GATT, mencionaré los planteamientos que pusieron a consideración las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores a la Honorable Asamblea, para llevar a cabo las negociaciones para la adhesión de México al GATT:

- "Que el protocolo de adhesión se circunscribirá plenamente a lo que establecen la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan

la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional. Asimismo, deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, especialmente en sus capítulos al Fomento Industrial y Comercio Exterior, de tal manera, considerando el ámbito de competencia del Acuerdo al que se pretende adherir, se garanticen en el protocolo correspondiente las modalidades y orientación de nuestra política de desarrollo." (26)

- "La negociación respectiva deberá tener como marco de referencia el protocolo negociado por México y adoptado por las partes contratantes en 1979. La política comercial que hemos venido aplicando durante los últimos años facilita el proceso de adhesión. Adicionalmente, deberá atender las disposiciones que en su momento contenga la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, en materia de defensa contra prácticas desleales en el comercio exterior, cuya iniciativa se ha sometido ante la Honorable Cámara." (27)

(26) Consulta sobre el GATT, Conclusiones. Cuaderno del Senado No. 58, pág. 8.

(27) Ibid., pág. 9.

- "Otro punto de gran importancia es que dentro del proceso de adhesión se deberá reconocer -- la situación de México como país en desarro-- llo, así como la plena aplicación de las dis-- posiciones que le concedan trato diferenciado y más favorable." (28)

- "Que durante la negociación se deberá mante-- ner el respeto total a nuestra soberanía so-- bre los recursos naturales, en particular los energéticos. Igualmente, deberá tener en -- cuenta las disposiciones en materia de com-- pras del sector público." (29)

- "En las negociaciones se promoverá un recono-- cimiento al carácter prioritario del sector -- agropecuario de México, por constituir éste -- un pilar fundamental dentro del desarrollo -- económico y social del país." (30)

- "Que dentro del marco general de las negocia-- ciones, se buscará mantener la flexibilidad -- necesaria para el uso de los controles al co-- mercio exterior, en el contexto de la políti-- ca actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Los productos que no

(28) Ibid.

(29) Ibid.

(30) Ibid.

podrán considerarse en la negociación son - aquellos que afectan la seguridad nacional o la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional."

(31)

- "Por otra parte se fortalecerán los mecanismos de concertación con los sectores privado y social que permitan contar con los apoyos necesarios para atender y corregir los impactos que puedan resultar de la apertura nacional, particularmente en lo que pudieran llegar a requerir las empresas medianas y pequeñas, y los trabajadores que resultaran afectados durante la etapa de adaptación de la - industria a la competencia internacional. - Ya que se contará con un programa de finan--ciamiento para el apoyo de la mediana y pe--queña empresa." (32)

- "Las importaciones que se realicen dentro de los términos convenidos por el GATT y con - sus países miembros, sean preferentemente - bienes de consumo necesarios para la pobla--ción o requerimientos de insumos para la --planta productiva. O sea que no se correrá

(31) Ibid., pág. 11.

(32) Ibid.

el riesgo que los productos perecederos inundan el mercado nacional, ya que se seguirá - importando lo que el país requiera." (33)

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas expresaron que no -- existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el gobierno inicie negociaciones con las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio para su adhesión a ese Organismo.

Siguiendo con el curso de las negociaciones, el C. Lic. Miguel de la Madrid H., Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, encomienda al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales para la adhesión de México al -- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio --GATT--.

5.2. EL INGRESO DE MEXICO AL GATT

Como se ha apreciado, uno de los graves errores que tuvo nuestra economía fue el de basar el desarrollo del país en el petróleo, como único re-

(33) Ibid.

curso. Por lo que ahora es tiempo de corregir el rumbo y buscar nuevas opciones que permitan al país aprovechar al máximo sus recursos naturales y humanos, así como la planta productiva construida a lo largo de cuatro decenios. Debe mos tomar en cuenta el avance que se logró en - 40 años de industrialización y que llevó a Méxi co a ocupar un buen lugar como economía indus- trial, este es un buen instrumental para parti- cipar en el GATT, ya que no se esta partiendo - de cero sino se cuenta con una planta producti- va capaz de competir en varias ramas, un ejem- plo es el caso de la industria automotriz la - cual ha logrado en poco tiempo corregir sus saí dos desfavorables en su balanza de divisas y - cambiarlos a positivos, lo que demuestra que sí se pueden hacer las cosas y alcanzar las metas propuestas.

