



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**"EL GATT Y LOS PAISES EN
DESARROLLO"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE;
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :

HECTOR GARCIA GOMEZ

ASESOR:
LIC. MIGUEL LUIS ANAYA MORA

MEXICO, D. F.

1989

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**





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.

EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO

INTRODUCCION

I)	ANTECEDENTES		
	1.1	PROBLEMÁTICA DE LOS PAISES EN DESARROLLO	1
	1.2	EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO	17
	1.3	LA UNCTAD Y LOS PAISES EN DESARROLLO	30
II)	COMERCIO Y DESARROLLO		
	2.1	ORIGEN Y OBJETIVOS DEL APARTADO IV	33
	2.2	COMPROMISOS ADQUIRIDOS POR LAS PARTES CONTRATANTES	38
	2.3	EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)	43
	2.4	NEGOCIACIONES RECIENTES	58
III)	EL COMERCIO DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS		
	3.1	MARCO MACROECONOMICO	68
	3.2	RESULTADOS EN BALANZA COMERCIAL	80
	3.3	PROBLEMÁTICA DE LA IMPORTACION Y EXPORTACION	87
	3.4	TERMINOS DE INTERCAMBIO	96
IV)	REPERCUSIONES PARA EL CASO DE MEXICO		
	4.1	POSICION DE MEXICO EN EL PERIODO 1947-1973	101
	4.2	EL INGRESO DE MEXICO AL GATT	104
	4.3	COMPROMISOS Y VENTAJAS	116
V)	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		130
VI)	APENDICE ESTADISTICO		
VII)	BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA		

I N T R O D U C C I O N

Durante las últimas décadas, las negociaciones económicas internacionales, se han realizado casi en exclusividad de dos foros, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El GATT, que fue organizado por los países desarrollados y al que paso a paso se fueron uniendo un gran número de países en desarrollo, tiene como finalidad el facilitar las prácticas comerciales a nivel internacional y al mismo tiempo efectuar negociaciones que tienden a aumentar las ventajas para las partes contratantes del Acuerdo.

De esta forma la principal ventaja que han logrado los países en desarrollo es la aplicación del principio de la no-reciprocidad. Con ello se tiene la posibilidad de mantener un proteccionismo en algunos sectores industriales, sin recibir restricciones recíprocas por parte de los países desarrollados. Sin embargo, no se ha podido al interior de este foro alcanzar un acceso preferencial a los mercados de los países industrializados; es decir, los productos elaborados, en los países en desarrollo no son muy bien recibidos en los mercados de los países desarrollados.

Por su parte, en la UNCTAD se han reconocido el derecho de los países en desarrollo a un trato preferencial no recíproco; el llamado, Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el cual se establece que los países desarrollados deben permitir el ingreso a sus mercados de los productos manufacturados hechos por los países en vía de desarrollo, en condiciones arancelarias favorables sin exigir a cambio reciprocidad de algún tipo.

De esta forma, comenzaremos el análisis presentando la problemática a la que se han enfrentado los países subdesarrollados, para pasar más adelante a analizar las circunstancias que dieron origen a la idea de crear una entidad dedicada al comercio y desarrollo; es decir, atenderemos lo relacionado al nacimiento y objetivos de la UNCTAD.

Igualmente atenderemos en este primer capítulo, lo relacionado con las presiones que por medio de la UNCTAD realizaron los países en vías de desarrollo, para lograr un comercio más equitativo, lo cual sirvió como base a la implantación de la llamada Parte IV del Acuerdo, en la cuál se enmarcan las concesiones y compromisos que adquieren las partes contratantes del Acuerdo.

En el capítulo II se analizará el contenido del Apartado IV del Acuerdo y lo relacionado al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El cuál se ha levantado como uno de los más valiosos logros que han alcanzado los países en desarrollo en materia comercial. Asimismo, se estudiarán algunos de los mecanismos de cooperación recientemente negociados.

Todo lo anterior nos sirve como marco teórico para pasar a realizar, el estudio más específico de los logros alcanzados o no por los países en desarrollo, durante el período demarcado. Para ello, nos valdremos de algunas variables de tipo macroeconómico, y por medio de la evolución que dichas variables presentan se podrá llegar a conclusiones concretas; sobre todo, se analizarán los cambios que en Balanza Comercial se han efectuado, ya que es en este rubro donde se pueden patentizar con más fuerza los cambios sufridos en favor o en contra del comercio de los países en desarrollo.

Asimismo, y basándonos en los anterior, se tocará lo concerniente a los llamados términos del intercambio en donde veremos como se han comportado los intercambios de productos entre países desarrollados y países en vías de desarrollo.

Lo que se pretende en el capítulo IV, es analizar brevemente la posición que ha guardado México ante el Acuerdo General desde su creación, - hasta la actualidad; para ello, vamos a marcar distintos periodos.

El primero de ellos, va de 1947, y se extiende hasta 1973; la razón de esta demarcación, se debe a que entre estos años se tiene una idea clara de que el país no se integre al GATT, ya que no se encuentra preparado y además el Acuerdo no ofrece posibilidades de desarrollo.

Posteriormente, a partir de la iniciación de la llamada Ronda Tokyo, en donde México participa y además se encuentra latente la posibilidad de la adhesión del país al Acuerdo, se da un cambio en la idea que se tiene sobre el Acuerdo, y al interior del país se empiezan a dar una serie de actualizaciones y remodelaciones a las leyes mexicanas relacionadas con el comercio para poco a poco hacerlas compatibles con los requisitos que señala el GATT.

Después de un primer intento de adhesión al acuerdo fallido (1979 - 1980), México en 1986 se convierte en la parte contrante número 92.

Y por medio del protocolo de adhesión, México negoció los compromisos y ventajas que como miembro del GATT tiene que cumplir. Finalmente - en las conclusiones se comprobará si lo hecho hasta ahora en materia comercial ha beneficiado a países en desarrollo, si el Apartado IV del GATT ha cumplido con la finalidad por la que fue creado.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1) PROBLEMATICA DE LOS PAISES EN DESARROLLO

1.2) EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO

1.3) LA UNCTAD Y LOS PAISES EN DESARROLLO

1.1) PROBLEMATICA DE LOS PAISES EN DESARROLLO

La Comunidad Internacional está conformada por dos tipos de países - perfectamente diferenciados: Los Desarrollados y los que se encuentran - en Proceso de Desarrollo.

Los primeros presentan características comunes en diversos rubros, - como lo es el predominio de la actividad industrial dentro de su estructu - ra económica, su integración al comercio mundial se realiza predominantemente con productos de tipo manufacturado, cuenta con un producto percápita alto y el ingreso se distribuye de manera más homogénea, tanto a nivel regional como personal.

Las características de los países en desarrollo; en cambio, son prác - ticamente opuestos. Su economía es fundamentalmente agrícola, cuya explo - tación se lleva a cabo bajo patrones tradicionales. Ello obliga a que la vinculación con el sector externo se realice a través de la comercializa - ción de las materias primas y productos agrícolas, cuyos precios presen - tan altas fluctuaciones, lo que deriva en ingresos de exportación sensi - blemente variables. Esto se ve remarcado debido a que el grado de indus - trialización de estos países es generalmente bajo y su estructura económi - ca no cuenta con una adecuada integración.

Además de ello, presentan un producto percápita bajo, una elevada concentración del ingreso tanto a nivel regional como personal. Adicio - nalmente existe un factor que remarca la diferencia entre países desarro - llados y en desarrollo: La dependencia Tecnológica. En los países en de - sarrollo la investigación es prácticamente inexistente, motivo por el -

cuál estas naciones, en su afán por romper el estancamiento de sus economías, han introducido métodos modernos de producción enmarcados en el modelo sustitutivo de importaciones, basado en una primera etapa que produjo únicamente los más elementales y simples bienes de consumo y en una segunda, se fabricaron bienes duraderos más elaborados. Todo ello con base a tecnología importada y en el mayor de los casos, adecuada al país. Sin embargo al tratar de iniciar una industria pesada, la dependencia se hizo evidente.

Por otro lado, este proceso de modernización no se ha extendido a la totalidad de los países en desarrollo, la población rural de cada una de ellas, permanece en condiciones de pobreza y atraso, y dentro del sector industrial y de la gran industria moderna existen claros rezagos, más aún si se considera a la necesidad de contar con una mayor competitividad internacional.

El estancamiento de la producción agropecuaria, se debe además de los problemas políticos, sociales y de suficiencia de recursos, a la incapacidad de desarrollar procesos tecnológicos adecuados en los países en desarrollo y a la imposibilidad de adaptar con éxito las tecnologías desarrolladas en el exterior.

Gran parte de la tecnología importada por los países en desarrollo, se dirige a la satisfacción de necesidades de un sector por lo general pequeño de la sociedad auspiciado también por la demanda generada en los países desarrollados.

En este sentido, destacan los primeros indicios de aumento en las barreras arancelarias y trabas al comercio mundial, éstas se presentaron a

partir de 1933. Este proceso se vió seguido de una serie de medidas tendientes a reducir el proteccionismo, el primer paso, fue el establecimiento de la ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1924, adoptada por los Estados Unidos por medio de la cuál se permitió al gobierno Norteamericano rebajar aranceles en el curso de negociaciones con otros países a cambio de recibir ventajas con un valor equivalente.

En 1939, los Estados Unidos utilizaron técnicas más liberales de comercio.

En 1942, los propios Estados Unidos suscribieron con el Reino Unido un Acuerdo de Ayuda Mutua, mediante el cuál se comprometían a eliminar las prácticas discriminatorias y otras barreras comerciales, además de reducir los aranceles.

Cabe destacar que en esta época, el gobierno Norteamericano ya contaba con una posición lo suficientemente fuerte para presionar a otros países a que aceptaran sus puntos de vista en lo relacionado con la política comercial futura. El Reino Unido por su parte, tenía abandonado casi todo su comercio de exportación debido a la guerra, y requería de ayuda financiera hasta poder reactivar su capacidad exportadora. Un tanto bajo la presión de Estados Unidos, apoyó el plan para crear una Organización Comercial Internacional de las Naciones Unidas, la cuál sería una Institución permanente que pondría en práctica y vigilaría un sistema discriminatorio de comercio mundial.

Los países en desarrollo por su parte, se integraron tarde a la economía mundial y al realizarlo, lo hicieron por medio de los llamados productos tradicionales, los cuales se encuentran sujetos a cambios en precio

fuera del control de los países exportadores. Ello los ha ubicado en una posición muy débil respecto a la manera de decidir el futuro funcionamiento de la economía internacional.

De esta forma, en pleno conflicto bélico los países aliados se pronunciaron por el establecimiento de organismos internacionales, por medio de los cuales las naciones pudieran realizar esfuerzos conjuntos para solucionar los problemas que se presentarían al finalizar la guerra. De esta forma, en la Conferencia Internacional Monetaria y Financiera celebrada en - Bretton Woods, se hizo patente la necesidad de cooperación entre países para resolver la problemática que aquejaba a la economía mundial. En este sentido la cooperación ha buscado ir más allá del simple intercambio, agrupando a las naciones en organismos de carácter estable, capaces de desarrollar las actividades que le son propias. Durante esa Conferencia se dió vida al Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), ambas instituciones se convirtieron en organismos especializados de las Naciones Unidas en Diciembre de 1945.

La función del FMI, sería la de promover el reestablecimiento de tipos de cambio duraderos y de fijar las bases para el sistema de pagos multilaterales, a la vez que se ocuparía de los problemas de desequilibrio financieros de corto plazo.

El BIRF, por su parte, abastecería del capital a largo plazo necesario para la realización de inversiones productivas. Además de ello, se consideraba que no se podría lograr ningún tipo de avance si se continuaba manteniendo obstáculos al comercio. El alcanzar un comercio mundial multilateral no discriminatorio es un objetivo difícil de incorporar en instituy

ciones formales. De hecho, la necesidad de reorganizar el comercio mundial se encuentra contemplado en el programa de las Naciones Unidas desde su fundación, por lo que al incorporar al FMI y al BIRF como organismos especializados de las Naciones Unidas, se consideró conveniente también establecer una entidad abocada al comercio mundial.

En febrero de 1944 se intentó crear un verdadero sistema de libertad de comercio internacional. Se tenía claro que la no discriminación debía alcanzarse muy gradualmente y gracias a una estrecha cooperación. Derivado del gran interés mostrado por el gobierno Norteamericano, se presentó al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas la iniciativa para buscar la expansión del comercio mundial y la ocupación, según la cuál cuatro factores se combinaban para limitar el comercio internacional; restricciones impuestas por corporaciones privadas y carteles, temor de desorden en los mercados de ciertos artículos de primera necesidad, restricciones impuestas por los gobiernos, e irregularidad en la producción y el empleo. Había principios generales de política comercial que se proponía elevarlos a un carácter obligatorio para los miembros de una Organización Internacional del Comercio, así como el establecimiento de normas para realizar negociaciones sobre aranceles y comercio.

Esta propuesta originó que las Naciones Unidas establecieran una Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, la cuál habría de preparar un proyecto de convenio que serviría para la redacción de la Carta de la Organización Internacional de Comercio, la (O.I.C.). La primera parte de la Comisión preparatoria celebró su Primer Período de Sesiones de Octubre a Noviembre de 1946 en Londres. Habiéndose concluido lo que se conoce como el Proyecto de Londres. Dicho

proyecto, contiene algunos aspectos de interés para los países en desarrollo, como la utilización de algunas medidas en beneficio de su desarrollo; así como la aplicación al menos de manera parcial, de una especie de proteccionismo que sirviera para fomentar el desarrollo.

Del 20 de Enero al 25 de Febrero de 1947, se llevó a cabo una reunión de la Comisión Preparatoria en Nueva York, de donde resulta el llamado Proyecto de Nueva York, en el cuál las medidas en favor de los países en desarrollo existentes en el Proyecto de Londres, no aparecen en el Proyecto de Nueva York. Además este Comité de Redacción elaboró un proyecto de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que sirvió como cimiento para la realización de un texto que se ajustó en el segundo período de sesiones celebrado en Ginebra, de Abril a Octubre de 1947. Los trabajos de esta reunión se realizaron en dos partes:

- 1) Negociaciones arancelarias que posteriormente se incorporaron al A cuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; y
- 2) Proyecto de Carta de Comercio Internacional, a discutirse en la H abana.

Las dos reuniones anteriores tuvieron carácter de preparatorias de la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, la cuál se celebró en la Habana Cuba del 21 de Noviembre de 1947 al 24 de Marzo de 1948. De esta reunión se suscribió la " Carta de la Habana ", en la cuál tomó cuerpo la Organización Internacional del Comercio (OIT). Sin embargo, resulta que los países en desarrollo expresaron su incertidumbre sobre las posibles ventajas que de ella emanaran.

Se destaca que dicho Organismo nunca pudo llegar a concretarse, ya -

que los mismos Estados Unidos, que habían sido los principales promotores no la ratificaron, porque se pensó que este instrumento no les permitiría manejar su política exterior de acuerdo a sus intereses. De hecho, únicamente Liberia la ratificó y Australia, Reino Unido y Suecia condicionaron su adhesión a la de Estados Unidos.

Además de ello, existían muchos países que vivían una situación económica difícil, que los orillaba a dudar sobre la cooperación internacional que brindaba, a pesar de que la OIC incluía una serie de medidas restrictivas y cláusulas evasivas. En este momento, se estimó que la OIC, resultaba ser una amenaza a las defensas económicas de los países.

La Carta de la Habana, había quedado estructurada por 106 artículos - divididos en 9 Capítulos:

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

Los comentarios respecto a la Carta son muy diversos, pero de manera general se pensó que no sería capaz de satisfacer a todos los países que la ratificaran y que lo que buscaba, era que los países desarrollados asegurasen el abastecimiento de materias primas y productos naturales e igual

mente, se les garantizaba la venta de sus manufacturas en los mercados mundiales.

Otro elemento de peso a considerar, fue la reorientación de la política de los Estados Unidos, derivada de la llamada Guerra Fría. Esto en materia Comercial se tradujo en una búsqueda de la recuperación económica de los países afectados por la guerra, a través de la instauración del Plan Marshal, adicionalmente en la negativa de los Estados Unidos hacia la OIC, se incluye la renovación en 1945 de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocas de 1934, mencionada anteriormente. De esta forma, se autorizaba la reducción de aranceles hasta en un 50%, bajo el entendimiento de conseguir de otros países ventajas equivalentes.

Con la Segunda Guerra Mundial, el Comercio enfrentó graves problemas y no es sino hasta 1948, cuando logra alcanzar los niveles que presentó en décadas pasadas. Los países en desarrollo, se vieron en su conjunto alejados de esta recuperación y únicamente algunos de ellos pudieron beneficiarse por este incremento. Si a esto sumamos que los intercambios realizados entre países en desarrollo representan un porcentaje muy escaso del Comercio Mundial y que el Comercio que efectúan los países desarrollados con los países en desarrollo, año con año va perdiendo intensidad, se aprecian los problemas de los países en desarrollo.

Como se hace evidente, el Comercio Internacional, permaneció fuera del control de algún organismo mundial. Sin embargo, como antes se mencionó, en forma paralela a los trabajos que condujeron a la Carta de la Habana, se celebró en Ginebra la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles, en la cuál 23 países decidieron utilizar algunas de las disposi-

ciones que contenía la citada Carta, para dar inicio a negociaciones en materia de concesiones arancelarias, tal como lo preveía el artículo 17 de la mencionada Carta. El 30 de Octubre de 1947, 23 países firmaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, producto de las negociaciones antes descritas, el cuál entró en vigor mediante un Protocolo de Aplicación Provisional que funciona desde el 1^o de Enero de 1948. De esta forma se dió nacimiento al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cuál tomó otra dimensión al no ratificarse la Carta de la Habana, ya que se instauró como el único centro donde se analizarían los problemas comerciales mundiales.

Los países en desarrollo, que de manera general no habían resultado afectados por la guerra, enfrentaban serios problemas para su desarrollo y la atención de la comunidad internacional en ese momento estaba centrada en la reconstrucción de Europa, lo que se demuestra con los créditos otorgados por los organismos internacionales FMI y BIRF.

La ONU, al percatarse de esta situación, decidió otorgar por media---ción del ECOSOC, asistencia técnica y ayuda a los países en desarrollo, para ello se utilizaron las Comisiones Económicas Regionales. A pesar de esto, se tenía un panorama desfavorable para los países en desarrollo y aunque el mundo industrializado ha dependido de ciertas materias primas que tienen que importar, para casi todos estos productos, la oferta ha sido mayor que la demanda, debido al incremento de la producción y a la poca organización entre los países productores, lo que ha ocasionado la desestabilización del mercado, al saturarse, fomentando con ello la baja de los pre---cios. También podemos mencionar el perfeccionamiento tecnológico y la mayor utilización de productos sintéticos, lo que ha acabado con varios de -

los monopolios de países en desarrollo. En este sentido, la propia ONU es tableció el Programa Amplio de Ayuda Tecnológica, que se financiaría con contribuciones voluntarias de los gobiernos. En lo general, la ONU aseso raría a los países en desarrollo en campos específicos, de acuerdo a su disponibilidad de recursos.

En 1954 se dió por terminado el Programa de Recuperación Económica de Europa. Asimismo, en ese período se dinamizó la búsqueda de independencia de algunas de las antiguas colonias de Asia y África. Con ello se dió ini cio a una nueva etapa en la vida económica internacional; se incrementó el comercio en especial con los países de Europa Occidental, los Estados Unidos pasaron de ser un país superavitario a deficitario y el sistema de pa gos internacional se afecta dando inicio a una época de escases de liquidez a nivel internacional.

En este mismo sentido, destaca la conformación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1958 con la que sus seis miembros originales busca rán ampliar sus mercados en condiciones favorables.

El incremento en el número de países independientes principalmente en Asia, ocasionó efectos y modificaciones en la Comunidad Internacional, al aumentar el número de países con necesidades económicas apremiantes.

Las necesidades de capital de los países en desarrollo se elevaron, ante esta situación y considerando que el Banco Mundial no era capaz de cu brir la demanda de créditos, los países en desarrollo solicitaron a la ONU el establecimiento de un Fondo de Asistencia Financiera en condiciones favorables, el cuál fue fundado en 1958 con el nombre de Fondo Especial de las Naciones Unidas para el Desarrollo Económico, el cuál brindaría así g

tencia permanente en áreas básicas para el desarrollo económico.

En el decenio de los sesentas, el Banco Mundial creó una filial que ayudaría al creciente número de países en desarrollo, proporcionándoles medios de financiamiento en condiciones más flexibles, para cubrir las necesidades más inmediatas de desarrollo y bienestar social: La Asociación Internacional de Fomento (AIF).

Este organismo otorgaría créditos a niveles bajos de interes o sin e-llos y a plazos de hasta 50 años.

Los países en desarrollo, por su parte, han buscado nuevas formas de organización y defensa de sus intereses; de esta forma, los países produc-tores de petróleo; Arabia Saudita, Irán, Irak, Kuwait y Venezuela, consti-tuyen la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), con la intensión de unificar las políticas de los países miembros en materia pe--trolera.

En general el grupo de países en desarrollo, dada su identidad de problemas y propósitos en el aspecto económico, durante el Octavo Período de Sesiones de la Asamblea General de la ONU, exigieron la celebración de una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que sería un elemento indispensable para crear un orden en materia económica mundial que buscaría resolver los problemas de los países en desarro-llo. En 1964 se celebró la llamada Primera UNCTAD, en Ginebra, en la cuál se analizaron los principales problemas del comercio internacional en especial los que afectan a los productos primarios; se propusieron nuevos a-cuerdos comerciales para reducir restricciones a artículos manufacturados y el establecimiento de un tratado arancelario más favorable para los países

en desarrollo. A lo anterior respondió el GATT, en 1965 agregando su Parte IV del Acuerdo dedicada al Comercio y Desarrollo.

Dentro del grupo de organismos dedicados al desarrollo, es necesario considerar a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, que consideró fomentar la economía de sus miembros y ayudar al logro de este objetivo en los países en desarrollo. Los Estados Unidos crearon por su parte, la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID), con objetivo de coordinar la ayuda exterior hacia los países en desarrollo.

La preocupación por el desarrollo, se manifestaba en todos los foros: en la propia UNCTAD, se aprueba el establecimiento de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en beneficio de las manufacturas de - los países en desarrollo; la ONU declara a la década de los setentas, como el " Segundo Decenio de las Naciones para el Desarrollo ", estableciendo como meta un crecimiento anual del producto de los países en desarro-llo del 6%.

En el Seno del GATT, al darse por finalizada la llamada Ronda Tokyo, se promovieron nuevos criterios para la regulación del comercio interna-cional, que se especifican en los Códigos de Conducta que entraron en vigor el 1º de Enero de 1981 (Valoración Aduanera, Licencias, Subsidios y Derechos Compensatorios, Compras del Sector Público y de la Carne). Resulta que los países en desarrollo, convencidos de que los Códigos responden más a los intereses de los países desarrollados, propusieron adoptar un Código de salvaguarda, que permitiera el retirar algunas concesiones - de verse afectada su producción nacional. Sin embargo, este Código no es de aceptación universal.

Asimismo, se realizó una conferencia, con la intención de establecer acuerdos respecto al suministro y el nivel de precios del petróleo; en la cuál los países exportadores de petróleo, buscaron ampliar las negociaciones a otros temas de interés para el resto de los países en desarrollo, como el comercio de otras materias primas. Esta Conferencia, llamada de Cooperación Económica Internacional ó Conferencia de París, dió la pauta para la implantación del Diálogo Norte-Sur, que a pesar de todo, no logró grandes avances para las naciones en desarrollo.

Los resultados, sin embargo, son desalentadores; existen estudios que demuestran los reducidos avances en el cumplimiento del objetivo de crecimiento del 6%; en diversos foros el Grupo de los 77, ha reflejado su preocupación por los mínimos resultados alcanzados en el establecimiento del SGP y la necesidad de aplicar las medidas de política convenidas, así como la urgente necesidad de establecer nuevos principios y medidas para fomentar la cooperación internacional para el desarrollo. Adicionalmente se analiza por vez primera la problemática de la ciencia y la tecnología y se estableció la necesidad de que los países desarrollados realicen la transmisión de la tecnología hacia los países en desarrollo en condiciones más favorables. El año de 1973 reviste gran importancia, debido a que los países miembros de la OPEP, imponen un embargo petrolero a los países Occidentales. Esta situación alertó a los países desarrollados y fortaleció el criterio de éstos de garantizarse el suministro de materias primas estratégicas, con el fin de erradicar acciones de este tipo realizadas por los países en desarrollo. La máxima de este criterio se patentiza en la Ley de Comercio de Estados Unidos de 1974, en la cuál del SGP Norteamericano a los países que obstruyan el libre comercio se excluyen

de los beneficios. Además se faculta al Ejecutivo para que establezca a acuerdos para garantizar a Estados Unidos el suministro de productos terminados ó materias estratégicas.