Lo que también desafortunadamente existe, son - sectores que para exportar requieren de grandes gastos en importación, que no son eficientes y - que al final de cuentas los productos que se ven den fuera resultan mucho más costosos que los - que generan ingresos. Un ejemplo sería, la in- dustria farmacéutica lo que para elaborar un pro- ducto necesita de varios elementos, si uno de - esos elementos no se adquirieran en nuestro país, se ve obligada a importarlo a un costo más alto, esto trae como consecuencia que el producto sal- ga mucho más costoso que si se comprara en el -

extranjero. De ahí la necesidad de racionalizar la producción, de no hacerla indiscriminada y de identificar los sectores con mayor capacidad de competencia internacional que ofrezcan mejores perspectivas para la exportación. Es por eso que el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio resulta una decisión correcta, ya que este organismo nos permite, como a nuestros demás socios comerciales, tomar un entorno de mayor seguridad para nuestras exportaciones. Esto es particularmente importante en un momento en que se observa a nivel internacional una actitud neoproteccionista contra la que podemos luchar dentro de ese foro.

Cabe mencionar, que el GATT es el foro comercial por excelencia. A causa de su ausencia en este foro, México está en desventaja en varios aspectos:

- A) No participa en los grupos que deciden las regulaciones multilaterales específicas;
- B) Tampoco puede utilizar los diferentes mecanismos multilaterales de solución de diferencias; y
- C) No puede negociar concesiones comerciales sobre productos en el GATT, lo cual lo margina en las negociaciones comerciales.

Por lo tanto podemos ver que el sistema del - -

Acuerdo General es una buena opción para nuestro país, ya que el GATT cumple dos propósitos fundamentales que son: Por una parte un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales; siendo por otra parte, el foro para las negociaciones comerciales de los países miembros. Como marco normativo, el Acuerdo General sienta las bases para un comercio abierto y libre, en el sentido en que se otorga los mismos derechos a todas las Partes Contratantes y evita discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de restricciones comerciales competitivas.

Como foro de liberación comercial, el Acuerdo General ofrece a sus miembros la oportunidad de buscar la forma más apropiada de promover el comercio internacional y de encontrar el equilibrio de ventajas que lo satisfaga mutuamente.

Otro punto muy importante del Acuerdo General, es que a los países en desarrollo les confiere un trato especial en varios campos:

- 1.- "Los países en desarrollo reciben un trato especial y más favorable, sin que éste se deba hacer extensivo al resto de las partes;" (34)

(34) Querol Vicente, EL GATT, pág. 95-98.

2.- "Los países desarrollados no esperan reciprocidad en negociaciones comerciales con los países en desarrollo; y" (35)

3.- "Los países en desarrollo pueden aplicar salvaguardias para promover su desarrollo económico." (36)

Con el ingreso de México al Acuerdo General, se han planteado una serie de ventajas y desventajas que mencionaré a continuación:

5.2.1. VENTAJAS

- 1.- Un marco internacional de garantía y protección a sus exportaciones. - Esto se debe a que los miembros del GATT harán extensivas a México sus obligaciones en términos de no discriminación y estabilidad de las concesiones, entre otras.

- 2.- El exceso de proteccionismo y el progreso de sustitución de importaciones agotó sus posibilidades dentro del mercado interno; lo cual hace necesario reorientar la produc

(35) Ibid.

(36) Ibid.

ción hacia el exterior. Al existir más competencia del exterior al -- sector manufacturero nacional se -- verá obligado a mejorar la calidad de sus productos repercutiendo en -- beneficio del consumidor. Lográn-- dose una eficiencia y especializa-- ción en la producción. Salvaguar-- dándose por medio de apoyos crediti-- cios, la producción de la pequeña y mediana industria.