Después de revisar varios de los acontecimientos que afectan directa mente a los países en desarrollo, y a pesar del establecimiento de organismos dedicados al fomento y al desarrollo, el comercio entre ambos tipos de países ha sufrido cambios importantes.

Las exportaciones de países en desarrollo, han tenido una caída notable en la participación de los productos primarios y se ha tenido un aumento con respecto al petróleo y manufacturas ligeras. El crecimiento de las exportaciones en este último sector, sólo fue experimentado por un pequeño grupo de países en desarrollo y se encontró íntimamente ligado a grandes importaciones de bienes de capital desde los países desarrollados. Se tienen datos que demuestran que más del 55% del incremento en las exportaciones de manufacturas en los años sesentas, correspondió a cuatro países: Corea, Hong Kong, Brasil y México.

La composición de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo tuvo cambios importantes. Desde 1960 en adelante, se siente una caída notable en la participación de los textiles, productos alimenticios, bebidas y tabaco. Esta participación en su conjunto, pasó de 52% en 1962 a 19% en 1979. Este descenso se realiza a favor de un aumento de la industria metalmeccánica y manufacturas diversas.

Los países desarrollados por su parte, utilizan políticas comerciales desde la posguerra que tienen íntima relación con su grado de dinamismo. A partir de los cincuentas, el comercio internacional es estimulado

por medio de la reducción de restricciones cuantitativas y arancelarias, - que son alcanzadas en negociaciones efectuadas por el GATT. Este proceso de liberalización comercial, se vió completado por el rápido crecimiento - de la producción mundial.

Sin embargo, a partir de los setentas, se vive una recesión que dificulta el ajuste que tienen que realizar los países desarrollados, frente a la evolución que estaba presentando la economía internacional, lo que obligó al regreso en la utilización de prácticas proteccionistas.

Esto ha ocasionado la implantación de barreras aduaneras de un nuevo tipo; es decir, con el proteccionismo tradicional, se buscó influir en el saldo global de la balanza de pagos. El " nuevo " proteccionismo utilizado por países desarrollados, busca proteger únicamente ramas específicas. Lo que inclusive ha llegado a afectar a los mismos países desarrollados; - ya que, en últimas décadas, se suscitó un proceso por medio del cual, países en desarrollo surgen en el panorama mundial como exportadores de manufacturas, debido al aporte realizado por el capital extranjero que sale de los países desarrollados. En estos casos, el avance del proteccionismo se efectúa en ramas en donde la utilización del trabajo es intensivo, que es donde los países en desarrollo podrían tener mayores éxitos.

Pero lo que realmente afecta a los países en desarrollo, es su poca - capacidad de utilizar medidas de respuesta efectivas ante barreras comerciales que utilicen los países desarrollados. Inclusive, el FMI, señala - que las condiciones de inclusión en los mercados mundiales, por parte de - los países en desarrollo, se ha mostrado muy deteriorado. De esta forma y de manera global, el comercio mundial ha perdido el dinamismo anterior, es

to coincidió con la caída de las tasas de crecimiento de los países desarrollados remarcando el deterioro señalado.

Es así, como el estancamiento del comercio mundial, origina una caída de la participación de los productos primarios, en particular de los alimentos. A pesar de los incrementos de las exportaciones manufacturadas - que realizaron algunos países en desarrollo, aún se conserva un desequilibrio importante en el comercio de estos bienes con los países desarrollados.

1.2) EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO

A lo largo de las últimas décadas, las negociaciones comerciales internacionales, se han efectuado casi en su totalidad en dos foros: El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Como vimos, al no concretarse la proyectada OIC, el comercio internacional siguió careciendo de un foro en donde pudiera reestablecerse el orden perdido, y fueron los propios Estados Unidos apoyados en el Artículo 17 del proyecto de lo que sería la " Carta de la Habana ", quienes propusieron la iniciación de negociaciones arancelarias que tendrían como objetivo, reducir las barreras existentes. Un total de 23 países secundaron la iniciativa y firmaron un Acuerdo el 30 de Octubre de 1947, en Ginebra, cuya denominación formal fue Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Este Acuerdo entró en vigor provisionalmente el 1º de Enero de 1948, gracias a las buenas relaciones que estaban llevando Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Luxemburgo y el Reino Unido. La base principal de esta Conferencia, fue la negociación simultánea de un conjunto de acuerdos bilaterales, para la disminución de tarifas aduaneras y la reducción de preferencias mutuas.

Las Partes Contratantes ó miembros del GATT, se comprometían a no incrementar las preferencias existentes ni a crear otras nuevas, salvo en determinadas circunstancias. La excepción más significativa, era de que se permitía a los miembros, aumentar las preferencias si esto se hacía basado en un plan por medio del cuál, las tarifas aduaneras entre el grupo receptor del tratamiento preferencial, se reducían dentro de un plazo razo

nable.

De esta forma se abrió paso a la creación de un libre comercio ó de -
unas áreas de mercado comunes de mayor amplitud. El GATT, se convirtió en
el instrumento que promovía las concesiones simultáneas de tarifas aduane-
ras en una extensa área, el número de países adheridos a él, se incrementó
con velocidad y sus administradores propusieron negociaciones combinadas -
de tarifas aduaneras entre las partes contratantes con frecuentes interva-
los.

En 1948, había importantes instituciones sobre la base de una nueva -
estructura económica internacional, pero estos organismos, no componían un
sistema internacional completo, ni garantizaban su éxito, aún en las condi-
ciones más favorables, existían muchos puntos vulnerables que debían reto-
carse. El Fondo Monetario Internacional, no era suficientemente grande ni
lo bastante flexible, para ser un regulador eficaz. Se requería de otras
fuentes abundantes en recursos de un fácil acceso, a fin de proporcionar -
aumentos en la producción en nuevas áreas y de mercados para absorberlas.-
Sin ellas, la función del BIRF no sería completa y las políticas más libe-
rales que utilizara el GATT, no podían ir más allá si las naciones débil-
mente situadas no podían beneficiarse de las mejores perspectivas que po-
dría presentárseles.

El GATT, a diferencia del FMI y el BIRF, no es un organismo de las Na-
ciones Unidas sino un Acuerdo intergubernamental, multilateral, que regula
las relaciones comerciales entre sus miembros. La sede del Acuerdo está -
en Ginebra, Suiza y su órgano máximo, es la Asamblea de las Partes Contra-
tantes, que es donde se toman las resoluciones, siempre que estén de acuer-
do al menos dos tercios de los países firmantes. Los objetivos son los si

güentes:

- A) Que sus relaciones comerciales y económicas, deben tender al logro de niveles de vida más altos.
- B) La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor del ingreso real y de la demanda efectiva.
- C) La utilización completa de los recursos mundiales.
- D) El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de pro--ductos.

Estos objetivos se pretenden alcanzar mediante la celebración de a--cuerdos que se basan en la reciprocidad y las mutuas ventajas, la reduc---ción de los aranceles aduaneros, de las barreras comerciales y en la elimi nación del trato discriminatorio en materia de comercio industrial. En - las negociaciones la reciprocidad se convierte en la base de las mutuas --concesiones sobre cuotas arancelarias entre los países.

De esta forma, en el GATT, se pueden desglosar cuatro principios fun--damentales:

- 1) La no discriminación al comercio. Todas las Partes Contratantes - del GATT están obligadas por la Claúsula de la Nación más Favorecida, establecida en el artículo primero, señala que "...Cualquier - ventaja, favor, privilegio ó inmunidad concedida por una parte contratante a un producto originario de otro país ó destinado a él, - será concedido inmediatamente a todo producto similar originario - de los territorios de todas las demás partes contratantes ó a e--llas destinados..." Esta cláusula evita la discriminación comer--cial a terceros países, porque los iguala en las ventajas corres--

pondientes.

La cláusula de la Nación más Favorecida, hasta antes del GATT se utilizó como instrumento de promoción en los acuerdos bilaterales de comercio, es una etapa en que el comercio mundial se basó en el bilateralismo. Con la aparición del GATT, esta cláusula se introduce dentro de un mecanismo multilateral y con una amplitud mundial. Sin embargo, al interior del GATT, existen excepciones a este principio.

- 2) Protección exclusivamente arancelaria. Este principio otorga protección a la industria nacional, exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales. El objetivo de esta norma, es lograr que se conozca el grado de protección y que sea posible una competencia.
- 3) Procedimiento de Consulta. Con este principio, se pretende evitar daño a los intereses comerciales de las Partes Contratantes. Otorga a los países miembros, sean grandes ó chicos, la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las otras Partes Contratantes.
- 4) Servir de Centro de Negociación. El GATT, proporciona un marco dentro del cuál, los países pueden entablar negociaciones ó rondas llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM), para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio. Se han celebrado ocho Rondas:

I. Ginebra, Suiza 1947

II. Annecy, Francia 1949

- III. Torquay, Reino Unido 1951
- IV. Ginebra, Suiza 1956
- V. Ginebra, Suiza 1960 - 61 (Ronda Dillon)
- VI. Ginebra, Suiza 1964 - 67 (Ronda Kennedy)
- VII. Tokyo, Japón 1973 - 79 (Ronda Tokyo)
- VIII. Punta de Este, Uruguay 1986 (aún no termina)

En las cuatro primeras Rondas, las negociaciones arancelarias se hicieron bilateralmente. Al terminar los resultados, se incluían en el Acuerdo General. A partir de la Ronda Dillon, el procedimiento se convirtió en multilateral, proponiéndose, reducciones que se generalizaban ó líneas arancelarias de productos terminados.

La primera Ronda de Negociaciones celebrada en Ginebra, Suiza en 1947 estableció una serie de normas y principios al Comercio, destinados a establecer condiciones favorables a nivel comercial entre sus miembros.

Las Rondas celebradas posteriormente, mantuvieron la tendencia de la reducción de los aranceles y en eliminar las barreras al comercio, en especial las que se establecieron entre los mismos países desarrollados, dejando de lado los problemas de interés para los países en desarrollo, en particular los acuerdos sobre productos básicos y prácticas comerciales restrictivas.

Más específicamente, en Annecy, en 1949, se aprobó el ingreso de once países, y en la de Torquay de 1951, el ingreso de la República Federal Alemana, además de que se redujo en un 25% el nivel de los aranceles promedio en comparación con el año de 1948.

La Ronda de Ginebra de 1956, resultó ser demasiado modesta en sus al-

cances, en especial para los países en desarrollo, quienes se seguían manteniendo al margen de los avances del comercio internacional.

La Ronda de 1960 - 61, la que por primera vez recibió un nombre específico, el del Secretario de Estado Norteamericano, Douglas Dillon. Sus resultados tuvieron una dimensión política, más que arancelaria, además, de que fue la primera ocasión que el CEE, negoció en nombre de sus miembros y se introdujo una negociación lineal, en vez del tradicional método de producto por producto. El sistema de negociaciones se realizó en la base de reducciones generales de 20% en los aranceles de los productos industriales.

Durante 1964 - 1967, se realizó la Ronda conocida como Kennedy. Los Estados Unidos, basados en su Ley de Expansión Comercial de 1962, pudieron negociar reducciones arancelarias de un 50% en un lapso de cinco años. A su vez se realizó la supresión completa de los aranceles de los productos que abarcaban un 80% ó más del comercio mundial efectuando entre la CEE y los Estados Unidos. Sin embargo, debido a que el Reino Unido aún no era miembro de la CEE, se redujo el objetivo hasta el 50% para negociaciones entre países desarrollados. Respecto a las naciones en desarrollo, se siguió utilizando el método tradicional, producto por producto. También se quiso establecer el mecanismo de negociación para reducir los obstáculos no arancelarios, la libertad de los intercambios agrícolas y se patentizaron las necesidades de los países en desarrollo. En lo tocante a la disminución de las barreras arancelarias, estas alcanzaron el 35% para los productos industriales en un lapso de 5 años, que abarcaron el período de 1968 - 1972.

Dentro de la Ronda Kennedy, se añadió al GATT la Parte IV, referente al Comercio y al Desarrollo, en la que se planteó la posibilidad de ofrecer concesiones y ventajas más favorables para los países en desarrollo. La Parte IV, abarca los Artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII del Acuerdo. Además, se aprobó la " Aplicación de Facto ", que permitía a los nuevos países independientes utilizar al GATT con algunas condiciones.

La Ronda Tokyo (1973 - 1979), es en gran medida la que rige las características actuales del GATT. En el inicio de estas Negociaciones Comerciales Multilaterales, se continuó con la reducción de barreras arancelarias y se inició la eliminación de las no arancelarias. En un segundo término, se intentó integrar a los países en desarrollo al sistema del comercio internacional, bajo ciertas reglas que tendrían vigencia hasta finales del siglo. En su desarrollo, se establecieron seis grupos de trabajo:

- A) Aranceles
- B) Medidas no Arancelarias
- C) Salvaguardias
- D) Productos Tropicales
- E) Agricultura
- F) Estructura Internacional

En las NCM se utilizaron distintos mecanismos. Las negociaciones por producto, los códigos de conducta, convenios multilaterales y concesiones bilaterales. Los resultados de la Ronda Tokyo, se plasmaron en la liberación de los obstáculos comerciales, donde las concesiones arancelarias fueron importantes, porque los países en desarrollo reducirían los aranceles en un promedio del 33%, en un lapso de 8 años.

Los Códigos de Conducta que rigen los obstáculos no arancelarios, se establecieron realizando un inventario de los obstáculos no arancelarios y se decidió agruparlos en varias categorías y regular su uso por medio de - códigos multilaterales de conducta. Por último, se analizó el tratamiento especial para los países en desarrollo, declarándose la aplicación de un tratamiento preferencial para los países en desarrollo. A pesar de ello, los resultados han sido magros.

Al darse por terminadas las NCM del GATT en su llamada Ronda Tokyo, - los países desarrollados declararon haber realizado importantes avances en la reducción de las barreras arancelarias, permitiendo así una mayor participación de los países en desarrollo. Por su lado, los países en desarrollo afirmaban que en el transcurso de las negociaciones no habían recibido un trato especial.

Es oportuno en este momento, que el GATT es considerado como un Protocolo de Aplicación Provisional; esto es, que a pesar de que el Protocolo - fue firmado con fecha 15 de Noviembre de 1947, únicamente es aplicado en - forma provisional, desde el 1º de Enero de 1948. De esta forma, las partes I y III originalmente y posteriormente en 1965 la Parte IV del GATT, se aplican con toda su reglamentación. Por su lado, la Parte II que establece las reglas de conducta para el comercio internacional y que se dirigen específicamente a las prácticas y políticas no arancelarias, es aplicada en la medida que pueda ser compatible con la legislación vigente de cada uno de los países. Esta Parte II no es obligatoria para ningún país. - Así, los países aplicarán provisionalmente el Acuerdo General, sustentados en las reglas señaladas y mediante aviso previo, podrán dejar de utilizarlo.

A pesar de lo expuesto, la mayoría de los países en desarrollo, mantienen la idea de que el GATT, es un acuerdo para países industrializados, y esto tiene como punto de partida que en algunos de sus puntos, el GATT no considera en toda su magnitud la existencia de niveles de desarrollo - distintos a escala mundial. Lo anterior tiene aún mayor validez, en la época en que el GATT tuvo como características primordiales, la reciprocidad. Fue cuando se utilizaron en gran proporción mecanismos para profundizar la liberación del comercio internacional; es decir, desde la posguerra y hasta los principios de los setentas, el comercio mundial, especialmente el efectuado entre los países desarrollados, se realizó de acuerdo a un esquema que pretendió liberalizar los flujos, lo que fue resultado de las negociaciones para reducir las barreras arancelarias.

Aunque los países en desarrollo, desde 1965, por medio de la Parte IV del Acuerdo General, se les reconoce la existencia de niveles de desarrollo distintos a nivel internacional, éstos siguen manteniendo una posición débil respecto a la evolución que ha alcanzado el comercio y si además consideramos que las políticas en materia comercial utilizadas por los países desarrollados, desde la posguerra, tienen una estrecha relación con el grado de dinamismo de sus economías, al ingresar éstas a una etapa de recepción, desde el inicio de los setentas, los llevó a establecer un proteccionismo, creando barreras aduaneras de un nuevo tipo. Este proteccionismo - protege ramas específicas, la protección ya no se realiza por medio de los aranceles, debido a que éstos han sido considerablemente reducidos por las negociaciones del GATT. De esta forma, las posibilidades de los países en desarrollo para incrementar sus exportaciones se ven limitadas.

En el marco de la más reciente Ronda de Negociaciones del GATT, iniciado en Punta del Este, Uruguay en Septiembre de 1986 y que concluirá cuatro años después, se atienden puntos de interes para los países que en ella participan. Estas negociaciones, se dividen en dos partes: En la primera se analizará lo relacionado con el comercio de mercancías, en la cuál las Partes Contratantes buscan retroceder el proteccionismo y eliminar las restricciones al comercio. Igualmente se pronuncian por la defensa de los principios fundamentales del GATT. En la segunda parte de las negociaciones se tiene la finalidad de señalar los principios y normas para el comercio de los servicios con la intension de expandir dicho comercio en condiciones de mayor transparencia y de liberación progresiva. Las negociaciones, respetarán los objetivos de política nacional aplicable a los servicios para estudiar lo relativo a este sector.

Los países participantes tienen la finalidad de darle una mayor liberalización y expansión del comercio mundial en provecho de todos los países, en especial para las partes contratantes poco desarrolladas, se incluye una mejora en el acceso a los mercados mediante la reducción y eliminación de los aranceles, las restricciones cuantitativas y otras medidas y obstáculos no arancelarios. Se proponen mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT, además de aumentar la capacidad de respuesta del GATT a los cambios económicos internacionales, para poder efectuar los ajustes necesarios. Aumentar la relación del GATT con las organizaciones internacionales, para considerar los cambios de las estructuras y las perspectivas comerciales, incluido el comercio de

productos de alta tecnología, los problemas del mercado de productos básicos y la importancia que tiene el entorno comercial en relación con la capacidad de los países endeudados para enfrentar sus obligaciones financieras.

A su vez, se busca fomentar una acción de cooperación para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas que afectan el crecimiento y el desarrollo. Se acuerda que el principio de trato diferenciado y más favorable especificado en la Parte IV y en otras disposiciones del Acuerdo General, se aplicará en la realización de las negociaciones. Los países desarrollados no esperan que los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo y de sus finanzas. Los países en desarrollo esperan la mejora de su situación comercial y la mayor atención a los problemas particulares de los países menos adelantados. Además, los países participantes se comprometen a no utilizar medidas de restricción o de distorsión del comercio que no se coordinen con las disposiciones del GATT, así como también medidas comerciales que puedan mejorar su posición negociadora.

El mantenimiento de todas las medidas de restricción o de distorsión comercial que sean incompatibles con lo establecido por el Acuerdo General, se suprimirán gradualmente. Este compromiso se hará de manera progresiva, realizando consultas entre los participantes interesados. Cada uno de los participantes, para la aplicación de estas metas, se compromete a realizar una vigilancia multilateral para garantizar su cumplimiento.

En las NCM, se buscará reducir los aranceles y dentro de las medidas no arancelarias, se intentará reducir o eliminar, las restricciones cuanti

tativas.

En cuanto a productos, los tropicales tendrán por finalidad el alcanzar la más completa liberación del comercio, incluyendo medidas arancelarias y no arancelarias. Se reconoce la importancia de este tipo de productos para un gran número de los países en desarrollo. Los productos que se obtienen por la explotación de recursos naturales, tendrán un trato muy similar al anterior. Se buscará integrar en forma definitiva al acuerdo de rubro de textiles y vestido.

Además de ello, se busca alcanzar una disciplina mayor en la agricultura con el fin de reducir la incertidumbre, los desequilibrios y la inestabilidad de los mercados mundiales de productos agropecuarios. Para ello se quiere mejorar el acceso al mercado, a través de la reducción de los obstáculos a las importaciones, el clima de la competencia se puede mejorar utilizando con una mayor disciplina las subvenciones directas e indirectas. Por último, la reducción de los efectos desfavorables en el comercio de los productos agrícolas por las reglamentaciones y barreras sanitarias, sin dejar de lado los acuerdos internacionales pertinentes.

La Ronda de Negociaciones de Uruguay, aún no ha terminado. Los temas en negociación tienen gran importancia para los países en desarrollo, ya que estas negociaciones se deben desprender resultados importantes para las naciones en desarrollo, ya que la evolución de la economía mundial, requiere de una creciente participación de los países subdesarrollados, estas naciones, sobre todo los más adelantados, realizaron grandes avances en la exportación de manufacturas en los dos decenios pasados. En los sesentas y los primeros años de los setentas, este crecimiento perteneció a

un pequeño grupo de países, en los setentas, surgió un segundo estrato de países en desarrollo exportadores, este grupo exporta productos más complejos; mientras que los países en desarrollo más atrasados, exportan productos más simples e intensivos en mano de obra. De igual forma, el comercio entre países en desarrollo va adquiriendo mayor importancia, y estas naciones a su vez, se constituyen en un mercado atractivo para los países desarrollados.

El avance de las exportaciones de los países en desarrollo, se produjo a pesar de los obstáculos que enfrenta el comercio internacional. Las presiones proteccionistas se remarcaron en la agricultura, aunque las reglas comerciales que rigen al GATT, no siempre se aplican en este sector. A pesar de todo, en la actualidad, alrededor de unos sesenta países en desarrollo son miembros del GATT.

1.3) LA UNCTAD Y LOS PAISES EN DESARROLLO.

A partir de 1962, la economía mundial enfrenta una mayor participación de los países en desarrollo, los cuales dada la identidad de problemas y propósitos en materia económica unieron esfuerzos y en el marco del octavo período - de sesiones de la Asamblea General de la ONU, declararon su firme interés por realizar una conferencia de las Naciones Unidas en materia de Comercio y Desarrollo. Esta conferencia a la postre se convertiría en un foro en el cual se buscaría conformar un orden en materia económica que atendiese los problemas de los países de menor desarrollo.

Para conseguir el progreso económico, se decidió unir a todos los países, para sentar las bases en la realización de negociaciones entre ambos tipos de países.

El secretario de las Naciones Unidas al hacerlo efectuó un llamado a la comunidad internacional para participar en un programa universal y constructivo en beneficio del comercio y el desarrollo y convocó a la celebración de una conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) - basado en el principio de que el progreso económico y social de los países depende en gran parte de la expansión del comercio internacional.

En julio de 1962, en el Cairo, Egipto se aprobó la convocatoria para celebrar la conferencia y en diciembre de ese mismo año se crearon las comisiones para su preparación.

La primera reunión de la UNCTAD, se celebró en Ginebra Suiza, del 23 de marzo al 15 de julio de 1964. En ella se debatieron los principales problemas del comercio internacional especialmente los que afectan a los productos primarios. De igual manera se propusieron nuevas formas de ayuda y de crédito para compensar las reducciones en los ingresos por concepto de exportaciones, se manifestó la necesidad de suscribir nuevos acuerdos comerciales para

reducir las restricciones a los artículos manufacturados simples y conceder un trato arancelario más favorable a los países en desarrollo.

Desde la primera UNCTAD, se le dió carácter de permanente a la conferencia y se definieron tres grupos de países industrializados de economía de mercado, socialistas y los países en desarrollo. Cabe mencionar que la conferencia se celebró pese a que los países desarrollados consideraban que el GATT era el foro internacional adecuado para analizar cuestiones de comercio. A pesar de ello, se puso de manifiesto en el Acta Final de la I UNCTAD la necesidad de hacer frente a los obstáculos que enfrenta el desarrollo en su relación con el comercio mundial.

La UNCTAD, cuenta con una estructura funcional para solucionar los problemas del desarrollo:

- a) La Conferencia.
- b) La Junta de Comercio y Desarrollo.
- c) La Secretaría Permanente de la Conferencia.
- d) Las comisiones de la Conferencia.
- e) Productos Básicos .
- f) Comercio de Manufacturas.
- g) Transacciones Invisibles y Financiamiento
- h) Transporte Marítimo.

Desde su nacimiento, la UNCTAD, ha ofrecido a los países en desarrollo la oportunidad de exponer las dificultades que enfrentan en torno al comercio y el desarrollo y a pesar de que algunas de sus propuestas no han progresado, otras han resultado viables habiéndose llegado a la concertación de acuerdos internacionales, dentro de los cuales destaca el Centro de Comercio Internacional, en el que trabajan conjuntamente la UNCTAD y el GATT; pero cuyos re-

sultados han sido de poca utilidad para los países en desarrollo.

En realización de la II UNCTAD, celebrada en Nueva Delhi en 1968, se destacan resoluciones como el principio de establecer un Sistema Generalizado de Preferencias (S G P), en favor de la exportación de manufacturas de los países en desarrollo; el intento de organizar el mercado de productos básicos, mejorar la liquidez internacional a través de los Derechos Especiales de Giro (D E G), y buscar establecer un vínculo por medio del FMI, entre los DEG y el Financiamiento para el desarrollo. Los países en desarrollo en 1971, mostraron su preocupación por los mínimos resultados que habían obtenido de la II UNCTAD. En la Conferencia, conocida como Programa de Acción de Lima.

La UNCTAD declara que la reactivación del proceso de desarrollo de los países más atrasados y la correspondiente necesidad de cambios estructurales en la Economía Internacional, han de convertirse en el punto principal de todo programa dirigido a reactivar el desarrollo.

La tarea de los países en desarrollo, es reactivar su crecimiento, sin embargo las actuales condiciones de la economía mundial, de rápidos cambios hacen a la cooperación internacional un tema de gran relevancia.

La UNCTAD debe ser capaz de encontrar nuevos caminos para mejorar sus actividades fundamentales y métodos de trabajo para cumplir con estos objetivos para los que fue creada; es decir, ayudar a los países en desarrollo a establecer un comercio multilateral con los países desarrollados y lograr la transferencia de fondos y asistencia técnica para elevar el nivel de desarrollo de los países más atrasados.

CAPITULO I I

COMERCIO Y DESARROLLO

- 2.1) ORIGEN Y OBJETIVOS DEL APARTADO IV
- 2.2) COMPROMISOS ADQUIRIDOS POR LAS PARTES CONTRATANTES
- 2.3) EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)
- 2.4) NEGOCIACIONES RECIENTES

2.1) ORIGEN Y OBJETIVOS DEL APARTADO IV

Desde 1950, al interior del GATT se tenían presentes algunas dificultades que presentaban los países en desarrollo en lo relacionado con su comercio internacional. Esta situación, comenzó a ser estudiada más específicamente al realizarse el XIX período de sesiones de las Partes Contratantes o conocida como Reunión Ministerial de 1961, realizada en Ginebra, Suiza con la representación de 44 países, que tenían como objetivo el estudiar los problemas que presentaba el comercio mundial y que habían sido identificados por los comités establecidos y coordinados por el Programa de Desarrollo del Comercio Internacional. En la mencionada reunión, se acordó seguir trabajando en la disminución de las barreras arancelarias, manteniendo el trato de la nación más favorecida contenido en el GATT. Sin embargo, se dejaba establecido, que los tradicionales métodos de negociación por productos o por países, utilizados por el Acuerdo General, ya no eran compatibles con las necesidades del comercio mundial.

De esta forma, se buscaría la adopción de nuevos métodos, en específico, la fórmula de reducción lineal de los derechos de aduana; se señalaba que no debía perderse de vista las distintas características que presentaba el comercio, el nivel de aranceles y la estructura de las economías de las diversas partes contratantes; que había que considerar los problemas que enfrentan los países que sólo exportan un reducido número de productos y se reiteraron las bases de otorgar mayor flexibilidad, en lo concerniente al grado de reciprocidad que es posible esperar de los países en desarrollo.

Cabe destacar, la importancia que para lo anterior representaron las

numerosas independencias realizadas en el Continente Africano, a principios de los años sesentas, lo que dió surgimiento a un gran número de países autónomos, que por sus características económicas, vinieron a integrarse a las filas de los países en desarrollo. La mayoría de estos países se hicieron miembros del GATT, en base a lo establecido por el Artículo XXVI del Acuerdo; es decir, se sometían a las obligaciones aceptadas a nombre suyo por los Estados de quienes dependía. A los países que decidieron no adherirse en ese momento, se les otorgó un período de dos años y se les recomendó a las Partes Contratantes, concedieran el mismo tratamiento que venían dando a los nuevos países en el mismo período, con la consigna de que estos nuevos países, siguieran utilizando las reglas del GATT. A este mecanismo se le conoce como Aplicación de Facto.

Posteriormente, en el año de 1962, es aprobada la Ley de Expansión Comercial, propuesta por el Presidente Kennedy. Con ella, el Congreso Norteamericano permitía la reducción de aranceles hasta en un 50% y la eliminación de todas aquellas fracciones inferiores de 5%; se podía eliminar los derechos sobre los artículos donde la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos representaban el 80% del comercio mundial. Además, el Presidente contaba con la facultad de poder negociar utilizando el procedimiento de categorías extensas de productos, con lo que se rompía el tradicional método de las negociaciones bilaterales " Productos por Productos ".

Por otra parte, en el transcurso de la Ronda Kennedy, existieron otros factores que influyeron de manera destacada en su realización. Podemos mencionar: la integración de los países Europeos en la CEE, creando así un mercado amplio de sumo interés para las exportaciones de los países extranjeros, primordialmente de Estados Unidos, la utilización por parte

de la CEE de algunas medidas restrictivas sobre todo en la agricultura; y el continuo deterioro de la balanza de pagos de Estados Unidos, lo que obligaba a este país a encontrar la forma de crear o posibilitar reducciones en las restricciones de otros países, principalmente de la CEE.

La realización de la I UNCTAD, ofreció la oportunidad a los países en desarrollo de estudiar los problemas comunes que tienen al efectuar las actividades propias del comercio internacional y de su desarrollo económico. En la Reunión Ministerial de Ginebra, Suiza, en 1963, se tenía como objetivo, analizar los siguientes puntos:

- 1) Medidas para expandir el comercio de los países en desarrollo.
- 2) Mecanismos para seguir reduciendo o suprimiendo los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio.
- 3) Disposiciones relativas al acceso de productos agrícolas y de los demás productos primarios a los mercados.

Para el cumplimiento del primero de estos puntos, todos los países desarrollados a excepción de los países miembros de la CEE, acordaron utilizar medidas como: el congelamiento del Statu Quo por parte de los países desarrollados en los productos de interés para los países en desarrollo; eliminar las restricciones cuantitativas a las importaciones realizadas por los países en desarrollo, teniendo como plazo los finales de 1965 la admisión con franquicia de los productos tropicales a fines de 1963, el suprimir los derechos de aduana sobre los productos primarios y la reducción o eliminación de los aranceles que se aplican a los productos elaborados y semielaborados procedentes de países en desarrollo, teniendo que efectuar una reducción mínima del 50% en los tres años siguientes. Cabe señalar,

que los países miembros de la CEE, únicamente se comprometieron a aplicar dichos puntos, en la medida de lo posible.

Para el cumplimiento de algunas medidas, se aprobó la realización de negociaciones comerciales generales, a efectuarse partir del 4 de mayo de 1964, con la finalidad de alcanzar la liberalización importante del comercio internacional, basada en el trato de la nación más favorecida y en el principio de la reciprocidad. Las negociaciones abarcarían todas las categorías de productos y comprenderían los derechos de aduana y también los obstáculos no arancelarios. Además se buscarían crear condiciones aceptables de acceso a los mercados de los productos agrícolas del mundo.

De gran importancia en las negociaciones, era lo relacionado con los esfuerzos a realizar para fomentar a las exportaciones de los países en desarrollo, con la importante diferencia y reconocimiento de los países desarrollados, de no esperar reciprocidad en la realización de negociaciones comerciales. Esto toma relevancia, ya que se consideraba que la doctrina original del GATT, buscaba favorecer el desarrollo del comercio internacional por medio de la reducción de aranceles aduaneros y la eliminación o limitación de las barreras no arancelarias. Pero como se puede observar, el utilizar dicha doctrina puede crear graves deficiencias. Por ejemplo, el principio de no discriminación, resulta inadecuado si no se considera, la diferencia de capital, tecnología y recursos naturales con que cuenta cada país y en la práctica este concepto beneficia solamente a los países desarrollados.

Es por ello, que desde el establecimiento del GATT, algunos países en desarrollo se pronunciaron en su contra, ya que lo consideraba perjudicial

para sus economías, porque los mecanismos a implementar para la liberalización del comercio no fomentarían su desarrollo. La poca atención que el Acuerdo General le dió a este punto, llevó a los países en desarrollo a solicitar a las Naciones Unidas, CONVOCARA una Conferencia sobre Comercio y Desarrollo, en el cuál se analizarán los problemas más específicos que presentaba el desarrollo y su relación con el comercio mundial.

Dentro de la Ronda Kennedy, se realizó un minucioso estudio de dicha situación, para lo cual se formaron cuatro comisiones que analizarían los siguientes apartados o incisos:

1. Barreras Arancelarias
2. Barreras No-Arancelarias
3. Países en Desarrollo
4. Agricultura

Después de diversas negociaciones, en 1965 se incorporaba un nuevo Apartado a los estatutos del GATT, la PARTE IV, en donde se especificaban las ventajas otorgadas a los países en desarrollo, de esta forma, la participación de los países en desarrollo se llevaría a cabo, bajo el principio de la NO - RECIPROCIDAD.

Los artículos XXVI, XXXVII y XXXVIII constituyen la Parte IV del Acuerdo, en donde se establecen las necesidades especiales de los países en desarrollo, así como los mecanismos a seguir entre las distintas Partes Contratantes del GATT.

2.2) COMPROMISOS ADQUIRIDOS POR LAS PARTES CONTRATANTES

Las Partes Contratantes del Acuerdo General, tienen que estar concientes, que dentro de los objetivos del GATT, se destaca el elevar los niveles de vida y lograr progresivamente el desarrollo de las economías de todos los miembros. Es en esto último, donde toma gran importancia la ayuda que se les pueda otorgar a los países en desarrollo firmantes del Acuerdo. Ante esta situación, los ingresos de exportación de los países en desarrollo miembros del GATT, pueden representar un lugar muy importante en su desarrollo económico y el alcance que se pueda tener por medio de esta vía depende por un lado, de los precios que este tipo de países paga por los productos que importa y por el otro, por el volúmen de sus exportaciones y de los precios que éstas tienen.

Con la Parte IV, se reconoce que existe una marcada diferencia en los niveles de vida de los países desarrollados y los demás países; por ello, se hace necesario un esfuerzo tanto a nivel individual como colectivo, que intente promover el desarrollo de las economías de los países en desarrollo, que paralelamente impulsan la elevación de los niveles de vida que se tienen en estos países. Es en este punto, donde el comercio internacional se considera como un instrumento de progreso económico y social y debe regirse por reglas y procedimientos que sean compatibles con los objetivos mencionados con anterioridad.

De esta forma, las Partes Contratantes, otorgan a las partes contratantes poco desarrolladas la capacidad de utilizar medidas especiales, que llevan la intención de mejorar y fomentar su comercio y su desarrollo. Para ello, es necesario asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingre-

sos de exportación de los países en desarrollo, quienes deben así, realizar esfuerzos positivos para obtener el incremento de su comercio internacional, que se ligue a los requerimientos de su desarrollo económico.

Es de señalarse, que una gran parte de las economías en desarrollo depende de la exportación de algunos productos primarios. Es importante a asegurar para este tipo de productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de inclusión en los mercados mundiales y si son requeridas, elaborar medidas destinadas a estabilizar y mejorar la situación de los mercados mundiales de estos productos, que incluirán las medidas pertinentes para la estabilización de los precios, lo que permitirá la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como, el crecimiento de los ingresos netos por concepto de exportación de dichos países a fin de ofrecerles recursos crecientes para su desarrollo económico.

Gracias a la diversificación que puedan alcanzar, las partes contratantes poco desarrolladas podrían lograr una rápida expansión de su economía, con lo que se busca evitar la dependencia de la exportación de productos primarios. Por ello, se deben ofrecer mejores condiciones de acceso a los mercados, de los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación puede ser relevante para las Partes Contratantes poco desarrolladas.

La actividad comercial, no puede quedar desligada de la ayuda financiera destinada al desarrollo; por lo tanto, es necesario que las Partes Contratantes y los Organismos Internacionales de Crédito, realicen un esfuerzo conjunto, para contribuir con la máxima eficacia posible, a aliviar las cargas que enfrentan las partes contratantes poco desarrolladas

en la consecución de su desarrollo económico.

También es importante la colaboración que puedan brindar las Partes Contratantes y otras Organizaciones, tanto intergubernamentales, como de las Naciones Unidas, que tengan entre sus objetivos el desarrollo comercial y económico de los países poco desarrollados. De todo ello, las Partes contratantes no esperan reciprocidad por los compromisos que se han enunciado, ni por los compromisos que se pacten en negociaciones comerciales. La adopción de las medidas para llevar a cabo estos principios y objetivos será objeto de un esfuerzo de ambas partes.

Ante esta situación las partes contratantes poco desarrolladas deberán, en la medida de lo posible, brindar prioridad a la reducción y eliminación de las trabas que se oponen al comercio de los productos cuya exportación es de especial interés para las partes contratantes poco desarrolladas (incluidos los derechos de aduana). También deben abstenerse de establecer o de aumentar los derechos de aduana o cualquier tipo de obstáculos no arancelarios a la importación respecto a los productos que son de interés especial para los países en desarrollo firmantes del Acuerdo General. A este respecto, también se incluyen la no implantación de nuevas medidas fiscales y paralelamente a esto, se debe conceder, en las modificaciones que se realicen en política fiscal, la reducción o supresión de las medidas fiscales vigentes, que afecten sensiblemente el desarrollo del consumo de productos primarios o de los productos realizados en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de los países en desarrollo.

Debido a la dificultad que representa el cumplir con las obligaciones antes mencionadas de una manera conjunta, las Partes Contratantes pueden e

fectuar consultas para cumplir con ellas de forma individual, sin descartar la posibilidad de realizar asambleas que atiendan los casos específicos.

En suma, las partes contratantes desarrolladas, deberán hacer lo que esté a su alcance, para mantener los márgenes comerciales a niveles equitativos, en los casos en que el gobierno interviene directa o indirectamente en el precio de venta de productos que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, dentro de los países menos desarrollados firmantes; y adoptar medidas cuya finalidad sea ampliar las posibilidades de incremento de las importaciones provenientes de partes contratantes poco desarrolladas.

Los países en desarrollo, por su parte, deben tomar medidas destinadas a la utilización de lo dispuesto en la Parte IV en beneficio del resto de las partes contratantes poco desarrolladas, teniendo muy en consideración las necesidades actuales y futuras de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio.

La gran mayoría de lo mencionado líneas arriba, se puede realizar de forma individual, pero de manera colectiva, las Partes Contratantes colaboran bajo las siguientes disposiciones: Deben por medio de arreglos internacionales, asegurar mejores y aceptables accesos a los mercados mundiales para los productos primarios, y con el objeto de elaborar medidas destinadas a estabilizar la situación de los mercados mundiales de esos productos. Así como procurar la colaboración de instituciones como las Naciones Unidas y sus órganos, en la realización de planes y políticas destinadas al desarrollo.

Es obligación permanente, el vigilar la evolución del comercio mun-

dial, en especial el comercio que efectúan las partes contratantes poco de sarrolladas.

2.3) EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

Las exportaciones de los países en desarrollo han podido realizarse con mayor intensidad, hacia numerosos países industrializados, debido a la utilización de una preferencia tarifaria; esto es, una reducción parcial o total de los derechos de aduana, es lo que se conoce como preferencias arancelarias generalizadas. En esta primera parte, se explicara el esquema propuesto por las Comunidades Europeas, para en una segunda oportunidad abordar el sistema utilizado en los Estados Unidos y el Japón.

En el primer caso, esta idea de un SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), entró en funciones en 1971 por un período de diez años, en Diciembre de 1980 fue prorrogado por un nuevo período de diez años y basándose se en esta última opción, se explicará el funcionamiento; así como, las obligaciones requeridas para exportar utilizando una preferencia tarifaria. Se debe dejar señalado, de que a pesar de que la tarifa con preferencia se agote, es posible seguir exportando, pagando un arancel normal.

La Comunidad Europea, otorga preferencia a 126 países o territorios dependientes. En síntesis, las preferencias generalizadas son simplemente la reducción de todo o una parte de la percepción de derechos de aduana de ciertas cantidades de productos provenientes de los países en desarrollo. Por un lado, se le llama " preferencia " porque los productos se beneficiaban de una ventaja sobre los productos provenientes de países industrializados. Por el otro, son " generalizadas ", porque se conceden a todo país en desarrollo por la mayor parte de los países desarrollados. Es necesario dejar en claro, que estas preferencias no son recíprocas, con ello, los países beneficiarios no se encuentran obligados a otorgar reducciones

equivalentes. El origen de estas preferencias generalizadas, se tiene en la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), de 1968 celebrada en Nueva Delhi, donde se acordó que los países desarrollados utilizaran las preferencias arancelarias, bajo una idea de cooperación al desarrollo de los países del Tercer Mundo. En dicha Conferencia, se reconocía la necesidad de establecer un sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación que resulte aceptable para ambas partes y redunde en beneficios para los países en desarrollo. Los objetivos del SGP, deberían de: Aumentar los ingresos de exportación de los países en desarrollo, promover su industrialización y acelerar su ritmo de crecimiento económico.

Debido a lo anterior, se tuvo que realizar una especie de enmienda, que reelevatora las obligaciones que se establecen en el Artículo I del GATT, de modo que fuera posible utilizar un sistema generalizado de preferencias; de esta forma, el 25 de Junio de 1971, las Partes Contratantes decidieron otorgar a las partes contratantes poco desarrolladas, el no cumplimiento de las disposiciones del Artículo I del GATT por un período de diez años, para que se pudiera otorgar un trato preferencial arancelario a los productos originarios de países o territorios en desarrollo; sin embargo, todos los países que conceden preferencias, utilizan ciertos mecanismos de salvaguardia con la finalidad de mantener algún tipo de control sobre el comercio a que den lugar nuevas ventajas arancelarias.

Se señaló que en la UNCTAD se le diera especial atención a las medidas que tienen relación directa con el SGP, o fueran complementarias de él resaltando las que permitan a los países en desarrollo menos adelantados,

participar más activamente en este sistema. Además de ello, se debe dar prioridad a:

- La determinación de los productos respecto de los cuales el SGP abre nuevas y mejores posibilidades de exportación para los países menos adelantados.
- Los estudios de mercado de estos productos.
- La asistencia para mejorar los servicios de exportación y de fomento de las exportaciones o cuando sea el caso, establecer dichos servicios.

La UNCTAD, también es la responsable de examinar los efectos del SGP sobre las exportaciones y los ingresos de exportación, la industrialización y las tasas de crecimiento económico de los países beneficiarios. Además de las medidas adoptadas en la UNCTAD, en relación con las normas de origen y las medidas en favor de los países en desarrollo menos adelantados, se preparó el siguiente programa de asistencia técnica con la idea de que los países beneficiarios de las preferencias, puedan obtener las mayores ventajas posibles del SGP.

La UNCTAD, la ONUDI y el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT también han formulado un programa de acción conjunta para ayudar a los países en desarrollo que así lo soliciten, en materia de las nuevas perspectivas que brinda el SGP, y asesorarles sobre las medidas a adoptar para aprovechar al máximo dicho sistema.

Por su parte, los países que otorgaron las preferencias, lo realizaron siguiendo ciertos lineamientos; las preferencias son una acción unilateral, no son negociadas con los países beneficiarios, sino que son el re-

resultado de una concesión autónoma de los mismos países desarrollados y de éstos con los países en desarrollo, las preferencias tienen un carácter temporal, además el esquema de preferencia, contempla mecanismos de salvaguardia, con ello, se le permite a los países donantes conservar cierto control sobre los intercambios que de las nuevas ventajas arancelarias pudieran resultar y finalmente el derecho a las preferencias puede ser reestablecido.

El SGP, puede presentar diversos esquemas de aplicación, cada uno de los países desarrollados al otorgar las preferencias adaptó a sus necesidades un esquema de aplicación a la fecha de entrada de funcionamiento. Los esquemas de aplicación entraron en vigor en las fechas siguientes:

Comunidad Europea	1° de Julio de 1971
Japón	1° de Agosto de 1971
Noruega	1° de Octubre de 1971
Finlandia	1° de Enero de 1972
Suecia	1° de Enero de 1972
Nueva Zelandia	1° de Enero de 1972
Suiza	1° de Marzo de 1972
Austria	1° de Abril de 1972
Canadá	1° de Julio de 1974
Estados Unidos	1° de Enero de 1976

Los esquemas presentan diferentes formas que se pueden considerar básicas en los siguientes tres puntos:

- a) Los productos comprendidos en cada esquema.
- b) La importancia de la rebaja.
- c) Los mecanismos de salvaguardia

Debido a ello, las ventajas tarifarias acordadas a los países en desarrollo son distintas de un esquema a otro, como consecuencia de las diversas posiciones que ocupaban los países desarrollados al poner en práctica dichos esquemas.

ESQUEMA DE LAS PREFERENCIAS GENERALIZADAS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

(1981 - 1990)

El régimen presenta un esquema diferenciado según sea el caso, de productos agrícolas, textiles o industriales:

Productos Agrícolas:

Primero asegurarse de que el producto está incluido en el esquema; de estar incluido, se buscará de que margen de preferencia se beneficia, y este puede ir de una simple reducción del derecho de aduana, hasta la franquicia total. El esquema de las Comunidades Europeas, contempla pocos productos que tienen límite de volumen, la mayoría de productos agrícolas inscritos en el esquema, se admiten sin ningún límite de volumen.

Sin embargo, existe un cláusula de salvaguardia que permite el reestablecimiento parcial o integral del derecho en el caso de importaciones bajo régimen preferencial que se efectúan en cantidades o precios tales que, puedan causar perjuicio a los productos de la Comunidad. Se hace mención que hasta el momento, esta cláusula no se ha utilizado.

Productos Textiles:

Al interior de la Comunidad, se realiza una distinción entre productos determinados por el arreglo relativo al comercio internacional de textiles (AMF) y los demás productos textiles.

Productos Textiles AMF (Acuerdo Multifibras).

Se debe asegurar el exportador, si su producto forma parte de la lista de productos AMF. Si está contemplado, se debe tener en consideración, que el beneficio del SGP, se reserva a los países y territorios en vías de desarrollo que firmaron un acuerdo con la Comunidad en el marco del AMF. Estos países tienen la franquicia total dentro del límite de un cupo individual expresado en toneladas, piezas o pares.

Para los productos bajo los lineamientos del AMF, se utiliza la misma forma de establecer las categorías de productos, que la utilizada en acuerdos bilaterales sobre comercio de productos textiles.

Otros Productos Textiles:

Son productos que no se encuentran cubiertos por el Sistema AMF en franquicia total con límite máximo cubierto entre los beneficiarios, y que está repartido entre los Estados miembros bajo la misma legislación porcentual que se utiliza en el sistema AMF. Estos límites tienen topes, el "tope" es la cantidad máxima que puede realizar cada país beneficiario; de esta forma, se le concede a cada país beneficiario la posibilidad de utilizar su límite máximo, que de no existir se correría el riesgo de que únicamente lo utilizaran un pequeño número de países. También existen dentro de los productos no AMF, los productos no repartidos en cuotas, sino que se encuentran destinados a toda la Comunidad. Tanto la enumeración de es-

tos productos, como sus montos en franquicias de derechos, se encuentran reglamentados muy específicamente.

Productos Industriales:

Dentro del esquema de la Comunidad, se demarca una franquicia total de derechos aduaneros para todos los productos industriales en los límites de ciertos montos y volúmenes expresados en toneladas o ECO (Unidad Monetaria creada en 1979 por necesidades del sistema monetario Europeo, se utiliza en los diferentes sectores de la actividad comunitaria, se emplea totalmente desde el 1° de Enero de 1981).

Para las productos industriales, los contingentes y límites máximos no son globales para el conjunto de los beneficiarios, para estos productos la Comunidad utiliza el principio de la individualización de los montos preferenciales; esto es, para cada beneficiario se garantiza una cantidad específica. Esta diferencia se basa en la comprobación de que los países en desarrollo más avanzados, con infraestructura de comercialización bastante desarrollada, utilizaban con mayor agilidad las ventajas acordadas por el esquema, lo que perjudicaba a los países en desarrollo más débiles; por otra parte, en los últimos años, hubo países en desarrollo beneficiarios del esquema, que lograron desarrollarse con gran velocidad y en ciertos sectores sus exportaciones amenazaron la producción de la Comunidad.