3.- Foro para consultas y reclamacio-- nes. Contará con un mecanismo mul-- tilateral que equilibra el poder de las partes, en caso de diferencias.

4.- México cuenta con una estructura in dustrial adecuada para poder apro-- vechar la apertura de nuevos merca-- dos; una parte importante de la pro-- ducción nacional es exportable. -- Aproximadamente el 80% del comercio mexicano se realiza con los países miembros del GATT, no se pueden pasar por alto las reglas del inter-- cambio comercial con los países que nos van a comprar y a los que vamos a vender.

5.- El GATT cuenta con disposiciones -

que permiten proteger a la industria nacional cuando un producto importado, cause o amenace causar perjuicio grave. Cuenta también con otras disposiciones que permiten regular las importaciones para salvaguardar la situación financiera exterior.

- 6.- Foro de negociación comercial; contará con la posibilidad de abrir mercados en el exterior, mediante negociaciones.
- 7.- Asociación con países afines. Podrá acordar estrategias con otros países y así fortalecer su capacidad negociadora dentro de un contexto multilateral. Varios países con menor potencial industrial que México pertenecen al GATT, por lo tanto, es conveniente que nuestro país participe también. Además, el Acuerdo General ha tenido importantes modificaciones que le han abierto el camino a los países en desarrollo para estar en el GATT en condiciones acordes a su nivel económico y social.
- 8.- México no comprometerá sus materias

primas ni sus manufacturas y solamente se ajustará a lo pactado en el Protocolo de Adhesión. La posibilidad de exportar está en función no solamente de los productos sino de la posibilidad de contar con los mercados exteriores. Se logrará la diversificación de los mercados internacionales, evitando caer en la monoexportación. Por lo tanto se considera que este es el momento para ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

- 9.- Se consolidará para México las ventajas arancelarias, ya que en este momento las que se están obteniendo son como consecuencia de la Cláusula de la Nación más Favorecida; estando en el GATT no podrían aumentarnos aranceles, ya que se tendrían que negociar previamente; se disminuirán por lo tanto las presiones proteccionistas de los países desarrollados.
- 10.- Se reducirán las barreras arancelarias y algunas barreras no arancelarias, los productos mexicanos tendrán más mercados; se está comprando una opción para poder vender --

nuestros productos. Es más fácil - que México pueda defenderse de las agresiones arancelarias y no arancelarias dentro del GATT que fuera del GATT.

11.- La soberanía del país continuará - inalterable, no hay riesgo de que - se afecte. Las decisiones en el - GATT son por mayoría simple o calificada; no hay poder de veto, por - lo que no está consagrada jurídicamente en el texto del Acuerdo General, la predominancia de los países industrializados.

12.- El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es una fuente importante de información para conocer las estructuras comerciales de los diferentes países del mundo y - un centro de capacitación técnica.

5.2.2. DESVENTAJAS

1.- Si bien el proteccionismo en México ha contribuido a limitar la competitividad nacional, la liberalización comercial en nuestro país, favorece a las empresas transnacionales que -

están en mejor posibilidad de dominar el mercado y absorber parte de la pequeña y mediana industria; - agravando el problema de desempleo.

2.- La planta productiva nacional no está preparada para participar en el mercado mundial, lo que impide el aprovechamiento de las ventajas potenciales de utilización de los mercados internacionales.

3.- La política arancelaria por sí sola no estimula la eficiencia ni la competitividad, ni tampoco las exportaciones.

4.- El ser miembro del GATT no garantiza evitar las agresiones no arancelarias, restricciones cuantitativas, la aplicación de medidas antidumping o de impuestos compensatorios que los países desarrollados imponen a los países en desarrollo.

CONCLUSIONES

Las perspectivas que tiene México al ingresar al GATT - son buenas, siempre y cuando nuestros gobernantes manejen una política económica paralela y leal que favorezca tanto a la pequeña y mediana industria, así como a los grandes grupos industriales.

Con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se da un profundo cambio en las relaciones comerciales de nuestro país. Razón por la cual es necesario aplicar sobre bases sólidas una - estrategia de fomento a la exportación para que de esta forma logremos un progresivo desarrollo en nuestra economía nacional, y contribuir a equilibrar la balanza de pagos.