La diferenciación que se realiza entre países, busca ampliar el beneficio de las preferencias en favor de los países en desarrollo menos avanzados, y a limitar a su vez, para determinados productos las preferencias de las que se benefician los considerados en un nivel competitivo. La Co-

unidad encuadra dos categorías de productos industriales:

- a) Productos Sensibles, estrictamente controlados
- b) Productos No Sensibles

Los primeros, productos industriales sensibles, son productos importados de países considerados como competitivos. Estos se administran en forma de contingente individual, dividido en cuotas para cada Estado miembro. Los productos industriales sensibles que se administran en límites máximos individuales, con ello se busca ofrecer a cada país beneficiario la seguridad de contar con las posibilidades preferenciales propuestas por la Comunidad.

Para justificar el derecho al beneficio del SGP, se crearon las reglas de origen de las mercancías. De esta forma, el beneficio del sistema se reserva a las mercancías originarias de países en desarrollo; es así, como un producto se considera originario cuando ha sido totalmente obtenido en ese país. Sin embargo, en el caso que el producto no haya sido creado enteramente en el país, se podría aplicar el SGP si se considera que su elaboración o transformación se aplica a los complementos de mano de obra ya que este proceso puede ocasionar cambios en la partida de la nomenclatura arancelaria.

Por otra parte, también se demarcaron reglas de transporte que prevén que sea directo, a pesar de ello, hay ocasiones que por razones geográficas o vinculadas al transporte mismo, se hace necesario tomar otros caminos. Igualmente, las mercancías pueden permanecer en depósitos en un país intermedio cuando se haga necesario.

Desde 1986, la CEE ha introducido criterios de competitividad simila-

res a los utilizados por los Estados Unidos. La Comunidad sigue utilizando medidas en favor de los países menos adelantados. El sistema de diferenciación utilizado por la CEE se ha remarcado; es decir, los países que se pueden beneficiar con el SGP, sufren de mayores dificultades para poder utilizarlo. Muchos países han perdido los beneficios que ofrece el SGP, al introducirse las medidas sobre el grado de competitividad. De esta forma, en 1986, el valor del contingente arancelario en comparación con 1985 se redujo en un 50% y el número de productos afectados por los límites preferenciales se mantuvo al nivel de 1985.

Conforme al esquema de 1987, se ha establecido un nuevo tipo de contingente arancelario llamado " cantidades fijas en franquicia "; es decir, se aplican sumas fijas para diversos productos; sin embargo, estas sumas no se distribuyen entre los miembros de la CEE, sino que son administrados por la Comisión, lo que permite cumplir con los límites preferenciales.

ESQUEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADA DE ESTADOS UNIDOS

El Congreso de Estados Unidos aprueba la Ley de Comercio de 1974, de esta forma, se le otorgan nuevas atribuciones al Presidente de ese país; de los aspectos destacados reelevantes de la Ley, es el inicio en la utilización del SGP.

El utilizar el SGP, se puede conceder excensiones de derechos de aduana a cualquier artículo que se pueda elegir de un país en desarrollo, para ello se debe considerar; el efecto que puede ocasionar el desenvolvimiento económico de los países en desarrollo, el grado con que los otros países desarrollados realicen un esfuerzo equivalente para auxiliar a los países en desarrollo, por medio del uso de preferencias generalizadas y el benefi

cio o daño que estas preferencias tendrán sobre la producción Estadounidense de artículos semejantes o directamente competitivos.

Para determinar cuál es un país en desarrollo, el SGP establece que; es aquél país que tiene vigente una orden ejecutiva del Presidente de los Estados Unidos, que le otorga dicho título, la decisión del Presidente se hace del conocimiento de la Cámara de Representantes y del Senado. El Presidente no puede designar a ningún país en desarrollo beneficiario basándose en:

- a) Si el país es Comunista, a menos que sus productos reciban trato no discriminatorio, o sea Parte Contratante del GATT o miembro del FMI.
- b) Si ese país es miembro de la OPEP, o pertenece a organismos dedicados a restringir la oferta de productos primarios vitales en el comercio mundial o a elevar su precio a un nivel irracional, que de sequilibrien a la economía internacional.
- c) Si dicho país no utiliza medidas adecuadas para cooperar con Estados Unidos, para que sustancias como narcóticos y similares, ingresen ilegalmente a Estados Unidos.

Con algunos lapsos de tiempo, el Presidente publicará y enviará a la Comisión de Comercio Internacional, listas de artículos que pueden ser designados como productos elegibles, derivado de ello, el trato de exención de derechos se aplica a los artículos importados directamente de un país en desarrollo beneficiario, al territorio en donde las aduanas Norteamericanas tienen jurisdicción, y si el total del costo o valor de los materiales producidos en el país en desarrollo, más los costos directos de las o-

peraciones de elaboración realizados en dicho país, no resulta inferior al 35% del valor estimado de dicho artículo en el momento de su entrada a los territorios bajo jurisdicción de las aduanas Norteamericanas, es posible a plicar la excensión.

No puede ser designado artículo elegible, a los artículos textiles o de vestir, sujetos a acuerdos, a los relojes de bolsillo o de pulsera, artículos de acero, electrónicos y de video que afecten la producción nacional, productos del calzado y en general cualquier artículo que el Presiden te determine que es posible perjudique a la producción interna o retrase el desarrollo de la misma.

Es facultad del Presidente, la de anular o suspender y limitar la aplicación del trato de excensión acordado. Puede anular o suspender la de signación de un país, como nación en desarrollo beneficiario, si es posi-- ble determinar cambios en las circunstancias, por las que ese país ya no puede considerarse como nación en desarrollo beneficiaria, puede ser nueva mente como tal si se ajusta a lo establecido por el esquema del SGP.

Lo anterior, es lo que establece la Ley de Comercio de Estados Unidos en lo referente al Sistema Generalizado de Preferencias, pero al paso del tiempo, se han incluido cambios como el criterio de competitividad y la utilización de un nuevo sistema de contingentes arancelarios individuales, por lo que hubo tres países que dejaron de reunir las condiciones previs-- tas por el esquema.

El SGP que se estableció con la Ley de Comercio de 1974, debía de ex- pirar en Enero de 1985; la Ley de Comercio y Aranceles vigente desde fines de 1984, lo renovó por ocho años más, pero le introdujo algunos cambios

fundamentales. El SGP renovado contiene elementos que lo restringen, particularmente para los países beneficiarios más adelantados y de hecho altera la naturaleza del SGP al implantar ciertos criterios de reciprocidad.

Al incluir la reciprocidad en el esquema del SGP por medio de modificaciones destinadas a estimular a los países beneficiarios a que liberalicen su comercio con Estados Unidos. Las revisiones para determinar los productos elegibles para el SGP serán más minuciosas, y para aquellos productos en que los países beneficiarios demuestren un grado de competitividad, se someterán a la Cláusula de la Necesidad Competitiva, (CNC). Para determinar la capacidad de competencia de un producto, se considerará la determinación del país respectivo de liberalizar su comercio, con especial importancia para los productos de interés para Estados Unidos.

Por otra parte, se autoriza al Presidente el suspender la aplicación de la CNC con la condición de que el país en desarrollo beneficiario esté dispuesto a suministrar a Estados Unidos un " acceso equitativo y razonable a su mercado y a sus recursos básicos y a proveer medios adecuados para los que los extranjeros hagan valer los derechos exclusivos de propiedad intelectual, de patentes y derechos de propiedad intelectual registrada " (copy right).

Existen nuevos elementos de juicio para la designación de un país en desarrollo, como beneficiario del SGP:

- a) Si dicho país se abstiene de utilizar prácticas de exportación "no razonables".
- b) Suministrar medios adecuados para hacer valer los derechos de pro-

iedad intelectual y patentes.

- c) Adoptar políticas que reduzcan las medidas que afectan la inversión.
- d) Reducir o eliminar los obstáculos al comercio de servicios.

A principios de 1987, el Gobierno Americano publicó los resultados de un exámen general, en el cuál se analizaron las solicitudes de productos para no utilizar los límites previstos por la fórmula de la competitividad. Las solicitudes fueron presentadas por Gobiernos extranjeros tomando como base el comercio realizado en 1985, se determinó que 290 productos procedentes de ocho beneficiarios tenían un grado de competitividad suficiente, pasando así a designárseles límites más bajos.

A raíz del exámen anual a los productos, se han aplicado exclusiones y designaciones. Dentro de la nueva graduación utilizada por productos específicos, se vieron afectados la provincia de China, Taiwán, México, República de Corea, Brasil, Hong Kong, Singapur, Tailandia y Yugoslavia, en este orden. En general, los beneficiarios más afectados por la aplicación del criterio de la competitividad fueron: La provincia de China, Taiwán, Yugoslavia, República de Corea, México, Brasil, Turquía y Singapur, por este orden.

ESQUEMA DE PREFERENCIAS GENERALES DEL JAPON

En Agosto de 1971, Japón introdujo su SGP el cuál es generalizado, no discriminatorio y no recíproco para los países en desarrollo, siempre y cuando se ajusten a los requisitos que él mismo establece.

En el esquema se fijan límites máximos (en yens o en toneladas), pa

ra la admisión de productos preferenciados, la admisión se realiza en igualdad de condiciones para todos los países, sin efectuar reservas individuales. Cuando los límites se saturan, no se aceptan más mercancías preferenciales y se procede a establecer el arancel normal. El esquema determina la administración con flexibilidad de algunos topes o límites máximos, siempre y cuando sean productos que no afecten ni amenacen la situación competitiva de la industria Japonesa.

Cuando se dice que las mercancías ingresan al Japón con preferencias arancelarias, significa que los importadores no cubren los impuestos de importación, con ello, los productos tienen precio más competitivo frente a los de los países que no se benefician del esquema.

El SGP del Japón establece normas de origen a las que deben sujetarse todos los productos que soliciten un trato preferencial. Un producto es originario de un país en desarrollo, cuando ha sido producido totalmente en el país o si han sido fabricados total o parcialmente con materiales o componentes importados, que deben de haber sido objeto de una elaboración o transformación suficiente en el país beneficiario. Para considerar a un producto originario de un país, se utiliza la clasificación de la Nomenclatura Aduanera de Bruselas (NAB).

Los productos beneficiarios del SGP deben cumplir con la expedición directa, y ésta se acepta cuando al momento de enviar las mercancías, éstas se dirigen a un lugar determinado del territorio Japonés, lo cuál se comprueba con un conocimiento de embarque. Se permite el tránsito por terceros países con o sin almacenamiento, únicamente por razones geográficas, siempre que las mercancías permanezcan bajo control aduanero.

En 1987, Japón ha reformado su SGP, las principales características son:

- a) Aplicación ilimitada de derechos nulos en virtud del SGP mediante la eliminación de los límites máximos respecto de un número considerable de productos industriales.
- b) Incremento de un 30% en promedio de los límites máximos para los artículos que aún se encuentran sometidos a límites.
- c) Aumento del número de productos que pueden incluirse al SGP o al trato especial en favor de los países menos adelantados.

Japón toma en consideración el entorno económico cada vez más difícil para los países en desarrollo, debido a la baja de los precios de los productos básicos y el incremento de la deuda. Japón ha decidido aplicar una reforma para ampliar los beneficios del SGP, la cuál promueva las importaciones de productos industriales procedentes de los países en desarrollo.

Dado la diversidad de los países en desarrollo, Japón opina que existen países que han alcanzado un nivel de desarrollo que dá una competitividad suficiente a sus exportaciones, y deberán poco a poco ser excluidos del SGP.

La reforma del SGP Japonés, se centra en la supresión de los límites máximos para varios productos industriales, estos productos se administran aplicando el sistema de cláusula liberatoria. De esta forma, las importaciones realizadas bajo el SGP, únicamente pueden suspenderse cuando amenazan con causar prejuicios a las industrias nacionales. Existen otros productos que aumentarán sus límites máximos en diversas proporciones, según sea el grado de sensibilidad del producto.

2.4) NEOGOCIACIONES RECIENTES

Cabe señalar a manera de introducción, que las comunicaciones contemporáneas han hecho surgir patrones de consumo que tienden a ser menos diferenciados y a su vez, se realiza una fragmentación geográfica, que busca la especialización en la manufactura de piezas o de componentes, basados en la teoría de las ventajas comparativas, con la finalidad de integrarse posteriormente en un producto final.

De esta forma, vemos que las economías industrializadas de manera general, están experimentando una etapa de transición tanto tecnológica, como de patrones de producción y organización manufacturera, lo que afecta con intensidad creciente la antigua división internacional del trabajo. El ciclo de los productos se ve recortado, las economías de escala ya no son tan importantes, y los avances hacen posible la reconversión de actividades donde antes predominaban las ventajas comparativas que se sustentaban en la mano de obra barata. Existen actualmente dudas sobre si se mantendrán o no las tendencias históricas de transmisión internacional, de los "llamados impulsos dinámicos" que van de los países industrializados hacia los países en desarrollo.

En estos momentos, es incierto el futuro de la demanda de productos básicos que como ya se ha mencionado, conforma el grueso de las exportaciones de los países en desarrollo. Ya que estos productos se encuentran sujetos a los efectos de variados acontecimientos, que se pueden considerar de reciente aparición en el mercado mundial, y que rebasan la idea de baja elasticidad-ingreso de la demanda de estos productos en los países desarrollados. Gran parte de los alimentos y bebidas se han visto desplazados de la preferencia de los consumidores, otros han tenido que enfrentarse a la

competencia de la producción, en el mayor de los casos, subsidiada, que realizan los mismos países desarrollados, en este sentido, también existen productos afectados por las innovaciones tecnológicas, que tienden a sustituir materias primas por sucedáneos de menor costo y cuya producción consume menos energía.

Otro factor que tiene gran importancia, lo constituye la integración de los mercados financieros, así como la utilización de los tipos de cambio flotantes, se combinan directamente con la evolución del comercio internacional. Esto se manifiesta con bastante claridad, con las decisiones de política económica adoptadas en los centros financieros consolidados como Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón, que afectan rápidamente sobre los demás países desarrollados, y por consiguiente sobre el resto de las economías que de diversa manera se entrelazan en la economía mundial.

En suma, la interrelación existente entre financiamiento y comercio, toma rasgos muy peculiares para los países en desarrollo, debido a que la mayoría de éstos, tiene que atender el servicio de la deuda externa, con el agravante de que ahora, no tiene acceso al financiamiento externo de los años anteriores, o al menos los montos no son comparables con los años pretéritos; por ello, se ha ido perdiendo la diferencia entre las transacciones comerciales y las financieras. En la actualidad, la aplicación de las barreras al comercio, tanto arancelarias, como no arancelarias, y el empleo de subsidios a la exportación, amenaza el ordenamiento del intercambio a nivel mundial.

Ahora, toma gran importancia el enlazamiento que ha sufrido el comer-

cio internacional y el financiamiento externo, como puntos de partida para explicar la evolución de los países en desarrollo. Si bien es cierto, la incidencia del fenómeno, varía de un país a otro, y es más significativa en las economías agroexportadoras, existe una tendencia histórica que marca una estrecha relación, entre el ritmo de expansión del comercio internacional, el volumen de exportaciones y el nivel de actividad económica de los países en desarrollo.

Es así como una mejora a nivel internacional, donde se tengan tasas aceptables de expansión del comercio, estabilidad de precios, disponibilidad de financiamiento externo, es importante para la recuperación de la economía y el desarrollo. Las economías desarrolladas, consideran que si se siguen utilizando políticas de austeridad en los países en desarrollo, éstas se pueden convertir en un lastre para la economía internacional, de aquí resalta la evolución existente entre ambos tipos de países, y también se establecen las bases para tener cierta comunidad de intereses, ya que de alguna forma, el bienestar de uno beneficia indirectamente al otro y a la inversa, la recesión también se propaga utilizando la interdependencia señalada.

No se puede esperar que las soluciones a los obstáculos que presenta el desarrollo, vayan de fuera en su totalidad, pues ello no sería realista ni lo más recomendable; sin embargo, los países en desarrollo requieren de ciertas condiciones básicas, que la economía internacional tiene que ofrecer, entre ellas se destacan tres:

- 1) El acceso a los mercados
- 2) El acceso a la tecnología

- 3) El acceso al financiamiento (Este punto a su vez se identifica con el servicio de la deuda externa)

El acceso a los mercados

Para alcanzar la transformación de las estructuras productivas, y el crecimiento económico, es necesario superar la situación de vulnerabilidad externa que la mayoría de los países en desarrollo presenta, para de esta forma ampliar el grado de autonomía en el diseño y aplicación de las políticas económicas. Desde el punto de vista comercial, para los países en desarrollo, es importante que la evolución de las principales economías industrializadas logre niveles aceptables de expansión, bajos niveles de desempleo y estabilidad de precios, ya que esto puede considerarse como condición suficiente para una mejor actuación del sector exportador de los países en desarrollo. De hecho, las exportaciones de los países en desarrollo sí han aumentado, aunque a niveles inferiores al del comercio mundial, lo que ha perjudicado en su mayor medida a estos países, es que su valor, es el que ha sufrido estancamiento debido al conocido deterioro de los términos de intercambio. Lo anterior, es respuesta directa a la forma en que se presenta la estructura exportadora de los países en desarrollo, dependiente de productos primarios de demanda declinante o de reducido dinamismo, a lo que hay que sumar, el abandono progresivo de los principios y normas originales de liberación comercial promovidos por el GATT. Esto se demuestra con la utilización de nuevos tipos de proteccionismo empleados por los países desarrollados.

Debido a ello, los países en desarrollo han venido buscando un sistema de comercio internacional transparente, la eliminación de trabas arance

larias y no arancelarias al acceso de sus productos a los mercados de los países desarrollados, la ampliación y estabilización del sistema generalizado de preferencias, el fortalecimiento del multilateralismo, precios estables y remunerativos para los productos básicos de exportación. Hasta ahora, la capacidad de negociación de los países en desarrollo, es muy limitada para tener peso sobre el ordenamiento del comercio mundial. Y se observa, un desaprovechamiento de las posibles oportunidades que ofrece al poder actuar en conjunto en negociaciones frente a terceros países.

Cuando el ingresar a los mercados mundiales sea parte destacada, para alcanzar una estrategia de desarrollo y de recuperación económica, los países en desarrollo, deberán concentrar esfuerzos en:

- 1) Acciones encaminadas a diversificar y ampliar su estructura exportadora para de esta forma, utilizar mejor las tendencias de la demanda mundial.
- 2) Acciones que busquen fortalecer la cooperación de los países en desarrollo, tanto para compartir mercados, como para aumentar la capacidad de negociación.
- 3) Por último, los países en desarrollo deben crear su propia agenda, marcando su contenido y sus plazos para las negociaciones comerciales con los países desarrollados.

Podemos agregar que los países en desarrollo, también tienen interés en los acuerdos sobre la liberalización del comercio de productos agropecuarios, la eliminación y progresiva disminución de los subsidios que varios países desarrollados conceden a sus productos, mejorando su capacidad competitiva en otros mercados. Estos programas unidos al continuo progre-

so tecnológico, originan importantes excedentes de múltiples productos básicos, lo que lleva a reducir los precios y a lesionar inclusive los intereses de algunos de los mismos países desarrollados, fomentando así el uso de algunas medidas proteccionistas, obligando con ello a seguir utilizando políticas subsidiarias, convirtiéndose esto en un círculo vicioso, que impide a los países en desarrollo realizar exportaciones competitivas. Todo lo anteriormente señalado, altera los patrones comerciales y afecta en mayor medida a los países que no tienen la capacidad de competir en la escala de subsidios, aún cuando se considere tener ventajas comparativas evidentes.

En síntesis, el tema de los subsidios debe quedar establecido en una agenda prioritaria, también se destaca en este sentido, la liberalización del comercio de textiles y vestuario, sin dejar de lado, que la mayoría de los países industrializados, tienen una estructura arancelaria que afecta los bienes primarios, quitándoles así la oportunidad de elevar su valor. En cuanto a los productos básicos, no se puede esperar un crecimiento importante de la demanda internacional, lo que sí es un hecho, es que durante un período relativamente prolongado, continuarán siendo la principal fuente de divisas para los países en desarrollo. Por ello, se deben efectuar esfuerzos encaminados a sostener precios gracias a la aprobación de acuerdos internacionales entre productores y consumidores dentro del marco del Programa Integrado para los Productos Básicos (PIPB). Sería importante para facilitar dichos acuerdos, el considerarlos como un recurso temporal, en lo que se realiza la transformación de las estructuras productivas de los países en desarrollo, a su vez, sería conveniente el definir po

líticas diferentes según el producto o los grupos de productos, lo que serviría para incrementar el poder de negociación de los países en desarrollo.

Otro punto en el que los países en desarrollo, deben poner énfasis -- para poder tener un punto más destacado de acción, es el de las bolsas de -- productos, la mayoría de los productos se encuentran cotizados en las bolsas de los países desarrollados y en ellas se establecen los precios de -- transacciones a futuro de los principales productos básicos, especialmente los agrícolas. La mínima participación que muestran los productores, en la bolsa de productos, puede atribuirse al no conocer el funcionamiento de los mercados o el alto costo de las divisas necesarias para operar en ellas. -- Más específicamente los países en desarrollo, dentro de las bolsas de productos básicos, pueden tener algunas alternativas; por ejemplo, el ignorarlas y negociar parte de sus exportaciones, por medio de la comercialización contractual, sobre la base de precios negociados, otra opción, crear nuevas bolsas de productos dentro de sus propios territorios.

Sin embargo, en ambas situaciones se tendrían serias dificultades, el primer punto, el precio negociado en los contratos a largo plazo no podrá -- alejarse del precio internacional que se establezca en las bolsas de los -- países desarrollados. La segunda, ofrece aún mayores dificultades, ya que se tendría que convencer a los comercializadores y productores extranjeros, utilicen dichas entidades. Ambos casos, se presentan como situaciones viables en el mediano y largo plazo, y lo más oportuno sería el que los países en desarrollo, pudieran aumentar su participación en las bolsas existentes; esto último, serviría para establecer sus propias expectativas respecto de todas las fuerzas económicas que afectan los precios futuros.

Se dejó establecido que, los aspectos financieros y comerciales están estrechamente ligados y ambos pueden desvincularse en las negociaciones internacionales. En el ámbito financiero se puede demarcar además del problema de la deuda externa, otros dos asuntos que son de suma importancia para varios de los países en desarrollo; por un lado, la fijación de los tipos de cambio y de las tasas de interés, y por el otro, la vigilancia internacional de las políticas macroeconómicas de los países desarrollados, cuyos desequilibrios afectan determinadamente el funcionamiento del sistema monetario y financiero internacional.

El acceso al financiamiento

Respecto a este punto, el saldo de la deuda sigue creciendo, y la baja en la tasa de interés se ve contrarrestada por muchos países, por el continuo deterioro de la relación de intercambio. De esta forma, gran parte de las divisas generadas, así como un monto importante del ahorro interno, deben utilizarse en las obligaciones externas, esta situación complica la capacidad de crecer, así como la de transformar la estructura productiva mediante nuevas inversiones. Tiene tanta importancia este tema que las necesidades de financiamiento externo se encuentran en relación directa, del modo como se resolverá el servicio de la deuda ya contraída. Los países en desarrollo requieren del reestablecimiento de los niveles de financiamiento externo, para aspirar a crecer; sin embargo, la banca privada internacional y la inversión extranjera directa, presentan un comportamiento cíclico y es poco probable que se reestablezcan los montos históricos, al menos por un tiempo. El financiamiento oficial, podría tener incrementos, aunque ellos serían insuficientes; por ello, la manera de evitar la salida

continúa del ahorro interno de países en desarrollo, estaba en la posibilidad de aligerar la carga del servicio de la deuda externa.

El aumento de la deuda entre los años setentas y hasta 1982, refleja la decisión de varios gobiernos de recurrir al financiamiento externo para compensar los efectos adversos a que se enfrentó la economía internacional, como fueron la crisis del petróleo o las recesiones internacionales; con ello, se permitió mantener la demanda efectiva y el crecimiento, mientras que el déficit externo se cubría utilizando la elástica oferta del crédito, patrón que se rompe en 1982 al coincidir diferentes factores.

De persistir la tendencia actual dentro del comercio internacional, y de las tasas de interés, gran parte de los países en desarrollo verán limitados sus esfuerzos por alcanzar el desarrollo. Por una parte, un elevado porcentaje del ahorro neto interno, se destina al servicio de la deuda externa, lo que dificulta la capacidad de renovación, incluido el sector exportador; por ello, se debe buscar la aceptación de la idea de reducir la asignación anual de los recursos transferibles destinados al servicio de la deuda, con la finalidad de reorientarlos para garantizar un desarrollo que supere la expansión demográfica.

Sin embargo, no existe una única solución a este problema, en cada caso, se requerirá de una combinación de algunos mecanismos e instrumentos que sirvieran de base para el establecimiento de una política de financiamiento externo ligadas indisolublemente a las corrientes de comercio. De ser escaso el incremento de los flujos externos de nuevos ahorros, lo más viable sería el realizar reducciones a las tasas de interés, por debajo de las cotizaciones del mercado, así se lograría disminuir significativamente

el costo de la deuda.

Lo que no debe perderse de vista, es que el paquete de medidas dirigido a mitigar el problema de la deuda para cada país, debe variar según las circunstancias propias de cada uno de ellos, lo que otorga relevancia a las negociaciones individuales entre cada deudor y sus acreedores. A pesar de ello, la acción conjunta representa un aporte positivo, debido a que los esfuerzos ofrecen posiciones generales concentradas entre grupos de países, sobre aspectos de carácter común.

Un tema no menos importante, es el relacionado con el establecimiento de un marco multilateral de los principios o normas para efectuar el comercio de servicios, para alcanzar la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia. Se menciona lo anterior, debido a que en la mayoría de los servicios se presentan desventajas para los países en desarrollo, -- como lo es en la tecnología y los servicios financieros, ya que para estos países este comercio resulta muy costoso.

En síntesis, es de primer orden el formular y aprobar un sistema internacional de comercio de amplitud universal, en donde se incluyen todos los países. Los principios, normas y mecanismos a utilizar, deben responder a los requerimientos de los distintos grupos de países, en donde se contemple un trato especial definido y diferenciado en favor de los países en desarrollo, este principio ya fue aceptado en la llamada Ronda Tokyo de las negociaciones del GATT, y recientemente ratificada en la Ronda Uruguay en 1986.

C A P I T U L O I I I

EL COMERCIO DE LOS PAISES EN DESARROLLO

- 3.1 Marco Macroeconómico
- 3.2 Resultados en Balanza Comercial
- 3.3. Problemática de la Importación y Exportación
- 3.4 Términos de Intercambio

Las sociedades anteriores al capitalismo, desde la comunidad primitiva hasta la sociedad feudal, se destacaban por ser organismos cerrados, que casi por completo se bastaban a sí mismos y podían subsistir sin necesidad de realizar un cambio. Estas sociedades contaban con una división del trabajo, pero los bienes se producían para el consumo directo de la comunidad productora.

Con el capitalismo, sobrevinieron modificaciones de gran importancia, primeramente no se produjo ya para el consumo inmediato del productor, sino para el cambio. Cada unidad productora limitó su actividad a la producción de un sólo bien o de un número corto de bienes semejantes, sobre todo los que puede crear con el menor esfuerzo. La existencia de cada unidad productora depende en gran medida de sus relaciones con todos los demás, debido al intercambio de los bienes producidos.

El capitalismo también establece una interrelación a nivel internacional; por ello, el ritmo de crecimiento de algunos países se refleja en otros y a la inversa.

En los últimos años, se han vivido etapas de inestabilidad económica, que ha partir de 1983-84 va perdiendo intensidad, debido a los ajustes de políticas que realizaron muchos países en desarrollo; sin embargo, la economía mundial no ha recuperado el impulso que alcanzó en los años setentas y tampoco significa que el desarrollo este progresando nuevamente. El crecimiento ha perdido velocidad en la mayor parte de los países en desarrollo, sobre todo aquellos que enfrentan problemas de servicio de la deuda.

En los países africanos, por ejemplo, los ingresos reales medios per -

cápita no son superiores a los de 1970. En América Latina, este se ha situado a los niveles de 1975. En general, muchos países han perdido de diez a más años de desarrollo.

Lo acontecido acerca de la función que debe realizar el capital internacional, ha despertado innumerables dudas, en una primera instancia se creía que los países en desarrollo sobre todo los más adelantados debían asegurarse préstamos de capital comercial en el extranjero; no obstante, el disponer de capital internacional ocasiona riesgo, porque puede retardar el establecimiento de reformas para realizar ajustes, y por otra parte, los países pueden tomar demasiados préstamos.

Dentro del bloque de los países en desarrollo, se logró un progreso económico, el crecimiento del PIB fue en promedio del 6% al año en el período de 1960-80. La esperanza de vida en la población pasó de un nivel promedio de 42 años en 1960 a 59 en 1982, teniendo una reducción importante en la tasa de mortalidad infantil y un incremento en el nivel de escolaridad a nivel primaria, llegando hasta un 94%. Estos son resultados de esfuerzos internos que se vieron fortalecidos por los flujos de capital.

La utilización del crédito externo, brinda a los países la posibilidad de ajustar gradualmente sus gastos. Durante la década de los setentas, varios países en desarrollo, pudieron enfrentar la subida del precio del petróleo, adquiriendo deudas mayores. Hubo países que realizaban reformas al mismo tiempo que tomaban préstamos, logrando rápidos crecimientos y evitando en lo más posible problemas con el servicio de la deuda. Otros países, utilizaron el endeudamiento, como la forma de retardar la utilización de políticas requeridas para el ajuste. Estos últimos, enfrentaron graves

problemas con el servicio de su deuda y posteriormente hubieron de instrumentar medidas de ajuste aún más drásticas y costosas. La acumulación de deuda convierte al país en un agente sumamente susceptible a las fluctuaciones financieras internacionales.

De 1973 a 1982, hubo un aumento del financiamiento externo dirigido a los países en desarrollo, teniendo un mayor incremento los préstamos concedidos por la banca comercial. La capacidad para hacer frente al servicio de la deuda, se comienza a deteriorar, después de 1974. La relación entre deuda y PNB (Producto Nacional Bruto), paso de un 14% en 1970 a cerca del 34% en 1984. La relación entre servicio de la deuda y las exportaciones se elevó de 14.7% en 1970 a un 20% en 1982, declinando para ser del 19.7% en 1984. Los pagos por concepto de intereses de deuda, se incrementaron en 0.5% del PNB en 1970 a 2.8% del mismo PNB en 1985. Todos estos promedios son generales, y tenemos que considerar que existen diferencias importantes entre regiones y países.

El financiamiento dirigido a los países en desarrollo, ha cambiado en diversas ocasiones. Antes de la primera guerra mundial, los mercados de bienes privados, prevaecía como la fuente principal de capital. Para 1930, debido a la crisis, en gran parte se eliminaron los préstamos comerciales dirigidos a países en desarrollo y después de la segunda guerra mundial, los créditos comenzaron a ser otorgados por las condiciones predominantes en cada diferente etapa del desarrollo internacional.

Por medio de los organismos multilaterales como el BIRF y posteriormente la AIF. El financiamiento oficial, aunado a las inversiones privadas directas y los créditos de proveedores, proporcionaron a los países en --

desarrollo la mayor parte del capital externo hasta fines de los sesentas y a partir de los setentas, los bancos comerciales comenzaron a destacar en el otorgamiento del financiamiento.

Los problemas que se presentan para hacer frente al servicio de la deuda, han sido frecuentes y son provocados por una combinación de políticas internas deficientes, y un deterioro del clima internacional. Durante los años setentas, a pesar del empeoramiento de la relación de intercambio en 1973-74, únicamente tres países recurrieron a la reprogramación de la deuda. En el decenio de los ochentas, se han multiplicado estos problemas. En 1981, se tuvieron 13 reprogramaciones, 31 en 1983 e igual número en 1984.

Los países en desarrollo se han tornado más vulnerables a las dificultades del servicio de la deuda, ya que los préstamos han superado a las participaciones en capital social, además la proporción de deuda a tipos de interés flotantes se ha incrementado y por último, los vencimientos se han acortado.

Se considera que las vinculaciones financieras entre ambos tipos de países dependen de tres variables:

- a) Las políticas de los países industriales
- b) Las políticas de los países en desarrollo
- c) Los mecanismos financieros a través de los cuales el capital llega a los países en desarrollo

En este sentido, las políticas fiscales, monetarias y comerciales de los países desarrollados, determinan en gran parte el clima internacional

para los países en desarrollo. Durante los años ochentas, los problemas que enfrentan muchos de los países en desarrollo, son consecuencia de la recesión que viven los países desarrollados, de esta forma, se redujeron los volúmenes de exportación y se debilitaron los precios en los productos primarios, al mismo tiempo que los tipos de interes se incrementaban.

La recuperación de los países desarrollados ha ayudado a minimizar de alguna forma, las presiones de liquidez que tienen los países en desarrollo. El comercio mundial aumentó en un 8.5% en 1985 y el producto mundial lo hizo en 4.2%. En los países en desarrollo el PNB creció en un 4.1% y el volúmen de exportaciones se incrementó en un 8.9% comparado con el 4% registrado entre 1981-82. A pesar de que los tipos de interes se han reducido, aún mantienen niveles historicamente elevados.

La recuperación a partir de 1983-84, no ha originado mejoramiento de los precios de los productos primarios en dolares, como consecuencia de la mayor valorización del dolar de Estados Unidos y a los factores tecnológicos y de otro tipo que afectan la demanda de estos productos. De esta forma, los exportadores netos de productos primarios, se ven más afectados que los países importadores de estos productos; además las medidas proteccionistas de los países desarrollados continúan siendo utilizadas, perjudicando en gran medida a los países en desarrollo.

Este proteccionismo y la evolución que tengan los tipos de interes reales, tendrán gran importancia en el futuro para los países en desarrollo.

El servicio de la deuda, tiene íntima relación con el comercio realizado por el grupo de países deudores, ya que los deudores, sobre todo los

mayores, tendrán que tener importantes superávits comerciales en los próximos años; sin embargo, las diversas restricciones a las importaciones, principalmente de Argentina, Brasil, Corea y México, han afectado en gran medida los ingresos por exportación de estos países.

Si los países en desarrollo no pueden ganar las divisas necesarias para ampliar su nivel de importación, las exportaciones de los países desarrollados se ven perjudicados. Esto se ve con mayor claridad cuando las exportaciones de manufacturas de los Estados Unidos hacia los países en desarrollo deudores de mayor importancia, descendieron en 40% entre 1981-1985.

Las barreras proteccionistas, pueden tener un efecto profundo en las directrices del desarrollo. Durante los últimos años la principal función de las políticas nacionales de los países en desarrollo, ha dado especial interés a la forma de utilizar el financiamiento externo.

En la década de los setentas, cuando los tipos de interés reales eran bajos e inclusive negativos, era conveniente que los países tomaran préstamos para invertirlos en proyectos específicos. En 1979-84, los países en desarrollo se enfrentaron a un precio más elevado del petróleo, tipos de interés reales súmamente altos y una recesión muy intensa en los países desarrollados, sumándose también varios obstáculos al comercio. A pesar de ello, alrededor de 100 países han continuado con los pagos del servicio de la deuda externa sin interrumpir y únicamente han experimentado pequeñas conmociones.

De otra parte, ha habido países que tuvieron dificultades para cumplir con sus obligaciones de deuda. Estos países se caracterizaron por

haber tomado préstamos, sin lograr realizar los ajustes necesarios y no enfrentaron los problemas a su debido tiempo, sobre todo, fueron los países Africanos los que se ubicaron en este sector. Estos países utilizaron los créditos externos para financiar la mayor parte de su inversión. A lo largo de los setentas, aumentaron sus importaciones. Muchos países utilizaron los auges que tuvieron al exportar productos primarios, como aval para obtener préstamos en condiciones comerciales beneficiándose además de tipos de interés bajos. La mayor parte de este financiamiento se destina al consumo y a proyectos públicos que a la larga contribuyeron poco al crecimiento económico y al aumento de las exportaciones necesarias para atender el servicio de la deuda.

Podemos identificar otro grupo de países con dificultades de endeudamiento, en el que se incluyen varios de los países de América Latina y los deudores más importantes. Sus problemas financieros son más complejos y se pueden identificar en:

- a) Políticas Fiscales y Monetarias demasiado expansionistas para lograr un equilibrio externo sostenible.
- b) Tipos de cambios sobrevaluados que impidieron a las exportaciones competir en los mercados mundiales y alentaron la fuga de capitales.
- c) Intensificación de los esfuerzos de ahorro interno, pero inversiones aún mayores.

Si un país recurre al financiamiento externo, tiene que ser capaz de cubrir el pago de intereses, más las transferencias de dividendos y ganancias, para ello, requiere que los precios económicos fundamentales se alinien con los costos de oportunidad, se necesita fomentar las actividades -

en las que el país tiene ventajas comparativas. Los subsidios se deben aplicar con sumo cuidado. Cuando en 1973 el precio del petróleo comenzó a subir, muchos países se tardaron en ajustar sus precios internos, remarcando las presiones sobre su balanza de pagos.

A su vez, los tipos de interés y las políticas comerciales tienen un destacado papel, durante los setentas, países como Argentina, Chile, Filipinas, México, Nigeria, Turquía y Uruguay, permitieron la sobrevaluación de sus tipos cambiarios y la distorsión de sus políticas comerciales. La producción se dirigió entonces al mercado interno, estimulando las importaciones y la fuga de capitales.

Los esfuerzos por incrementar el ahorro interno se deben continuar, sin importar que aún se cuente con la disponibilidad del capital externo. El financiamiento externo debe cumplir con la función de complementar el ahorro interno, no de sustituirlo. Para mejorar el ahorro interno se necesitan tanto medidas del sector público como del privado. El sector público debe ofrecer precios realistas para los bienes y servicios públicos; así como reducir de manera importante su déficit y aumentar su ahorro. Si el gasto público se continúa financiando con el crédito externo, se seguirán acumulando las presiones sobre los presupuestos y la balanza de pagos. México en 1981-82, al acumular un déficit presupuestario que doblaba en proporción al PNB, provocó una crisis sin precedente en el año de 1982. Este déficit se originó al incrementar el consumo del sector público, y se financiará en gran medida con capital extranjero.

Durante los últimos años, varios de los países en desarrollo han intentado minimizar sus dificultades financieras, a pesar de ello, la situa-

ción económica continúa siendo comprometida para muchos de ellos. El crecimiento del PNB durante 1980-1985 se estimó en más de la mitad del obtenido en 1973-1980. Las exportaciones se incrementaron en 6% anual, pero - debido al pago de intereses han resultado muy debilitadas las importaciones llegando únicamente a poco más de 1% al año.

Los superávits comerciales de ciertos países en desarrollo, se han - tenido que utilizar para atender los pagos de intereses por concepto de - deuda externa. El elevado nivel de los tipos de interés reales, es una - variable muy destacada y lo que ocurra al respecto será de suma importan- cia para el futuro de las economías en desarrollo. En este sentido se re- quiere, por parte de los países en desarrollo, mantener una tasa de ingre- sos de exportación, que esté por encima del tipo de interés. Lo anterior dependerá no solamente de sus propias políticas, sino también de la tasa de crecimiento de las economías de los países desarrollados y de una re- ducción sustancial de las medidas proteccionistas.

Se dice que el progreso de los países desarrollados es importante - para los países en desarrollo, porque la experiencia histórica así lo de- muestra, a lo largo de los años sesentas la economía mundial gozó de un - gran progreso. Los países industriales crecieron en promedio al 5% anual, teniendo pocas variaciones en sus tasas de crecimiento por año y el comer- cio internacional aumentó con mayor velocidad, llegando a un promedio de 8.4% al año, para ello, se consideran de importancia las políticas de - liberalización que se adoptaron desde el marco del GATT. Las tasas de in- flación para el grupo de los países desarrollados variaron entre el 2% y el 4% al año.

Los países en desarrollo pudieron beneficiarse de dichas condiciones internacionales, alcanzando un incremento de la producción mayor del 5% - anual, aunque algunos países fueron capaces de crecer con mayor rapidez - que otros. Los déficits en cuenta corriente se financiaron en gran medida utilizando las corrientes oficiales, la inversión privada directa y el - financiamiento comercial. La asistencia oficial aumentó a un ritmo del 3% anual entre 1950-1965. La inversión extranjera directa se incrementó con suma rapidez, debido a que las empresas multinacionales buscaron nuevos - abastecimientos de materias primas en los países en desarrollo, finalmente, los créditos de exportación se utilizaron como fuente de financiamiento para los países en desarrollo, aunque para muchos de ellos, con estos créditos se cimentaron sus problemas futuros respecto a la deuda externa, entre estos se encuentran: Argentina, Brasil, Chile, Ghana, Indonecia, - Perú y Turquía.

Aunque en general la década de los sesentas, tuvo grandes crecimientos en la producción y en el comercio internacional, se comenzaron a tener algunos problemas monetarios a nivel mundial.

Para finales de los años sesentas, la tasa de crecimiento de los países industriales comenzó a disminuir y las presiones inflacionarias aumentaban paulativamente. Los déficits en balanza de pagos en Estados Unidos, tuvieron su contraparte en Europa y Japón. El cambio en el sistema creado en Bretton Woods, que se había dado en agosto de 1971, suspendió la convertibilidad del dólar en oro, originando varias devaluaciones para ajustarse a las nuevas condiciones existentes, llegándose a utilizar los tipos de cambio flotantes desde 1973. El aumento en el precio del petróleo,

también realizado durante 1973, significó la apertura de una nueva etapa internacional, desde este momento, el sistema financiero enfrentó un cambio importante por los continuos desequilibrios mundiales en cuenta corriente.

Los países desarrollados iniciaron épocas deficitarias a partir de 1974, los países en desarrollo importadores de petróleo que durante los sesentas tuvieron déficit promedio del 2% de PNB, en 1974 se enfrentaron a un déficit del 3.5% de PNB pasando a ser del 4% para 1975.

Los déficits en cuenta corriente regresaron a niveles históricos durante 1976-1978, ya que los países en desarrollo gozaron de una recuperación de los países desarrollados y a que reformaron algunas de sus políticas.

Durante 1979 y 1983 los países en desarrollo experimentaron una segunda serie de conmociones externas. Los precios del petróleo se incrementaron entre 1979 y 1980, los tipos de interés reales aumentaron con gran velocidad durante 1980-1981; además de que los países industrializados entraron en una prolongada recesión a lo largo de 1981-1983.

A nivel comercial los países en desarrollo durante los setentas incrementaron sus exportaciones, en alrededor del 13% de PIB, y en 1983 esta proporción llegó al 23%. Pero para los países de bajos ingresos sobre todo los Africanos, la participación de las exportaciones en el PIB disminuyó marcadamente. La recesión mundial de 1981-1982, redujo los precios de los productos básicos y disminuyó el ritmo de crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo. También se vieron afectadas las exportaciones de petróleo al igual que su precio, afectando a los exportadores.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Sin bien es cierto, que la recuperación económica iniciada a partir - de 1983, ha dado un nuevo impulso a las exportaciones de los países en -- desarrollo, la relación de intercambio entre ambos tipos de países se ha deteriorado desde 1980.

Los países en desarrollo han variado de manera destacada la composi-- ción de sus exportaciones, en los últimos decenios, la parte de las manu- facturaras se incrementó en alrededor del 15% del total en los setentas y - casi en 50% en los primeros años de los ochentas, en tanto la importancia relativa de los productos básicos disminuí. Debido a la mayor diversi- dad de las exportaciones, se ha reducido la vulnerabilidad de los países en desarrollo, con respecto a la recesión mundial, pero los ha hecho más vulnerables al proteccionismo de los países desarrollados.

Finalmente, si consideramos como grupo a los países en desarrollo, - vemos que la relación entre el servicio de la deuda y las exportaciones - pasó de ser del 15% en 1970 al 20% en 1985. Asimismo, entre 1970 y 1985,- la relación deuda-exportaciones se incrementó de 109% a 135% y la rela- ción de pagos de intereses-PNB, se elevó de 0.5% a 2.8%. Sin embargo, exis- tieron diferencias en la forma en que estas relaciones evolucionaron para cada uno de los países en desarrollo.

3.2 RESULTADOS EN BALANZA COMERCIAL

Según el informe anual del GATT de 1987, el volumen del comercio de mercancías creció en 3.5% igualando al obtenido en 1985. Y si tomamos como año base 1970, el comercio aumentó en 195% es decir, que casi se ha duplicado en los últimos 16 años. Por lo que respecta a 1988, los datos preliminares indican, que el comercio mundial de mercancías creció a un ritmo muy aproximado al 3.5%.

Durante 1986, la producción mundial de mercancías creció 3%, de esta forma, si comparamos el crecimiento del comercio y de la producción vemos que se ha reducido a 0.5%, cuando en los años sesenta, esta proporción era del 2.5%, y en los setenta de 1.5%.

De un grupo de países* endeudados, se encontró que en 1986, por primera vez desde 1981, se registró un aumento en el valor de las importaciones de aproximadamente 2% obteniendo un valor de 85 mil millones de dólares. Pero al verse acompañado ese aumento con una disminución del 15% de los ingresos de exportación, el superávit de comercio de mercancías, se vio reducido a menos de la mitad, ya que en 1985 fue de 34 000 millones de dólares y en 1986 bajó a 15 000 millones.

A excepción de Chile y Uruguay quienes obtuvieron saldos satisfactorios, el panorama para este grupo de países es bastante incierto. La mayoría de los países tuvieron una actuación exportadora muy raquítica en 1986, la cual se puede atribuir a la fragilidad que presentaron los mercados de productos primarios. Además, en algunos países, el incremento de la demanda interna, influyó en la balanza del comercio de mercancías: por una parte, estimuló las importaciones, y por otro redujo la proporción de

*Chile, Costa Marfil, Uruguay, México, Nigeria, Yugooslavia, Colombia, Marruecos, Filipinas, Argentina, Bolivia, Brazil, Ecuador, Perú, Venezuela.

mercancías exportables absorbiéndola para el mercado interno.

El ritmo de crecimiento de la economía mundial, debido a que fue muy pausado, no ha facilitado a los países con problemas de endeudamiento, - alcanzar sus objetivos de mejorar los niveles de vida de su población y - continuar atendiendo el servicio de la deuda. El ligero repunte del precio del petróleo ha representado una ayuda para algunos de los países endeudados, pero al mismo tiempo, ha aumentado las dificultades sobre otros, quienes son importadores netos de petróleo. Sería más importante, el conseguir una recuperación de los precios de los productos primarios distintos al petróleo, ya que los beneficios serían más generales para todos - los países en desarrollo.

En los últimos años, se ha demostrado que algunos de los países en - desarrollo Chile, Costa de Marfil, Uruguay, México, Nigeria, Yugoslavia, Colombia, Marruecos, Filipinas, Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Perú, Venezuela, han sido capaces de adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados. Desde los setentas y en lo transcurrido en la presente década, varios países en desarrollo, han podido reestructurar sus exportaciones con rapidez. Resultado de ello es la participación entre un 10 y un - 12%, en el comercio mundial de productos considerados de rápido crecimiento.

Simultáneamente, la estructura del comercio de mercancías entre países en desarrollo y desarrollados ha cambiado. El comercio entre ambos, - toma la forma de intercambios de productos de un mismo grupo.

Por ejemplo, el comercio realizado entre aparatos de uso doméstico, - se encuentra bastante equilibrado. A lo largo de 1986, a diferencia de -

1970, las exportaciones de este rubro de productos, de los países en desarrollo hacia los países desarrollados, fueron superiores a las realizadas por los últimos hacia los primeros.

Otros grupos de productos, como textiles, equipo de oficina y de comunicaciones, está cada vez más equilibrado, aunque las ventas de los países desarrollados siguen siendo mayores a las de los países en desarrollo.

Respecto al comercio de materias primas, metales no ferrosos y minerales, la actuación de los países en desarrollo continúa por encima del realizado por el otro grupo de países. Sin embargo, los porcentajes han ido disminuyendo en comparación con 1970.

Durante 1986, los países en desarrollo registraron gran participación en el comercio de ocho grupos de productos: en tres de ellos, prendas de vestir, productos alimenticios y otros bienes de consumo, la aumentaron; mientras que en los cinco restantes, aparatos de uso doméstico, materias primas, metales no ferrosos, minerales y combustibles, se aproximaron bastante al equilibrio.

A pesar de los resultados mencionados, la economía mundial continúa sin utilizar por completo su potencial productivo. La reactivación económica aún no se ha dado, y el crecimiento de la producción y el comercio internacional sigue por debajo de los promedios obtenidos en los setentas. El desempleo se ha generalizado y por medio de las previsiones realizadas por el GATT, nos podemos percartar que no se espera una recuperación importante en el crecimiento de la producción y el comercio en 1988.

La fragilidad de las inversiones, es un elemento de relevancia en el establecimiento de tales condiciones de debilidad del comercio y la

producción; además de ello existen efectos negativos creados por las variaciones en el precio del petróleo y los tipos de cambio.

Para que los países endeudados logren superar su situación, es necesario que aumenten el volumen de recursos para reanimar su tasa de crecimiento y en este sentido es importante el llamado Servicio de Ajuste Estructural del FMI (propuestas sobre la reducción de las tasas de interés de la deuda pendiente y la prórroga de los períodos de gracia).