Por lo tanto, la participación de México en el GATT se da en un momento adecuado y establece buenas posibilidades para que el país no sólo aumente su participación - en el comercio internacional, sino que también contribuya a la lucha contra el proteccionismo; otro factor - de gran importancia dentro de nuestra economía que motivaron a México para plantear su ingreso al Acuerdo General, fue el basar en un sólo producto -el petróleo- el crecimiento económico del país. Ya que aún cuando se - ha tratado de corregir esa situación, todavía podemos - ver que el año pasado las exportaciones petroleras re--

presentaron 65 por ciento del ingreso de divisas y si a esto le agregamos la grave problemática que vive actualmente el mercado petrolero y el problema de liquidéz al que nos enfrentamos, el cual vuelve a ser un problema de caja, de escasez de divisas; todo esto se debe a dos factores que son: la caída en el ingreso petrolero y el menor dinamismo de las exportaciones no petroleras, por lo cual la única salida es acelerar el cambio estructural y buscar fuentes alternas de divisas.

De ahí la importancia de romper definitivamente con el sesgo antiexportador que se mantuvo en el pasado y que se avance en la consolidación de una economía abierta, que aliente a los sectores productivos más dinámicos y a los que generen más ocupación y puedan exportar, y que las divisas ya no pueden venir, como en años pasados, de un nivel alto en los precios del petróleo y -- tampoco de niveles masivos de endeudamiento externo.

Por lo tanto, es de suma importancia que la actividad exportadora reciba apoyo crediticio, reducciones impositivas, ajustes al sistema de control de cambios, financiamiento que permita al corto plazo cubrir los riesgos cambiarios y un sistema eficiente y ágil en materia de comunicación y transporte.

Cabe mencionar que para que esta negociación obtenga resultados positivos y concretos, debe existir una efec

tiva y constante coordinación entre gobierno e industria.

Por lo tanto, México a pesar de los graves problemas que ahora enfrenta, sigue siendo un país con bastos recursos, esto desde luego nos abre muchas posibilidades de ingresar con un número de productos a los mercados internacionales, no podemos seguir dependiendo únicamente del petróleo porque ya vimos los resultados, por eso es necesario aumentar y diversificar nuestras exportaciones, nuestras ventas al exterior como la alternativa más viable en las operaciones de nuestras actuales dificultades económicas.

De ahí la importancia de que México ingrese al GATT, ya que este Acuerdo nos permitirá lograr que el país sea más eficiente, más competitivo y poder así aumentar nuestras exportaciones e insertar a la nación de la manera más conveniente en la economía mundial.

Cabe mencionar que la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, no beneficiará de momento a la economía nacional, ya que las exportaciones mexicanas aún son reducidas; sin embargo en un futuro es posible obtener beneficios tangibles.

BIBLIOGRAFIA

1. Ariosto D. González; La Organización del Comercio Internacional, Comentario y Texto, Cámara Nacional de Comercio, Montevideo, 1954.
2. Consulta sobre el GATT: Conclusiones, Cuadernos - del Senado No. 58, noviembre 1985, México, D.F.
3. Economía Mexicana. Centro de Investigación y Docencia Económica, A.C., México, Núm. 4, 1982.
4. Economía Mexicana. Centro de Investigación y Docencia Económica, A.C., México, Núm. 5, octubre de 1983.
5. Economía Mexicana. Centro de Investigación y Docencia Económica, A.C., México, Núm. 6, enero de 1985.
6. GATT: prosigue la Ronda Tokio; Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., "Comercio Exterior", -- Vol. 25, Núm. 8, agosto de 1979.
7. González A. Carranca, Luis; Análisis del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, México, Asociación Nacional de Abogados, 1982.