Hasta el momento, las estrategias utilizadas han permitido evitar una crisis bancaria, pero es importante que se realicen esfuerzos para resolver el problema considerando tanto a los ajustes de la estructura de la producción y el comercio en los países acreedores y deudores. De continuar el problema de la deuda, este seguirá siendo un obstáculo para la recuperación de la economía internacional, afectando a toda la economía mundial.

En la reducción de los problemas de la deuda externa, es necesario la aceleración del crecimiento económico de los países desarrollados. También se requerirá de una colaboración más estrecha entre estos últimos, para promover la solución a los desequilibrios en la cuenta corriente de la Balanza de Pagos.

Los países en desarrollo, deben de reformar su política comercial, orientarla hacia el exterior, además el ajuste de sus políticas macroeconómicas, se debe hacer para mejorar la eficiencia y la productividad de sus economías.

Sin embargo, las cifras disponibles para 1987, indican que se continuará con un lento crecimiento de la economía mundial, y se espera que

esta situación se alargue por el resto de la década.

En los informes del GATT, se destaca el deterioro del comercio de los países en desarrollo; en 1986 el valor en dólares de sus exportaciones disminuyó 5.5%. Con ello, la participación de los países en desarrollo en las importaciones y exportaciones mundiales, ha empezado a disminuir, la caída indicada en 1985 se debió en gran medida a la baja del precio del petróleo y al deterioro en las condiciones de los mercados mundiales, para el resto de los productos de exportación tradicionales de los países en desarrollo. La reducción del nivel de importación para muchos de los países en desarrollo, perjudica sus posibilidades de crecimiento.

El informe del FMI para 1987, se asemeja bastante al realizado por el GATT, en ambos, se considera que los ingresos por exportación de los países en desarrollo disminuyeron con mayor rapidez que sus importaciones, debido a la baja simultánea de la demanda y de los precios. Consecuentemente, los países en desarrollo obtuvieron en conjunto un déficit comercial de 6 400 millones de dólares, en comparación con el superávit de 5 800 millones registrado en 1984.

La región más afectada fue América Latina y el Caribe. En Asia (fuera del Japón), las exportaciones cayeron únicamente 1.6% pero las importaciones continuaron creciendo, originando un déficit comercial. Las tendencias del intercambio comercial de América Latina y Asia con los países desarrollados, consideradas conjuntamente con la disminución de los flujos de capital internacional agravaron la vulnerabilidad de ambas regiones en cuanto a la deuda y sus problemas.

Los mercados de productos básicos, tienen un comportamiento de conf

una expansión de la oferta y una disminución paralela de la demanda, para ambos tipos de países. La caída de los precios y de la demanda de productos básicos, incluidos los agrícolas, así como la baja de los índices de precios reales, obliga a aceptar la conclusión de que el mercado mundial de productos básicos esta en una grave crisis.

El estancamiento económico de los países desarrollados, se patentiza en su elevada tasa de desempleo. En 1986 los países miembros de la Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico (OCDE), tenía alrededor de 31 millones de desempleados. De esta forma, se mantiene un panorama - bastante sombrío para el comercio mundial. Ello se debe a que durante 1986 prácticamente todos los países miembros del GATT registraron un PNB menor al esperado. Los pronósticos para lo que falta por transcurrir en la década de los ochentas, indican que la tasa de crecimiento del comercio mundial será considerablemente menor a la registrada en los setentas, que fue de 5.5%. Se espera que ella sea de 3.5%.

El comercio mundial no ha podido recuperar el dinamismo tenido en los sesentas y a pesar de los incrementos en la exportación de manufacturas por varios de los países en desarrollo, se mantiene una asimetría importante en el comercio de estos bienes con los países desarrollados.

Se espera que un crecimiento más rápido de los países desarrollados, incremente el volumen de exportación de los países en desarrollo y consecuentemente mejore la relación de intercambio. Respecto a este último, la atención se debe dirigir a la organización de la demanda y la oferta mundiales y a lo que acontece con el tipo de cambio del dólar.

Para que los países en desarrollo puedan crecer y enfrentar los pro-

blemas del servicio de la deuda externa, requerirán de una tasa de crecimiento de sus exportaciones por encima de los tipos de interés.

3.3 PROBLEMATICA DE LA IMPORTACION Y EXPORTACION

Los países en desarrollo se encuentran ante la disyuntiva de saber - cual es el grado de apertura económica deseable. Por un lado, existen -- aquellos que señalan al sector exportador no tradicional como el "motor"- del desarrollo. En este sentido, suelen referirse al éxito alcanzado por varias de las economías del sudeste Asiático. Por otro lado, están quienes se resisten a abrir a las economías a una mayor competencia interna- cional anteponiendo variados riesgos. Se argumenta que las estrategias - sustitutivas de importación dieron resultados satisfactorios y que su capacidad de continuar haciéndolo sigue vigente.

Dentro de este debate, se presentan ventajas e inconvenientes, de - alterar precios de los bienes comerciales (importación y exportación), y los no comerciables, así como en la relación que debe existir entre la - estructura de precios interna, y los precios internacionales.

Los instrumentos de política económica más utilizados para actuar - sobre los precios, son el tipo de cambio, los gravámenes de importación, - los subsidios a la exportación y diversas combinaciones entre estos y algunos otros como las licencias, las cuotas y prohibiciones, controles cam- biarios, tipos de cambio múltiples.

Ya hemos mencionado que el comercio internacional y las corrientes - de capital, se constituyen como vínculos económicos entre los países desa- rrollados y los países en desarrollo. La política utilizada por el mundo desarrollado establece en gran parte el ambiente internacional para el reg- to de la economía. El ritmo de crecimiento de los países desarrollados -

afectó las exportaciones de los países en desarrollo, lo mismo podemos decir del proteccionismo, los tipos de interés y de cambio.

Gracias a los acontecimientos recientes, ha sido posible comprobar lo anterior. La recuperación de Estados Unidos, permitió ampliar el nivel de comercio mundial. En 1982 el comercio mundial bajó al rededor de un 2%, pero durante 1984 la tasa de crecimiento se situó en el 8.5%. Para los países en desarrollo esto fue benéfico; sus exportaciones se incrementaron en un 9% en 1984, comparado con el 1.7% de 1982.

Sin embargo, en algunos aspectos la recuperación económica del mundo desarrollado, ha limitado los beneficios para el resto del orbe. Los tipos de interés, aumentaron la carga del servicio de la deuda de los países deudores. El elevado tipo de cambio del dólar, ha contribuido a deprimir los precios de los productos básicos en términos de poder adquisitivo; por ejemplo, exportadores netos que realizan un gran volumen de importaciones de Estados Unidos, se han beneficiado en menor medida de los que solía ser normal en la etapa ascendente del ciclo económico.

Desde 1969 - 1973 se produjeron los más importantes desequilibrios económicos internacionales: los precios del petróleo se elevaron considerablemente; se transfirieron ingresos de los países desarrollados a los países en desarrollo; se incrementan los tipos de interés; crecieron los superávits de los países miembros de la OPEP y los países desarrollados implantan una estricta austeridad. De esta forma, los países en desarrollo no petroleros se enfrentaron al compromiso de pagar intereses mayores sobre su deuda externa, al mismo tiempo que veían como disminuía la demanda de sus principales productos de exportación, consecuencia de las medidas proteccionistas, implantadas por los países desarrollados, lo cual

redujo sus ingresos por concepto de exportación, su capacidad de importar se vió reducida y sus posibilidades para atender el servicio de la deuda se debilita.

En la actualidad, las políticas proteccionistas afectan en gran forma a los países en desarrollo especialmente a los deudores mayores. Las trabas a la importación de acero de Japón, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, perjudican las exportaciones mutuas, pero a su vez las de Corea, Brasil y México, países con problemas de endeudamiento. Como otro ejemplo, están las barreras a la importación de carne de vacuno en Japón y la CEE, afectando la relación de intercambio de Argentina.

El aumento del proteccionismo en los últimos 15 años, se relaciona con algunos trastornos de la economía internacional. No obstante que desde que finalizó la segunda guerra mundial, las reducciones arancelarias se vieron bastante avanzadas y durante la Ronda Tokyo se redujeron a niveles sin precedentes, los aranceles que corresponden a los productos de mayor interés para los países en desarrollo se han rebajado menos que el promedio. Además, se considera perjudicial el hecho que los aranceles vayan incrementándose a medida que las materias primas pasan por etapas sucesivas de elaboración; esto nos indica que el sistema de intercambio comercial no alinea el establecimiento de industrias elaboradas al interior de los países en desarrollo.

Aún más perjudicial, resulta el hecho de que en los países desarrollados ha proliferado el uso de las barreras no arancelarias. Entre 1980 y 1983, la utilización de medidas no arancelarias aumentó en Estados Unidos en más del doble y 38% en la CEE. Las barreras no arancelarias ocasiona

nan un grave daño porque dañan la estructura competitiva de un mercado en mayor medida que los aranceles, ya que estos no eliminan a los competidores extranjeros, únicamente se les crea una desventaja de costos.

Los impulsos tan destacados que tuvieron las corrientes de capital, han consolidado la ligazón entre los países en desarrollo y los países desarrollados; además de ello, el crecimiento del comercio ayudó en gran medida a la realización de dicha situación.

El proteccionismo y el nivel de actividad económica preocupan de manera destacada, ya que ambos aspectos afectan a sus exportaciones y a su relación de intercambio. Con los vínculos financieros establecidos entre ambos tipos de países, se han conformado importantes mecanismos, por medio de los cuales los acontecimientos económicos de los países desarrollados se transmiten a los países en desarrollo.

Lo anterior se hizo más evidente en los últimos años, las políticas macroeconómicas y las comerciales de los países desarrollados, influyen directamente sobre el costo de la deuda externa y sus servicios, el volumen de las corrientes de capital y la capacidad de los países en desarrollo para obtener divisas. Como ejemplos, se destacan los altos tipos de interés que han aumentado en forma espectacular el servicio de la deuda; por otra parte y también como ejemplo, la valorización del dólar ha deprimido los precios de los productos básicos.

Para recuperar la capacidad de crecimiento a nivel internacional, se hacen necesarias políticas que propicien la baja de las tasas de interés, además de algunas otras que reorganicen la alineación de los tipos de cambio.

Se deben incluir, una serie de medidas destinadas a analizar las tendencias proteccionistas de los países desarrollados. De seguir utilizando medidas proteccionistas, la deuda externa y sobre todo su servicio, tomaría un carácter muy negativo, ya que se le seguirían bloqueando a los países en desarrollo los medios de acceso a los mercados y consecuentemente el sistema financiero mundial podría verse muy perjudicado.

El hecho de que los países en desarrollo se hayan integrado más estrechamente en la economía mundial, les ofrece ventajas, pero también se incluyen algunos riesgos. Se afirma, que entre más vinculado se encuentra un país en desarrollo a la economía internacional, puede obtener innumerables beneficios, pero también mayor es su vulnerabilidad al existir condiciones externas.

En este sentido, se puede pensar en utilizar una política dirigida hacia el interior, pero se ha demostrado que los países en desarrollo -- orientados hacia el interior, registraron una disminución importante de su tasa de crecimiento. Las economías en desarrollo dirigidas al exterior también disminuyeron su crecimiento, pero en mucho menor grado que las antes mencionadas.

Lo explicado líneas arriba, varía de un país a otro, y está condicionado por la capacidad de cada uno de ellos, para hacer frente a los cambios externos. La capacidad de adaptación, se ve condicionada por la estructura económica, ya que si un país depende en gran medida de las divisas provenientes de algunos productos básicos, su flexibilidad para acomodarse a la baja de los precios se ve debilitada. En cambio, una economía productora de bienes y servicios diversificados y comercializables inter-

nacionalmente, podría verse afectada debido a variaciones en precio, pero sorteará de mejor forma los problemas del servicio de la deuda.

Los países en desarrollo han tenido dificultades en dos puntos dentro del régimen del comercio internacional, ya hemos mencionado a las barreras proteccionistas que han obstaculizado los esfuerzos de estos países para exportar. Las exportaciones de los países en desarrollo dirigidas a los países desarrollados, enfrentan varias medidas que restringen los volúmenes. En algunos rubros, en donde es reconocida la ventaja comparativa de los países en desarrollo, el comercio sujeto a restricciones es más importante. Dentro de la CEE, poco más del 80% de las medidas arancelarias promedio, se aplican a textiles, ropa y calzado provenientes de países en desarrollo.

Otra dificultad, se hayan en los impedimentos que encuentran los países en desarrollo para aumentar su participación en los mercados donde han logrado mejores éxitos. Los exportadores más dinámicos de este grupo de países, han visto elevarse restricciones comerciales a sus exportaciones de un nuevo tipo, además de una utilización más generalizada de las medidas compensatorias y acciones antidumping, por parte de los países desarrollados.

De otra parte, en los últimos años, la evolución del sector de servicios ha cambiado la situación mundial. Su estrecha vinculación con los avances científicos y tecnológicos y con la disponibilidad cada vez más amplia de información, ha ubicado a los servicios dentro de los sectores agrícola e industrial y ha sido capaz de transformar al total de la economía.

El sector servicios, ahora se caracteriza por tener una marcada relación, con los demás sectores económicos, haciéndolos más eficientes en los países desarrollados. El sector servicios, también tiene relaciones con:

- 1) El desarrollo de tecnologías ahorradoras de materias primas y mano de obra.
- 2) La tecnología se basa en la informática y las telecomunicaciones, revolucionando la tecnología.
- 3) El sector servicios, se establece como el generador y distribuidor de la nueva tecnología.

Debido a ello, se han dado posibilidades a empresas de reciente formación de establecerse en el mercado, que podemos denominar Empresas Transnacionales de Servicios (ETS). Estas empresas están dominando el mercado mundial, con mejores resultados que las empresas productoras de bienes. En gran parte, se ha llegado al establecimiento de nuevas empresas denominadas conglomerados transnacionales integrados (CTI). El éxito de éstas, se centra en las economías de escala y su facilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.

Dentro de los países en desarrollo, el sector servicios, es considerado como improductivo, se utiliza como el amortiguador de las partes bajas del ciclo económico. Esto porque para las naciones en desarrollo, el sector servicios en gran medida tradicional o informal y consiguientemente no actúa como el difusor de nuevas tecnologías en la economía.

Habida cuenta la diferencia más destacada entre el sector

servicios de ambos tipos de países, no se sitúa en el PIB y en el empleo total, sino en su contribución al crecimiento económico y a la utilización y avance de la alta tecnología.

Los países en desarrollo, desconocen en gran medida la situación de su sector servicios y si consideramos la posición Norteamericana de lograr la "presencia comercial" o el "derecho de establecimiento" de la inversión extranjera directa en el sector servicios, orilló a estos países como grupo, a no querer que los servicios sean negociados en el marco del GATT.

A pesar de ello, en la Ronda Uruguay, se iniciaron negociaciones sobre los servicios y se busca establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, basado en la expansión de tal comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio promotor del crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo.

El sector servicios, ha dejado de ser ya una actividad residual de baja o nula productividad. Las transformaciones efectuadas por los países desarrollados, han llevado al cambio de esos pensamientos, ahora los servicios se establecen como elementos claves en las relaciones económicas mundiales.

Las empresas transnacionales han tomado un carácter súmamente destacado en las transacciones de servicios entre los países que tienen que ver con la importación y la exportación, de ahí la relevancia que adquieren para los países en desarrollo y en general para la economía internacional. Apenas se han iniciado los primeros encuentros a nivel multilate-

ral para negociar el comercio internacional de servicios. En este momento ningún país tiene una idea clara de como realizar las negociaciones, pero si se tiene presente que los países desarrollados como dominantes del sector servicios reciben los mayores beneficios.

3.4 TERMINOS DE INTERCAMBIO

Por términos de intercambio, debemos entender la medida del nivel relativo de precios de exportación frente a los de importación. Se calcula como la relación entre el índice del valor unitario de las exportaciones de un país y el valor unitario de sus importaciones. Considerado como indicador, muestra los cambios registrados respecto de un año base en el nivel de los precios de exportación como porcentaje de los precios de importación.

El informe del FMI de 1986, asegura un sombrío panorama para los países que comercian materias primas y algunas manufacturas, el FMI considera que la evolución del crecimiento económico, empleo, comercio internacional, precios de productos primarios términos de intercambio y endeudamiento externo no serán muy favorables para los países en desarrollo.

La pérdida del dinamismo del crecimiento de los países desarrollados, perjudicará los ingresos por exportación de los países en desarrollo, se espera una secuela de efectos negativos sobre el sistema comercial y financiero internacionales, en perjuicio de los países en desarrollo. El índice de precios esperado para los productos primarios, será de 11.25%, muy por debajo del registrado en 1984, y ello sumado al menor descenso respecto a las manufacturas, origina un deterioro de los términos del intercambio para los países en desarrollo de 2.0% en 1985 y de 2.25% en 1986.

En un análisis, sobre la evolución de los precios de los productos primarios, tanto en términos nominales como reales, se observa que entre 1972 y 1984, se comportaron de manera bastante similar. Dentro de ese pe-

rfodo, se pueden distinguir dos ciclos, con sus respectivas fases. (Incremento, decremento y recuperación). El primero se ubicó en 1972-1977 y el segundo en 1978-1984.

Lo acontecido en ambos ciclos, confirma que a partir de 1973, al abandonarse los tipos de cambio fijos y entrar a etapas de variación del dólar, se llegó al deterioro de los precios de los productos primarios - respecto a los manufactureros, a pesar que de forma nominal, los precios de los productos primarios, indiquen a la alza entre 1970 y 1985.

Los precios reales de la mayoría de los productos exportados por los países en desarrollo reaccionan negativamente al fortalecer el dólar. En particular este fenómeno se patentiza en los precios de las materias primas agrícolas y de los metales, seguidos por los alimentos y las bebidas.

Los tipos de cambio, conjugados con factores asociados a la oferta y la demanda, actúan como determinantes en la evolución de los precios de los productos primarios. De esta forma, gracias a niveles de actividad económica y tasas de inflación menores en los países desarrollados, se tuvo una lenta recuperación de los precios de los productos primarios de 1983 - 1984.

Sin embargo, el sombrío panorama que se tuvo, combinado con una recuperación de los precios del petróleo, indican que hubo un deterioro de los términos del intercambio, en especial para los países en desarrollo - no petroleros. Sobre este, influyen de manera destacada los excedentes de algunos productos, la caída de las exportaciones y el aplazamiento de las compras, que crearon grandes stocks. Por ello, durante 1986, los precios de los productos primarios no evolucionaron satisfactoriamente.

En 1987, las perspectivas para los precios de los productos primarios no fueron favorables. Esto se debió no únicamente al lento crecimiento de la economía mundial, ni a la realización de un menor nivel comercial, además de ello, algunos productos primarios no perecederos y almacenables, se encontraron sujetos a movimientos especulativos donde tienen injerencia de manera definitiva variables monetarias y financieras.

Al inmiscuirse las variables monetarias y financieras en el establecimiento de los precios, se viene desarrollando un continuo deterioro de los precios, ya que las tasas reales de interés y las variaciones del dólar, estimulan o no, la inversión dentro de los productos primarios.

Las fuerzas monetario-financieras, junto con los desarrollos tecnológicos, son factores que llevan al continuo deterioro de los términos de intercambio. Además de ello, la actuación del Estado, que tradicionalmente protege a los sectores primarios (en especial la agricultura), origina grandes excedentes que deprimen los precios internacionales de dichos sectores.

La intervención del Estado, desvirtúa los mercados a través de medidas proteccionistas. Los países desarrollados al buscar colocar sus excedentes de ciertos productos primarios antepone sus intereses nacionales, sin importar los desequilibrios internacionales que ocasionan.

Ya hemos mencionado que con liberalización del comercio acontecida entre 1947 y 1974, el mundo prosperó a grandes pasos. Pero al finalizar dicho período, el clima económico entró en una fase crítica: la crisis monetaria, petrolera, de deuda, la recesión mundial y el elevado desempleo originaron un panorama en el que se incrementaron las medidas proteccio-

nistas. Los éxitos alcanzados por países de reciente industrialización en el campo de las exportaciones, llevaron a los países desarrollados tradicionales a efectuar cambios, derivándose el uso del proteccionismo.

El primer grado de productos afectados, fueron los productos textiles, seguidos por el calzado, artículos de cuero, acero, construcción naval, automóviles y productos electrónicos de uso público.

Hasta antes de 1974, el proteccionismo mostraba una tendencia a la declinación, los aranceles se habían reducido de un 40% en 1947 a un 6% y 8% antes del inicio de la Ronda Tokyo en 1973; sin embargo, se puede afirmar que dicha liberación comercial es bastante aparente.

En la agricultura, el comercio en vez de liberarse, se ha distorsionado, debido al apoyo que reciben los agricultores de los países desarrollados. Este apoyo se basa, en el establecimiento de barreras a las importaciones y subsidios a los insumos y a las exportaciones.

En los textiles, la utilización de acuerdos como el multífibras, lejos de ayudar a reducir las barreras comerciales, en cada una de sus nuevas versiones, aplica medidas más severas, que tienen la finalidad de evitar o reducir las perturbaciones de los mercados en los países desarrollados, causadas por las importaciones hechas de países en desarrollo.

Por otra parte, las reducciones arancelarias acordadas en las negociaciones del GATT, han beneficiado en menor medida a las exportaciones de los países en desarrollo que a las de los países desarrollados. La causa es, que las reducciones arancelarias resultantes de la cláusula de la nación más favorecida, se aplican a productos exportados por los países en desarrollo.

De esta forma, los mercados de los productos básicos se encuentran en una situación bastante compleja: en primer término, se ven afectados porque la demanda de dichos artículos en los países industriales ha sido débil, en especial el mercado de las materias primas agrícolas y metales; en segundo lugar, los altos precios obtenidos a mediados de los setentas, originaron una expansión excesiva de la oferta de varias materias primas importantes, resaltando los aceites y los metales, pero al mismo tiempo - enos incrementos de precios, originaron el economizar la utilización de - estos artículos y a desarrollar sucedáneos; en tercer término, los mercados de algunos de los productos básicos, se han visto trastornados por - políticas agropecuarias de los países industriales. Además deben de considerarse factores como los cambios de gustos, la mayor utilización de sustitutos sintéticos y la adopción de procesos de producción con uso menos intensivo de materias primas.

A pesar de que se puede comprobar que las exportaciones realizadas - por los países en desarrollo han crecido con mayor rapidéz que las de los países industriales, no es posible establecer que la utilización de las - barreras no arancelarias no hayan creado prejuicios económicos. La protección limita y en algunos casos elimina la ventaja comparativa y frena el desarrollo de otras nuevas.

CAPITULO IV

REPERCUSIONES PARA EL CASO DE MEXICO

- 4.1 Posición de México en el Período 1947 - 1973
- 4.2 El Ingreso de México al GATT
- 4.3 Compromisos y Ventajas

4.1 Posición de México en el Período 1947-1973

La Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, que inició en Londres en 1946, continuando en Ginebra en 1947 y finalizando en la Habana en 1948 y de la cual resultó la "Carta de la Habana", se buscaba crear un sistema de comercio mundial donde se definieran las reglas del comercio, así como su administración.

En dicho foro México expuso su inconformidad a los términos de la carta, debido a que dedicaba una buena parte a explicar la forma de terminar con las restricciones al comercio internacional. Ello levantó el temor de que la idea central de la carta fuera el eliminar las trabas al comercio y que con ello se provocara la ruina de las industrias existentes al interior de los países, especialmente los que se encuentran en proceso de desarrollo.

México no ratificó la carta y por consiguiente no aceptó la proposición de establecer la Organización Internacional del Comercio, dado el carácter restrictivo que presentaba; el hecho de que no distinguía entre un país deudor y un acreedor, en virtud que en materia de empleo y desarrollo económico únicamente contenía aspectos descriptivos y no había medidas de real importancia que buscaran el fomento de estos factores; no señalaba medidas destinadas a suprimir los cárteles; permitía subsidios a exportaciones que sólo podían realizar los países con mayores recursos; no mencionaba medidas de amplitud internacional para la eliminación del Dumping y no concedía libertad para la implantación de medidas antidumping apropiadas para los países que lo sufrían. Muy importante para la negativa del país, fue el hecho de que no distinguía entre países desarro

llados y países en desarrollo lo que perjudicaría en gran medida a estos últimos al momento de realizar las negociaciones arancelarias. Adicionalmente, no se reglamentaban los convenios internacionales sobre productos básicos, que son de relevancia para México y el resto de los países en desarrollo.

Sin embargo, México no fue la única nación que no ratificó la carta de la Habana. Los propios Estados Unidos, que fueron su principal promotor, no la ratificaron. De esta forma, el único instrumento que quedó vigente fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), cuya primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles se celebró en Ginebra, Suiza, en forma simultánea a los trabajos de la carta de la Habana.

Ello resulta importante recordar porque el mayor volumen de comercio del país se tiene con Estados Unidos país con el cual se tenía suscrito un Convenio Comercial que expiraba en 1950, Al amparo del mismo México se beneficiaba de las concesiones que Estados Unidos ofreció a otros países en la Primera Ronda de Negociaciones del GATT.

Al finalizar el Convenio Comercial, el Gobierno estadounidense siguió dando el mismo trato comercial a nuestro país, con lo cual de hecho se aplicaba la Cláusula de la Nación más Favorecida a nuestras exportaciones. Ante ello, México no tenía porque adherirse al GATT, ya que recibía las ventajas de cualquier parte contratante, sin cumplir con las obligaciones correlativas.

Durante el período en estudio, el modelo de desarrollo económico - utilizado por México y el GATT, no eran compatibles: por ejemplo México - aplicaba los precios oficiales de importación para el establecimiento de los impuestos de importación, instrumento que no podía manejarse libremente de ser parte contratante del GATT; nuestro país aplicaba una política de licencias previas de importación, que el GATT prohíbe por considerarlas restricciones al comercio.

Cabe mencionar, que durante la celebración de la Ronda Kennedy, - México recibió invitaciones, particularmente de Estados Unidos para ingresar al GATT. Sin embargo, esta situación no se consideró conveniente, debido a que la estrategia de desarrollo adoptada por el país, como quedó - anotado líneas arriba.

4.2 El Ingreso de México al G A T T

Una nueva etapa se puede identificar a partir de 1973, cuando México participa en Ronda Tokyo de Negociaciones y los Estados Unidos dejaron de aplicarnos el trato favorable que veníamos recibiendo, además de que en 1976 el Gobierno Norteamericano manifestó la conveniencia de que México pusiera fin a las prácticas proteccionistas y que buscara su incorporación al GATT, así como a los Códigos de Conducta que se estaban negociando en la Ronda Tokyo. Desde ese momento, se pensó en una posible adhesión de nuestro país al GATT. Sin embargo, la estructura del comercio exterior del país vigente en aquella época no compaginaba con las reglas del Acuerdo General. Ello motivó por otro lado, que desde ese entonces se hayan venido realizando cambios e introduciendo una serie de reformas muy importantes que compaginan con las reglas del GATT y la estructura de la política exterior del país.

Algunas de las más importantes son: la utilización de la Nomenclatura Aduanera de Bruselas; la implementación en 1974 de una tarifa que pretendía lograr la integración industrial; la Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación de Diciembre de 1978, con la que se avanza para hacer compatible el sistema arancelario Mexicano, con el estipulado por el GATT; el nuevo reglamento para la importación y exportación de mercancías sujetas a restricción, con lo que se promueve el llamado proteccionismo selectivo.

Las negociaciones tendientes al ingreso de México al GATT se reunieron en dos partes: la primera la constituyó el Protocolo de Adhesión que es el documento donde se crean los derechos y las obligaciones que

México tendrá al interior del GATT, y la segunda la conforman las listas de concesiones arancelarias. Estas negociaciones se basaron en tres características.

- 1) Un gran volumen de nuestro comercio se realiza con países miembros del GATT (importaciones 98.4% y exportaciones 82.4% del total).
- 2) La coyuntura de la terminación de la Ronda Tokyo y de que los productos que se negociaron en ella sirviera como pago de entrada.
- 3) Poder influir de forma más directa en la configuración de las reglas que rigen el comercio mundial.

De esta forma, en Enero de 1979 se realizó una solicitud formal, para que se iniciasen negociaciones para una posible adhesión.

En el transcurso de las negociaciones se tuvo presente el papel de México como país en desarrollo, la utilización del país; de políticas de desarrollo económico y social con plenitud total, la flexibilidad para regular sus importaciones, la importación del sector agrícola, la protección y la promoción del desarrollo industrial de México conforme a las políticas internas del GATT y la vigencia de sus ordenamientos jurídicos.

Basado en lo anterior, el Protocolo de Adhesión de México al GATT de 1979, le reconocía el papel de país en desarrollo, por lo tanto se le concedía la flexibilidad que el Acuerdo General concede en sus artículos XVII, XIX, XXVIII y la Parte IV, que permiten aplicar medidas especiales con objeto de fomentar el comercio y el desarrollo. También se le recono-

ce el carácter prioritario del sector agropecuario en la Política de Desarrollo Económico y la importante función que desempeña en la satisfacción de las necesidades alimenticias del país.

Se estableció, que México conservando una protección suficiente -- para su industria nacional, decide continuar aplicando un programa de sustitución paulatina de los permisos previos, por una protección arancelaria. Esto se encuentra condicionado en la medida que este proceso sea compatible con los objetivos de dicho sector. Se consideraron que las subvenciones son parte importante de los programas de desarrollo económico.

Establecido lo anterior, se especificó que a partir del día en que entrase en vigor el Protocolo de Adhesión, México sería parte contratante del Acuerdo General y aplicaría provisionalmente el Protocolo negociado; en las condiciones especificadas; es decir, las Partes I, III y IV del Acuerdo General y la Parte II del Acuerdo General, en la medida que sea compatible con la legislación vigente en ese momento.

México se comprometió a presentar informes sobre la situación de las restricciones y los permisos de importación, cada dos años, y a buscar que el perjuicio causado a las demás Partes Contratantes, sea el mínimo. Al transcurrir doce años de la fecha de entrada en vigor del Protocolo, o el 31 de Diciembre de 1991 a más tardar, las Partes Contratantes examinarán las restricciones existentes en ese entonces.

Las Partes Contratantes tomaron conciencia del destacado papel que representaba para México el Plan Nacional de Desarrollo Industrial; así como, de las medidas de carácter fiscal y financiera que contiene, para la consecución de su desarrollo.

Las listas de productos, que conforman la otra parte de las negociaciones, fueron negociadas dentro de la Ronda Tokyo. En estas listas se encuentra la aportación de nuestro país a esa Ronda de Negociaciones y a la vez se le dió el carácter de "pago de entrada al GATT". México negoció con los otros países, por medio de la presentación de listas que contenían productos de importancia para ambas partes, con la idea de conseguir concesiones arancelarias, se debe destacar que estas concesiones se realizaron bilateralmente, pero globalmente, la negociación se efectuó sobre productos agropecuarios e industriales: México solicitó 287 productos, 107 agropecuarios y 180 industriales y recibió oferta por 172, 35 agropecuarios y 137 industriales. Por su lado, los otros países solicitaron a México 704 productos, 168 agropecuarios y 536 industriales. México ofreció en concesión 238 productos, 83 agropecuarios y 245 industriales.

Sin embargo, el 18 de Marzo de 1980, el entonces presidente José López Portillo, hizo pública la decisión de que México no ingresaba al GATT, en virtud de que no se habían considerado los elementos suficientes para otorgar protección e impulso a las fuerzas de desarrollo económico de México. Se argumentó que la liberalización del comercio no necesariamente implica la promoción de un orden más equitativo a nivel mundial, y que era preferible realizar negociaciones bilaterales a multilaterales.

Las consecuencias de la posposición del ingreso de México al GATT, causó incertidumbre y malestar al interior de los Estados Unidos, cuyo Gobierno eliminó concesiones arancelarias a nuestros productos e impuso medidas proteccionistas a las exportaciones mexicanas. También se aplicaron, unilateralmente, impuestos compensatorios y medidas antidumping. Si-

multaneamente, se iniciaron estudios a fin de incluir a México en los Códigos de Conducta negociados en la Ronda Tokyo, en otras palabras, se buscó la instauración de un Tratado de Comercio Mexicano-Estadounidense.

En 1982, se negoció un proyecto de Entendimiento, en el cual, se le reconocía a México su posición como país en desarrollo y se le concedía la "prueba de daño". Por este medio, los Estados Unidos se comprometían a probar que los subsidios que contenían las exportaciones mexicanas, realmente causaban daño material a un sector productivo o que retardaban su establecimiento y que había una vinculación directa entre subsidio y daño. De establecer el Entendimiento, Estados Unidos aplicaron su Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, en la cual se incluían los acuerdos alcanzados durante de Ronda Tokyo.

Sin embargo México optó por no suscribir el Entendimiento. De esta forma, las exportaciones no se incorporaron a un modelo de mayor envergadura y tampoco contaban con la protección que pudiera ofrecerle el utilizar un modelo bilateral o un multilateral.

Al iniciar la administración de Miguel de la Madrid, se puso en marcha un Programa Inmediato de Reordenación Económica a fin de hacer frente a la problemática de corto plazo y un Plan Nacional de Desarrollo con base en el cual se acentarían las bases de un crecimiento.

De este último se derivó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice), en el cual se definió la estrategia de comercio exterior y fomento industrial, identificando los mayores problemas que enfrentan ambos aspectos. Se hace notar, que un desequilibrio industrial, es consecuencia de un excesivo proteccionismo, y se destaca de manera importante, el papel de la política de comercio exterior como ins-

trumento para asignar recursos productivos.

Ante el endurecimiento de la política comercial de los Estados Unidos durante 1983 y 1984, México optó por volver a establecer negociaciones para llegar al establecimiento de un Entendimiento Comercial, el cuál fué firmado en Washington, en Abril de 1985. Con el, las exportaciones mexicanas cuentan con un mecanismo de defensa, en el que se le reconoce el papel de país en desarrollo y, se aceptan los subsidios en algunas ramas productivas, El Entendimiento es de hecho un Acuerdo bilateral, para coordinar el tratamiento de los subsidios e impuestos compensatorios. De esta forma se acordó que México debe reducir o eliminar los subsidios a la exportación y que estos no deban ser usados de forma que causen daño al comercio o productos de Estados Unidos. Los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), dejarían de ser otorgados y no se introducirán elementos que sustituyan a los CEDIS.

Los efectos negativos que las exportaciones mexicanas pudieran crear en la industria Norteamericana, deberán de ser demostrados con pruebas positivas. Los Estados Unidos aceptan que ningún impuesto compensatorio sería aplicado a ningún producto mexicano, desde el momento en que el Entendimiento entró en vigor, a menos que efectivamente se demuestre que las importaciones subsidiadas, causan o amenazan crearle un daño material a un sector productivo nacional establecido, o retarda el establecimiento de un nuevo sector productivo nacional.

El Entendimiento tiene una duración de tres años a partir de la fecha de su firma, (23 de abril de 1985), sin embargo, el Entendimiento puede darse por terminado antes de esta fecha.

Las características de la política de Estados Unidos hacia México en materia de comercio, como insistir en la liberalización y el pertenecer al GATT, se ubica en los lineamientos de su nueva política comercial, la cuál fué elaborada en la segunda parte de los años setentas y es consecuencia de los problemas que afrontó el sector externo de la economía Norteamericana que por primera vez en muchos años tuvo resultados negativos en la balanza comercial.

México, por su lado, también ha implementado una nueva política comercial, la cuál señala que una estrategia de desarrollo sustentada en la sustitución de importaciones a ultranza, ha tenido graves costos económicos y sociales, debido a que las fuentes tradicionales para cubrir el desequilibrio externo se han agotado. De esta forma, el desarrollo económico se debe asegurar mediante la promoción de exportaciones no petroleras y la sustitución selectiva de las importaciones. A partir de los que señalan estos objetivos, el Pronafice plantea la estrategia de comercio exterior en tres partes: la realización de la protección, la promoción de exportaciones y las negociaciones comerciales bialterales, regionales y multilaterales.

Los objetivos del Pronafice se han cumplido paulatinamente: la firma de Entendimiento con Estados Unidos y la liberalización de la economía decretada el 25 de julio de 1985, con la cual se eliminaron la mayoría de los permisos previos de importación (así de las 8077 fracciones que contiene la Tarifa de Importaciones, 7168 no requieren de permiso y únicamente 909 sí lo necesitan), son muestras del avance del Pronafice.

Hasta ese momento, México continuaba recibiendo el tratamiento de -

nación más favorecida: Sin embargo, no se contaba con garantías para seguir recibiendo, a menos de realizar acuerdos bilaterales con países o grupos de países o sostener una negociación dentro de un marco multilateral, el GATT.

El 25 de noviembre de 1985, por orden del Presidente Miguel de la Madrid y con base en una consulta al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, inició las negociaciones internacionales para la Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. En este sentido, existen cambios importantes que marcan una situación distinta a la prevaleciente en 1979-1980, cuando nuestro país decidió no ingresar al acuerdo.

Por un lado, porque la situación económica que vivía el país exigió la apertura comercial al exterior y por otro porque por consistencia decidió modificar la política comercial, eliminando un gran volumen de permisos sustituyéndolos por aranceles. A este respecto, en el protocolo negociado en 1979 se establecía la eliminación de los permisos de importación en un plazo de 12 años; es decir, para 1991. Al dar inicio las nuevas negociaciones, ya se habían eliminado los permisos previos al 62% de las importaciones, y de acuerdo con el protocolo de 1979, el compromiso era del 51% para 1991. Lo que se destaca, es la reducción de forma muy significativa del elevado proteccionismo que venía gozando la industria local.

Adicionalmente, México ha continuado con la política de reestructuración del comercio exterior, como lo demuestra el haber dejado de utilizar en forma destacada los precios oficiales, debido a que al implantarse una Ley Antidumping, autorizada durante la Ronda Tokyo, se hacen innecesarios

rios los precios oficiales, al interior del GATT. La valoración aduanera se guía por lo demarcado en el Artículo VII del Acuerdo General, referente al aforo aduanero.

En el GATT, también se señala que no deben otorgarse subvenciones a la exportación, por medio de su Artículo XVI. Además, de la Ronda Tokyo resultó el establecimiento del Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios, que marca los mecanismos a utilizar para el manejo de estos aspectos. A la fecha, México ha suprimido los CEDIS y las ayudas directas. Únicamente se mantenía una tasa preferencial para créditos de exportación. Sin embargo dentro del Entendimiento Comercio de 1985, el país se comprometió a eliminar dicha tasa a fines de 1986.

Basado en lo anterior, el GATT creó un Grupo de trabajo, que debería de analizar la política comercial de México y coordinaría las negociaciones que los países miembros del Acuerdo General desearan tener con México, las cuales se prolongarían por un plazo de cuatro a seis meses.

En este momento es oportuno considerar, si el GATT es la única opción que tiene México sobre todo para evitar los impuestos compensatorios. Para ello, se cuentan con tres alternativas.

- 1° La elaboración de Convenios entre México y los otros países.
- 2° Firmando el Protocolo de Tokyo, suscribiéndose al Código de Subsidios.
- 3° Adherirse al GATT.

Hasta 1985, México había utilizado una política aislada; esto es, no estaba recibiendo un beneficio real por las modificaciones realizadas y se encontraba a expensas de que le aplicaran impuestos compensatorios.

En el entendimiento Comercial de México y Estados Unidos, explicado anteriormente, le soluciona al país esta situación en el corto plazo, -- pero el suscribir convenios bilaterales, no abarca grandes campos y los - beneficios son parciales, debido a los alcances geográficos y a que muchos países tienen compromisos internacionales y no pueden negociar muchos aspectos.

La firma del Código de Subsidios de Tokyo, el cual se refiere a las medidas antidumping, las cuales se establecen cuando se cause o amenace - causar daño importante a una producción existente o retarde la creación - de un sector productivo. Al firmarlo México recibiría de los demás países firmantes la concesión de la "prueba de daño". Podemos afirmar que el Código es muy similar al Entendimiento con Estados Unidos.

La opción que se ha preferido, es la de efectuar el ingreso al GATT. El acuerdo General , como hemos visto, es un acuerdo entre países que desde su fundación buscó la reducción de las trabas al comercio internacional. En una segunda fase de su evolución, el GATT ha abarcado otros aspectos como el comercio de servicios y los bienes de alta tecnología.

Las reglas con que opera el GATT, son resultado de negociaciones; - de esta forma, cuenta con cláusulas y normas específicas para lograr la - liberalización del comercio mundial. Según las disposiciones del GATT, - cada país tiene la libertad de definir su política económica y utilizar - las medidas convenientes o necesarias para su desarrollo. En el GATT no - existen disposiciones especiales sobre el petróleo, y este es considerado como cualquier otro producto natural, la duda en este sentido sería, si - México debe o no vender su petróleo a los miembros del GATT, al interior

del GATT, no hay antecedentes que demuestren lo anterior. En el GATT estan inscritos varios exportadores de petróleo como Kuwait y Nigeria, firmantes de la OPEP, Egipto que no es miembro de la OPEP, además de Bahering, Emiratos Arabes Unidos y Qatar que aplican el Acuerdo General de Pacto.

Los Códigos de Conducta, derivados en su mayoría de la Ronda Tokyo, no son de uso obligatorio para ningún signatario del GATT, y estos pueden ser utilizados por países no adheridos al GATT; sin embargo, un gran número de países han incorporado los Códigos a sus legislaciones y debido a ello, los Códigos adquieren un carácter casi obligatorio en el establecimiento de las reglas comerciales; por lo que en algun tiempo, el país tendrá que adoptar su política comercial a lo señalado por los Códigos.

Los compromisos que México afrontaría, lo asociaría indisolublemente al GATT, ya que los otros países aplican los Códigos de Conducta en sus relaciones comerciales con nuestro país. En general, los Códigos están dirigidos a la no aplicación de subsidios de exportación, la utilización de lo dispuesto en el Código de Valoración Aduanera, México ya aplica el Sistema de Valoración Aduanera de Bruselas.

De aplicar México el Código de Licencias de Importación, el país no tendría que efectuar ajustes de importancia, debido a que ya son muy pocos los productos sujetos a permiso, además el Código contiene disposiciones en favor de los países en desarrollo.

El Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, que habla de medidas encaminadas a salvaguardar la salud y el medio ambiente, proteger la seguridad de la población y defender a los consumidores, para que estas disposiciones no se conviertan en obstáculos al comercio. El Código pide

que se apliquen las disposiciones de las Naciones Unidas.

Las compras realizadas por el Sector Público, también cuentan con un Código, pero se considera que la aplicación de este Código si traería serias dificultades para el país, principalmente por la legislación y -- prácticas que aún utiliza. La finalidad de este Código, es que los mecanismos que utiliza el sector público en sus compras no se constituyan en una limitación o discriminación hacia el comercio internacional. Organismos -- como Conasupo, Pemex, C F E entre otros, estarían violando lo dispuesto -- por el Código; ya que, otorga protección al proveedor nacional a través -- de concursos nacionales, quedando, excluidos los proveedores extranjeros.

Sin embargo, como todos los Códigos, el Código de Compras del Sector Público, no es obligatorio para ningún miembro del GATT.

Después de varios meses de negociaciones, el Protocolo de Adhesión de México al GATT, fue firmado en Ginebra por el Sr. Héctor Hernández Cervantes, Secretario de Comercio y Fomento Industrial el 24 de julio de 1986, la adhesión comenzó a tener efecto el 24 de agosto del mismo año, fecha en la cual, México pasó a ser la nonagésima segunda parte contratante del GATT.

México como parte contratante del GATT, participa dentro de la Ronda Uruguay iniciada en septiembre de 1986 y goza ya, de todas las concesiones negociadas en el GATT desde su nacimiento en 1948.

4.3 Compromisos y Ventajas

Las partes contratantes del GATT, dejan patente la posición de México como un país en desarrollo, por lo cuál, gozará del trato especial y - favorable que el GATT y otras disposiciones derivadas del mismo, se establecen para los países en desarrollo.

El GATT reconoce la importancia del sector agrícola, y permite con el objeto de mejorar la producción agrícola de México, mantener el régimen de tenencia de la tierra. México continuará el programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida que se compagine con los objetivos de este sector, este programa es extensivo tanto a los productos agropecuarios, pesqueros, mineros y manufactureros; sin embargo, se podrá mantener restricciones cuantitativas de conformidad con las disposiciones pertinentes de Acuerdo General.

México, al continuar con su política de sustitución de permisos por una protección arancelaria, no se comprometió a realizar dentro de un período o fecha específica. Referente a las restricciones que aún se mantengan y los requisitos de permisos de importación que continúen en la Tarifa del Impuesto General de Importación (T I G I) estos se someterán a lo dispuesto en el Artículo XII del GATT, que establece la aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.

Las Partes Contratantes, toman conciencia de la decisión de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y - regionales; así como de implementar los medios adecuados para su ejecución, el Gobierno utilizará los instrumentos de política comercial de mo-

do compatible con las disposiciones del Acuerdo General. Se debe destacar que México comprometió únicamente los instrumentos de política comercial para la ejecución de dichos programas; de esta forma, no se encuentran comprometidos los instrumentos de política fiscal, financiera, monetaria o cualquier otra.

Dentro de los lineamientos del GATT, no existen antecedentes para establecer las proposiciones que deben tener las restricciones a la exportación y las limitaciones a la producción o al consumo. Los miembros del GATT, pueden restringir sus exportaciones si éstas son congruentes a las regulaciones de producción y de consumo; sin embargo, no es necesaria una proporción floja entre las tres variables. Basado en ello, México puede restringir la producción de energéticos, e inclusive variar la proporción que de petróleo se destine a la exportación de acuerdo a sus intereses, y esto no puede considerarse una violación al GATT. Es así, como México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, conforme lo señalado en la Constitución Política del país.

El Protocolo de Adhesión, señala que México se compromete a aplicar las Partes I, III, IV del Acuerdo General, y la Parte II del mismo, en la medida que esta sea compatible con la legislación vigente.

La Parte II del GATT, abarca los Artículos del III al XXIII, y es tal vez, la más importante del Acuerdo, pero también la más problemática para implementar; por ello, se encuentra condicionada. Así pues, existen diferentes interpretaciones y aplicaciones de la Parte II, para cada uno de los países miembros.

México, referente a la Parte II, entregó a la Secretaría General del GATT, un total de 74 leyes, que guardan relación directa o indirecta con el comercio exterior. En su Informe del Grupo de Trabajo recoge la posición de México sobre el comercio exterior y los dispuesto por el GATT. De las conclusiones resultantes se destacan:

Política Arancelaria

Los sectores incluidos en el Pronafico, se podrán utilizar, por un plazo de 8 años a partir de la vigencia del Protocolo, con aranceles superiores al 50%; es decir, que en una primera instancia, los aranceles podrán exceder el 50%.

El tope del 50%, está por encima de los niveles utilizados en la actualidad, que se programó en un 30% para finales del 1988, esto permitirá al Gobierno elevar los aranceles hasta el 50% sin estar obligados a otorgar compensaciones.

México mostró la intención de continuar aplicando impuestos al valor de las mercancías, en algunos rubros. Los artículos III y VIII del GATT, prohíben la aplicación de impuestos y otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, de tal forma que se proteja a la producción nacional. En este sentido, el Grupo de Trabajo acordó que si para el 31 de diciembre de 1990 los impuestos mencionados continúan en vigor, el asunto será tema de análisis de las Partes Contratantes. Como vemos, no se tiene un compromiso formal para eliminar los impuestos y derechos, lo que si aceptó fue revisar la situación para diciembre de 1990.

Derechos Antidumping y Cláusulas de Salvaguardia

México cuenta con los artículos 14 y 15 de la Ley de Comercio Exterior, con las disposiciones que otorga la "prueba de daño" para la aplicación de derechos compensatorios a aquellos países que han suscrito un -- Acuerdo Internacional con México, en relación con subvenciones y derechos compensatorios. México otorgará esta prueba, basado en lo establecido en el Artículo VI del GATT a los demás países miembros.

Las medidas de salvaguardia se ajustarán a lo dispuesto en el Artículo XIX del Acuerdo General con la inclusión de la prueba de perjuicio grave. Debido a ello, cualquier miembro del GATT, para prevenir o reparar unperjuicio grave, derivado de incrementos en las importaciones de productos específicos, puede suspender total o parcialmente la obligación contraída respecto a dichos productos.

Código de Conducta

A los seis meses de haber ingresado al GATT, México notificará su intención de adherirse a los Códigos de Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, al de Valoración en Aduanas, Antidumping y Obstáculos Técnicos. Al Código sobre subvenciones de Derechos Compensatorios, México iniciará negociaciones para adherirse a él.

México al ingresarse a los Códigos exigirá el trato especial y más favorable para los países en desarrollo.

Código de Licencias

Este código se basa en la aplicación de manera neutral de los procedimientos para el trámite de licencias, en el establecimiento de reglas -

para la presentación de solicitudes, incluyendo los requisitos de personas, empresas e instituciones para que puedan presentar esas solicitudes; así como, las listas de productos sujetos a licencias, éstas serán publicadas para tomar conocimientos de ellas. Estos mecanismos ya son utilizados por el país.