8. González Casanova Pablo y Aguilar Camín Hector; -- México ante la Crisis, México, Edit. Siglo XXI, Tomo I, 2ª edición, 1986.
9. González Casanova Pablo y Flores Cano Enrique, "México Hoy", México, Edit. Siglo XXI, colección inmediata.
10. Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, Cuadernos del Senado No. 55, México, octubre de 1985.
11. Ingreso de México al GATT, Fondo Nacional de Estudios y Proyectos, año 9, Núm. 111, diciembre de -- 1985.
12. Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, Texto del Acuerdo General, Las Partes Contratantes del GATT, Ginebra, Suiza, noviembre de 1958, Vol. 3.
13. Jan Osmañozyk, Edmund; Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 1976.
14. Los Resultados de la Ronda Tokio, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., "Comercio Exterior", - Vol. 29, Núm. 5, mayo 1979.
15. Malpica de Lamadrid, Luis; ¿Qué es el GATT?, México, Edit. Grijalbo, 2ª edición, 1979.

16. Nacional Financiera, El Mercado de Valores, Informe del GATT sobre el Comercio Internacional, - año XLVI, Núm. 1, enero 6 de 1980.
17. Nacional Financiera, El Mercado de Valores, año XLVI, Núm. 8, febrero 24 de 1986.
18. Querol Vicente, El GATT, México, Edit. Pac, 1985.
19. Rioseco Alberto, Evolución Jurídica e Institucional del GATT, Revista de Integración Latinoamericana, Buenos Aires, Argentina, abril de 1982.
20. Sara Vázquez Modesto, Tratado General de la Organización Internacional, Edit. Fondo de Cultura Económica, México, - 1974.
21. Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, Madrid, España, Edit. Alianza, 6a. Edición, 1980.
22. Torres Gaytán, Ricardo; Teoría del Comercio Internacional, México, Edit. Siglo XXI.
23. Witker Jorge; El GATT y sus Códigos de Conducta, México, Edit. CuMa, 1982.

HEMEROGRAFIA

1. Es necesario el ingreso al GATT, afirma la LER, Uno más Uno, noviembre 6, 1985, pág. 1.
2. Del Muro Ricardo, El ingreso al GATT devastaría a 200 mil - empresas del país, Uno más Uno, noviembre 12, 1985, pág. 5.
3. Mireles Carlos, Angel la Cámara de Senadores, Uno más Uno, - noviembre 12, 1985, pág. 7.
4. Becerra Acosta Jeanette, Explicará las consecuencias que - tendrá para el país iniciar negociaciones con el GATT, Uno - más Uno, noviembre 13, 1985, pág. 1.
5. Becerra Acosta Jeanette, SECOFI: El GATT mejora calidad - productiva, empleos y precios, Uno más Uno, noviembre 14, - 1985, pág. 1.
6. Díez Ubaldo, México debe ingresar al GATT, dice Barreiro Pe- rera, Uno más Uno, noviembre 14, 1985, pág. 1.
7. A. Mares Marco, Conveniente, el ingreso al GATT: Farmacéu-- ticos, Uno más Uno. noviembre 15, 1985, pág. 1.
8. Del Muro Ricardo, se debe negociar la entrada al GATT: Em-- presarios no es peligro para pequeñas industrias: Conacex, la apertura externa una realidad, Cemai, Uno más Uno, no- - viembre 15, 1985, pág. 1.

9. Se pronuncia el Senado por el ingreso de México en el GATT, Uno más Uno, noviembre 16, 1985, pág. 1.
10. Resuelve el Senado apoyar el ingreso de México al GATT después de haber concluido la Consulta Popular, Uno más Uno, - noviembre 16, 1985, pág. 1.
11. Frias Santillan Amalia, No es el momento para que México ingrese al GATT, Uno más Uno, noviembre 19, 1985, pág. 1.
12. Guzmán G. Juan, El ingreso al GATT dañará a al industria: PSUM, Uno más Uno, noviembre 24, 1985, pág. 3.
13. Ordena el Presidente tramitar el ingreso al GATT, Uno más - Uno, noviembre 25, 1985, pág. 1.
14. El ingreso al GATT divide a los sectores productivos y políticos, Uno más Uno, noviembre 26, 1985, pág. 1.
15. Con aplausos recibió el GATT ayer a México, Uno más Uno, noviembre 27, 1985, pág. 1.
16. Aguilar Alberto, Urge un control de cambios "rígidos" ante - el posible ingreso al GATT: CNE, Uno más Uno, noviembre 29, 1985, pág. 2.
17. Fernández M. Jorge, ¿GATT?: Esa no es la cuestión, Uno más Uno, noviembre 29, 1985, pág. 7.

18. El ingreso de México al GATT no resuelve los problemas, señala Hernández Haddad, Uno más Uno, noviembre 29, 1985, -- pág. 1.
19. Alvarez Héctor, ¿Cual consenso para el ingreso al GATT?, - Uno más Uno, diciembre 3, 1985, pág. 1.
20. Linas Zárate Isabel, "El GATT", única alternativa para el - desarrollo: Mayagoita Domínguez", Uno más Uno, diciembre - 4, 1985, pág. 1.
21. Puede mejorarse la calidad sin el GATT: CANACINTRA, Uno - más Uno, diciembre 5, 1985, pág. 1.
22. Torres Juan A. El GATT, un gran reto al país: Nicolás Ma-- dahuar, Uno más Uno, diciembre 6, 1985, pág. 1.
23. García Sordo Mario y Alvarez Gonzálo, Pesqueira: en el GATT desventaja para el agro, Uno más Uno, diciembre 12, 1985, - pág. 1.
24. Alvarez de Villar Gonzalo, La incorporación al GATT puede - ser un factor de auxilio al sector agropecuario, Uno - más Uno, diciembre 14, 1985, pág. 7.
25. Aguilar Alberto, El GATT destruirá la industria: Torres Gay tán, Uno más Uno, diciembre 16, 1985. pág. 1.

26. Cambia México toda su estrategia exportadora, Uno más Uno, diciembre 17, 1985, pág. 1.
27. La industria conservará su mercado pese al GATT, Uno más - Uno, diciembre 18, 1985, pág. 1.
28. Tello Macías Alejandro, "Puerta abierta a nuevos errores", Uno más Uno, diciembre 20, 1985, pág. 1.
29. Ortíz Rivera Alicia, "propician el contrabando", los aranceles impuestos por la Secretaría de Comercio, Uno más Uno, 1985, pág. 1.
30. Díaz Redondo Regino, MMH: Crítica sistemática al Gobierno, el rechazo al GATT, Excélsior, febrero 13, 1986, pág. 1.
31. Rodríguez Juan. "Inició México el proceso formal para entrar al GATT", El Universal, febrero 13, 1986, pág. 1.
32. Acelera México su adhesión al GATT; riesgo de que las potencias plantean incluir los servicios, El Financiero, febrero 13, 1986, pág. 1.
33. Jiménez Edith, "Intensa preparación de la industria para la entrada al GATT", Excélsior, febrero 23, 1986, pág. 1.
34. Petrolizar la economía resultó funesto. Por eso es positivo entrar en el GATT, El Financiero, febrero 24, 1986, pág. 5.

35. Sánchez Nuñez Rogelio, "Los capitales extranjeros deben aumentar para que haya más empleo", El Heraldó, marzo 3, 1986, pág. 1.
36. Recibirán mejor trato los productos mexicanos con el GATT, - Excélsior, marzo 5, 1986, pág. 1.
37. "Acciones de urgencia para impulsar la exportación", Excélsior, marzo 5, 1986, pág. 1.
38. Muñoz R. Patricia, "Piden comerciantes se dupliquen créditos al Sector Exportador", El Financiero, marzo 5, 1986, - pág. 1.
39. Gómez Nora Hilda, "Ajustes al control de cambios en apoyo a la exportación", El Sol de México, marzo 18, 1986, pág. 1.
40. Rodríguez Juan, Tiene capacidad para cumplir mundialmente: Bravo Aguilera, El Universal, marzo 31, 1986, pág. 1.
41. Regaldo Lobo Alberto, México Ante el GATT, Excélsior, mayo 30, 1986, pág. 1.
42. Buendía Manuel, Red Privada; Libertad y Crítica; JLP no - ejerce veto; Excélsior, octubre 18, 1979, pág. 1.
43. Pulso Político, El Universal, 3 de diciembre de 1982, pág. 1.