Código Antidumping (Aplicación del Artículo VI del GATT)

El dumping es considerado cuando un producto se introduce al mercado de otro país, a un precio menor a su valor normal; es decir, cuando su precio es menor al precio comparable de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. Las medidas antidumping, se deben basar en lo descrito por el Artículo VI del Acuerdo General. Este tratamiento se encuentra previsto en la Ley de Comercio Exterior y en el Artículo 131 de la Constitución Política del país.

Código de Normas (Obstáculos Técnicos al Comercio)

Las normas más destacadas en este sentido, ya se encuentran integradas a la legislación mexicana, y a groso modo, se centran en la no elaboración de reglamentos y normas que pretenden crear obstáculos al comercio internacional, se utiliza la cláusula de la nación más favorecida, además se procurará que los reglamentos y normas que se utilicen, sean publicados para que las Partes interesadas conozcan su contenido.

Código sobre Subvenciones e Impuestos Compensatorios (Artículos VI, XVI, XXIII, del GATT).

En este Código se señala, que únicamente podrán imponerse derechos compensatorios, después de realizar una investigación de conformidad con

lo dispuesto por él. La investigación tiene la finalidad de comprobar la existencia del grado y los efectos de una posible subvención. Para dar inicio a una investigación, es necesario incluir una solicitud, acompañada de pruebas de la existencia de una subvención; y de ser posible, su cuantía. En la investigación se deben examinar tanto las pruebas de la existencia de una subvención, como el daño ocasionado por ella.

Como se observa, la Ley de Comercio Exterior de México, incorpora los principios fundamentales de los Códigos de Conducta; sin embargo, es necesario destacar que existen salvaguardias para algunos sectores industriales específicos, como el automotriz y el farmacéutico.

La otra parte del proceso de adhesión de México al GATT, se realizó por medio de negociaciones bilaterales en materia de aranceles con diez países, resultando en conseción 373 fracciones arancelarias de la TIGI, que representan un 15.9% de las importaciones totales realizadas en 1985.

México negoció en apoyo a sus programas de desarrollo industrial un arancel máximo de 50%, además de mantener la posibilidad de establecer aranceles adicionales, teniendo como fecha límite para aplicar dichas tasas el 31 de diciembre de 1994.

Las solicitudes para concesión de productos que recibió México, llegaron a 1516 fracciones arancelarias. Se realizó una consulta ante dos diferentes foros; por un lado la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE), y por otro, la Comisión Mixta de Procesos de Integración, formado por la CONCAMIN, CANACINTRA, CONCANACO, CAINTRA, representantes del sector privado.

Valoración Aduanera

México debe adaptar los procedimientos de valoración aduanera a lo especificado en el Artículo VII del GATT, y eliminar los precios oficiales de la TIGI, esto último se debió de haber cumplido el 31 de diciembre de 1987.

La valoración aduanera de las mercancías importadas se debe basar en el valor real de las mercancías a las que se aplique el derecho y no el valor de una mercancía de origen nacional ni en valores arbitrarios o ficticios. Desde 1978, México utiliza el concepto de valor utilizado por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas; por ello, el impuesto general de importación se basa en el valor normal de la mercancía importada en la fecha de su llegada al territorio.

Compras del Sector Público

En el artículo XVII del GATT, se regulan las operaciones de las empresas del Estado al realizar comercio internacional. Habida cuenta, estas empresas se deben ajustar al principio de la no discriminación. El Artículo 134 de la Constitución Política Mexicana así como la Ley de Adquisiciones del Sector Público, indican la aplicación de criterios de honestidad y transparencia en las adquisiciones, por lo que se está en equidad con el GATT. México, utiliza leyes y reglamentos para normar las compras de las empresas paraestatales, que se ajustan al Artículo XVII, incluida la no discriminación. El Gobierno Mexicano se comprometió a que las compras de sus empresas se hagan conforme al Artículo XVII del GATT.

La CACCE y la Comisión Mixta, coincidieron en los criterios básicos, y fueron tomados muy en cuenta a lo largo de la negociación. Los resultados derivados de la negociación, se concentraron en diversos aspectos.

Del total de las fracciones negociadas, 298 se encuentran exentas - del requisito de permiso previo de importación y 75 siguen sujetas a dicho requisito. De entre las fracciones exentas de permiso, se negociaron tres que muy posiblemente podrían sujetarse al permiso.

Para las fracciones controladas, se negociaron 29 a las cuales se - les eliminará el permiso previo, y las restantes 26 fracciones, se eliminará el requisito del permiso en períodos de 3, 5 u 8 años.

Se negoció un arancel generalizado para la Tarifa de Importación - Mexicana de máximo en 50%, a excepción de las 373 Fracciones mencionadas las cuáles hicieron concesiones específicas a tasas inferiores al 50%. El arancel que sirvió como base, fue el que se encontraba vigente al 29 de - abril de 1986. De las 373 fracciones negociadas, en 52 se permitieron -- aranceles inferiores al de esa fecha, 32 se consolidaron de inmediato, a 12 fracciones, se les consolidará el arancel después de tres años y las 8 restantes, se realizaron en un período de 5 años.

En las negociaciones bilaterales, participaron nueve países de la - CEE, Estados Unidos, quién resultó ser el país más reelevante, por el número de fracciones concedidas (210), y por la proporción de comercio negociado (12.5% de las importaciones totales en 1985).

En importancia siguieron Canadá, la CEE; Canadá obtuvo 41 fracciones negociadas que comprenden el 4.8% de la importación. La CEE con 28 fracciones que representan el 3.1% de la importación total.

De los restantes países que realizaron negociaciones, que en total fueron siete, Nueva Zelanda que con 20 fracciones negoció el 2.4% de las importaciones mexicanas, principalmente con productos agropecuarios. --- Japón, se le concedieron 10 fracciones que incluyen el 1.3% de las importaciones. Los cinco países siguientes: Suecia, Noruega, Suiza, Austria y Finlandia, obtuvieron negociaciones en 83 fracciones, colocándose en el 1.8% de la importación. El total negociado alcanzó el 15.9% en relación a la importación de 1985.

Si realizamos una comparación con la lista negociada con motivo de la posible adhesión para 1979, encontramos que en esa oportunidad se ofrecieron en concesión 304 fracciones arancelarias, que representan el 8.6% de las importaciones de 1976, (año base de la Ronda Tokyo) y 10.3% de las efectuadas en 1985. De ellas, 138 se negociaron bajo permiso de importación y 166 sin este requisito. En 1986 se negociaron 96 fracciones que también habían sido negociadas en 1979. De esta, 56 se negociaron en esta ocasión con un arancel inferior al de 1979; 11 con un arancel igual y 29 con arancel mayor respecto a 1979. Del total de 96 fracciones negociadas en ambas listas, 21 negociadas en 1986, se realizaron libres de permiso previo de importación, en tanto que en 1979, si requerían de este requisito. Sin embargo, en casi todos estos casos, los aranceles negociados resultaron ser mayores a los ofrecidos en 1979.

Hasta aquí, hemos hablado de lo que señala el Protocolo de Adhesión a las negociaciones realizadas al efectuar las listas de productos, pero cuáles podrían ser los efectos del Ingreso de México al GATT, tanto benéficos como los efectos adversos y como prevenirlos.

México al adherirse al GATT, busca facilitar la política de Comercio Exterior que el Gobierno viene implementando para hacer frente a la crisis, la promoción de exportaciones toma sentido, si se aseguran los accesos a los mercados mundiales. El GATT, debe ser evaluado, como un mecanismo para asegurar los accesos, esta evaluación se hace necesaria ya que el comportamiento que ha venido presentando la economía internacional, ha dejado entrever que el GATT ha dejado de cumplir eficazmente con sus objetivos. En los últimos años, el GATT ha enfrentado la crisis más importante desde su nacimiento en 1948, debido al reestablecimiento del proteccionismo en su nueva modalidad. La crisis se ha dado a nivel mundial, llevando así a los países desarrollados a exigir una mayor reciprosidad al realizar intercambios con los países en desarrollo.

El ingreso al GATT, establece la necesidad de reformular varias de las políticas industriales y comerciales, ya que la política económica deberá de enfrentar retos muy variados; la deuda externa y su servicio, la competitividad internacional, creación de empleos, entre las más destacadas; la situación para el cambio del modelo de sustitución de importaciones industriales con creciente endeudamiento, con una producción dirigida al mercado interno cautivo, hacia uno de competencia internacional, se ha venido realizando en condiciones sumamente difíciles. El marco internacional, se identifica por el aumento de proteccionismo de los países desarrollados que hace más problemática la exportación de productos industriales tradicionales. Las presiones para crear empleos, hace necesaria la creación de planes y programas que contengan cambios importantes a los empleados de tiempos pretéritos.

Al iniciar una nueva etapa de desarrollo industrial, es indispensable seleccionar cuidadosamente los sectores prioritarios, debido a la velocidad con que el mundo está cambiando respecto de los patrones y la composición del comercio, le obliga a México a formular una política de exportaciones flexibles. De lo contrario, tendría que hacer frente a la competencia de países que tienen menores niveles de desarrollo y mano de obra más barata. Es en estos aspectos, donde toma relevancia la descentralización tanto de la actividad económica, como de la administración, así como la liberación de diversos controles. El poder contar con una estrategia de desarrollo tecnológico para cada rubro, es necesaria para mantener un nivel de competitividad, sin tener que utilizar políticas de bajos salarios.

Dentro de su nueva etapa de desarrollo, México no puede dejar de lado, el considerar que la década de los ochentas, ha sido sumamente crítica para que la economía internacional evolucione, debido en gran medida, a los cambios constantes dentro de los mercados financieros. La decisión de aumentar las exportaciones, se ha tomado dentro de un marco internacional sumamente complejo, que dificulta las oportunidades en este sentido.

Lo anterior se complica al registrarse una drástica caída de los precios internacionales de las principales materias primas de exportación, así como del petróleo.

La nueva etapa de desarrollo, pretende hacer menos dependiente del petróleo a la economía mexicana, así las exportaciones de crudo pasaron a ser del 63% del total exportado en 1982, al 32% aproximadamente en 1987. En 1987, la actuación del sector externo se basó en las exportaciones no

petroleras; sin embargo, el sector petrolero tuvo una recuperación gracias al mejoramiento del mercado internacional. Las exportaciones petroleras - se estiman en 8950 millones de dólares y las no petroleras en 12200, el sector petrolero tuvo una mejora del 150% comparado con el de 1982.

México ya como parte contratante del GATT, negoció un Entendimiento en Materia de Comercio e Inversión (EMCI), con los Estados Unidos, durante noviembre de 1987. En él, ambos países declaran ser miembros del Acuerdo General, y las negociaciones se realizaron de acuerdo con los derechos y obligaciones que ambas naciones tienen como signatarios de él, se estipula que las partes deben intentar llegar a acuerdos bilaterales, en la - solución de diferencias, antes de llegar al marco multilateral.

Los asuntos que no sean competencia del GATT, como la inversión extranjera, requerirán del tratamiento de los asuntos comerciales y de no - encontrar soluciones, se seguirán otras instancias.

México mostró su interés por mejorar su posición en el mercado Estadounidense de textiles, acero, productos agrícolas y sobre transferencia de tecnología y se ha convenido con Estados Unidos poner en práctica este mecanismo de consulta bilateral. Por su parte, Estados Unidos manifestó - su interés por celebrar consultas en asuntos de inversión, electrónica, propiedad intelectual e intercambio de información sobre el sector servicios.

Se señala que el Entendimiento es un mecanismo flexible que abarca varios campos de interés para México y favorece las relaciones con Estados Unidos, por medio de la realización de consultas sobre aspectos comerciales y de inversión.

Finalmente, en Diciembre de 1987, se firma el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), el el cuál, la apertura comercial forma parte importante. La finalidad del Gobierno con el PSE, se relaciona directamente con la --tendencia mostrada desde 1983 cuando dió comienzo la reacionalización de -- la protección de la industria mexicana. El PSE, pretende entre sus objeti--vos acelerar la modernización del aparato productivo así como su competi--tividad tanto interna como externa; al mismo tiempo, se quiere dar trans--parencia al mecanismo de los precios.

Los empresarios nacionales, tienen que ser más efectivos en lo que se refiere a la productividad, para poder abatir los costos de producción y competir con los productos importados, (bajo los lineamientos especificados en el Protocolo). Además, se tendrá un ajuste en el nivel de pre--cios, que aunque no se dará en forma inmediata si se logrará paulatinamen--te.

Ya hemos explicado que la apertura comercial, no pretende eliminar del todo la protección al productor nacional, esta tiene un aseguramiento por los ajustes realizados en el tipo de cambio. La finalidad principal --de la apertura comercial, desde la perspectiva del PSE, es que los pre--cios externos, realicen una regulación sobre los precios internos, permiti--tiendo de esta forma, hacer frente a la inflación.

En Síntesis, México ya participa dentro de la Ronda Uruguay, como -- parte contratante del GATT, y con ello, en la cración de las reglas que -- registrarán el comercio en el futuro, aunque lo más probable es que no defini--rá. El ingreso al GATT, debe tener un análisis, desde el punto de vista de generador de divisss, si la adhesión al Acuerdo General produce un saldo --

favorable de divisas, entonces la podemos considerar positiva, ya que nos permitirá crecer a tasas más altas y generar mayores niveles de empleo y bienestar.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La economía internacional, hasta ahora continúa bajo los signos de una expansión moderada y desigual. La mayoría de los países en desarrollo, si bien teniendo innumerables problemas, debido a que no pueden reestablecer los impulsos de crecimiento, y tampoco han encontrado la fórmula más adecuada para hacer frente a la carga que representa la deuda externa.

Los países en desarrollo en su conjunto, están implementando políticas que buscan adoptar sus economías en dos sentidos; en el primero, abordan lo relativo a la Deuda Externa, y en el segundo se centran en la evolución de los precios declinantes de los productos básicos y a menores corrientes de financiamiento. De entre estas políticas existen claramente identificadas, dos grupos de países; los países en desarrollo que utilizaron políticas de integración de sus sectores industriales hacia el exterior y gracias al comercio, obtuvieron mejores resultados que los países en desarrollo que aislaron su economía de la competencia internacional.

Consideramos que el comercio exterior, influye de manera directa sobre el ritmo del desarrollo industrial, ya que los problemas de endeudamiento, aumentan las necesidades de los países en desarrollo de obtener mayores ingresos para atender el servicio de su deuda y mantener un crecimiento suficiente. Sin embargo, la política comercial por sí sola, no es elemento suficiente para alcanzar el desarrollo, es importante considerar modificaciones dentro de las políticas fiscal, monetaria y cambiaria, encaminadas a la obtención de un mismo objetivo.

Industrialización y comercio se han interrelacionado; a nivel internacional el comercio ha creado una especialización entre la industria y otros sectores, entre diferentes ramas de la industria y aún, en cada una de las etapas de un mismo proceso de producción. La especialización ha evolucionado, por encima del modelo original, el cual suponía que los países desarrollados exportaban bienes manufacturados a los países en desarrollo a cambio de productos primarios. Dentro de esta nueva especialización existen algunos países en desarrollo que han podido tener un buen desempeño como exportadores de manufacturas.

Los orígenes de lo mencionado líneas arriba, lo podemos establecer a mediados de la década de 1950, cuando la reconstrucción de posguerra había concluido, y se inició un período de amplia expansión tanto de la producción como del comercio, teniendo como principal elemento a las manufacturas.

El auge de las manufacturas fué un gran incentivo para la evolución de nuevos productos y de la tecnología, así como también para la liberalización del comercio internacional y de una integración mayor de la economía mundial.

La amenaza del proteccionismo, se presenta a partir de 1974 cuando las crisis monetarias petroleras y de deuda crearon un ambiente negativo para la economía y el comercio internacional, dando origen a la utilización de un nuevo tipo de proteccionismo. A partir de este momento, en lugar de aranceles se vienen utilizando barreras no arancelarias, las cuales van en contra de los principios aceptados de no discriminación y transparencia en el comercio.

El comercio internacional se encuentra muy disminuido y el cada vez menor respeto a los estatutos del GATT, presentan un panorama poco favorable. Además en los últimos años las diversas presiones provocadas por la crisis mundial el nivel de desempleo en Estados Unidos y en los países europeos, han dado origen a niveles y perspectivas de crecimiento para la economía internacional poco favorables.

Como quedó establecido, el GATT es simplemente un acuerdo suscrito por los países miembros que establece las normas que rigen el comercio entre las partes contratantes y ofrece un foro de negociación y mecanismos para resolver controversias.

La legislación por la que se rige el GATT es compleja en varias de sus partes y sus objetivos. Buscan la reducción de las barreras comerciales y evitar la discriminación del comercio, sin embargo, contando ahora con un entorno económico mundial muy diferente al de las décadas pasadas, y que los países han implementado nuevos instrumentos proteccionistas, pudiera parecer que el GATT ya no es capaz de cumplir con la función de promover un sistema comercial más abierto. La doctrina del GATT va en contra de la utilización de cuotas y de otras barreras al comercio que ahora son comúnmente utilizadas, de aquí podemos decir que, lo que el GATT pueda lograr en materia comercial en el futuro, está íntimamente relacionado con lo que sus mismos miembros permitan.

La cooperación que pudiera efectuarse entre países desarrollados y en desarrollo, toma un carácter predominante para hacer frente a problemas antes mencionados, y a pesar de que varios países en desarrollo han logrado-

obtener un progreso económico, estos como grupo han perdido de diez a más años de desarrollo. No es factible, al menos en un corto plazo, esperar grandes impulsos para el crecimiento, los países en desarrollo exigen un nuevo orden internacional que brinde innovadores mecanismos de expansión comercial, y al interior de cada uno de ellos, deben establecer políticas que fomenten la liberación de sus propias políticas comerciales, sin embargo, en estos puntos se debe cuidar minuciosamente tanto el ritmo como las modalidades que este proceso conlleve.

Se debe tener cuidado con el concepto de "reciprosidad", así como del nivel que se puede esperar de los países desarrollados sobre este mismo tema. En efecto, la reciprosidad a partir de 1974, se ha convertido en el eje central de cualquier política comercial a utilizar; por un lado, los países en desarrollo, a cambio de que estos reduzcan aún más las barreras a sus mercancías, servicios y a la inversión en desarrollo que aún no clarifican hasta que punto deben permitir el acceso a sus mercados de la competencia extranjera. En este sentido, si los países en desarrollo aceptan reducir más allá de lo necesario las restricciones a las importaciones y no incentivar sus exportaciones, podrían caer en dificultades sobre balanza de pagos y en un estancamiento de su actividad económica,

El grado de apertura comercial que se debe utilizar, se alza como el problema principal de la economía y el comercio internacional en este momento, ya que ningún país puede comprometerse a mantener el mismo nivel de apertura de sus mercados con circunstancias internacionales tan cambiantes, Dentro del mismo GATT por medio del Artículo XIX, se establece una reglamentación al respecto.

Esta claro que el nivel de comercio en condiciones de transparencia y de no discriminación va perdiendo intensidad una de las manifestaciones más claras de ello es el incremento de la protección.

De continuar con la tendencia que lleva a las políticas y estatutos del GATT a perder importancia, se entraría en una fase anarquista de comercio internacional que iría en contra de los intereses de toda nación que lleve a cabo intercambios comerciales, resultando perjudicados en mayor medida -- los países en desarrollo, quienes tendrían que pagar una vez más el precio de haberse integrado tarde a la economía internacional.

Los países en desarrollo deben, como grupo, tener un papel más activo que en el pasado, ya que se ha visto que el actuar como bloque puede acarrear beneficios generales, y aunque sí bien es cierto, la UNCTAD no ha tenido el éxito esperado, algunos de sus logros han resultado benéficos para -- varios de los países en desarrollo. De manera general, los países en desarrollo a lo largo de las Rondas de GATT se escudaron tras la cláusula de la nación más favorecida y sobre todo en el trato especial y diferenciado del que son receptores al implementarse la parte IV del acuerdo. Sin embargo, se ha comprobado que esta estrategia a largo plazo no resultó ser la más -- conveniente, ya que las "ventajas" obtendidas como el Sistema Generalizado -- de preferencias y algún otro plan, no han cumplido con sus objetivos. Más -- aún, los aranceles han bajado a niveles escasísimos, pero los productos de real interés para los países en desarrollo no han tenido la atención sufi-- ciente dentro de las Rondas Negociaciones del GATT.

La Ronda Uruguay, abre la posibilidad para los países en desarrollo de contar con una actuación más audaz en la defensa de sus intereses. Para ello, primeramente, se deben identificar los objetivos comunes, de esta manera se podrían establecer bloques o coaliciones que busquen un mismo fin. Al interior del GATT, en los últimos años se ha establecido un vínculo de reciprosidad para los países desarrollados, por medio del establecimiento de un tratamiento diferenciado para los países en desarrollo, lo que ha ocasionado que las negociaciones se concentren de forma importante en los puntos de interés para el primer tipo de países. Lo anterior se haya en relación directa, con el tamaño que los mercados internos de algunos países en desarrollo han alcanzado, ya que se convierten en focos de importante demanda para los productos de los países industrializados.

Es destacable para ambos tipos de países el reducir los niveles de protección, pero para los países en desarrollo, también se hace necesario el obtener un mejor y mayor acceso para sus exportaciones a los mercados de los países industriales. La Ronda Uruguay parece ser el mecanismo para organizar los requerimientos mencionados, dentro de este nuevo ciclo de negociaciones comerciales multilaterales, se estudiarán y analizarán temas concretos de especial interés para los países en desarrollo; los aranceles, las medidas no arancelarias, las salvaguardias, los productos tropicales, las negociaciones sobre textiles y además de ellos los servicios.

Los servicios ha resultado un tema sumamente contravertido, ya que existen países que se encuentran en desacuerdo por la inclusión de este punto en las negociaciones del GATT, sin embargo, el comercio de servicios

puede considerarse tan importante en este momento como el comercio de mercancías, ya que la compra de un bien inmiscuye de manera directa la utilización de algún tipo de servicio.

Debido a ello, se ha llegado a pensar que estamos ante la presencia -- del establecimiento de un nuevo CATT, que incluirá la parte de los aranceles por un lado y los no-aranceles por el otro. El problema de los servicios es muy variado y complejo, y el poder contar con un sector servicios-bien estructurado y de buena calidad podría significarse como la diferencia entre una buena actividad exportadora ó un fracaso en este sector.

Independientemente de la importancia que representan los servicios para el comercio actual de mercancías, se ha llegado el momento para que los países en desarrollo decidan cual es la mejor posición para defender sus -- intereses:

De una parte está el seguir preservando una condición especial y diferenciada que los países desarrollados ofrecen de manera unilateral, y sin la obligación específica de respetarla, en este sentido ya se ha demostrado que esta concesión es más aparente que real, y al no estar reglamentada más que por la "buena voluntad" que pudieran tener los países desarrollados, este trato diferenciado varía según cambie la estabilidad de la economía de cada uno de los países desarrollados oferentes de esta política. El caso más claro de ello es la modificación en la idea original del SGP, ahora los países desarrollados exigen a las economías en desarrollo más avanzadas niveles de reciprosidad para poder seguir utilizando dicha concesión.

De otra parte, se encuentra el renunciar parcialmente a estas concesio

nes y poder negociar en condiciones de igualdad en los sectores que así lo permitan. Sin embargo, la mayoría de los países en desarrollo siguen apoyando la idea del trato especial y diferenciado, que como se ha demostrado no ha ofrecido grandes beneficios. Tal vez los países en desarrollo sobre todo los más adelantados al aceptar esta situación están renunciando a tener una posición más destacada dentro de las negociaciones comerciales — recíprocas, quedando a merced de los mecanismos proteccionistas de los países desarrollados.

Es evidente que los países en desarrollo en el futuro tendrán que continuar con la reforma de su política comercial, su principal objetivo será el de mejorar su nivel de competitividad internacional, dentro de este contexto, es importante; mejorar la asignación de recursos, exigir mayor eficiencia para la empresas nacionales, establecer el nivel de protección óptimo para su industria y establecer un tipo de cambio realista.

Sumando a lo anterior, sería necesario para facilitar los objetivos mencionados el poder contar con un crecimiento sostenido de la economía mundial, que permitiera a los países en desarrollados eliminar la rigidez de sus economías y a los países en desarrollo ajustar sus políticas comerciales. Se debe tener presente que ninguna política comercial por muy buena que sea es suficiente para lograr el desarrollo, se necesita además de una infraestructura, de nuevas inversiones y de un mejor financiamiento. Situación que en el corto plazo es difícil de lograr.

Países participantes de la Ronda Kennedy

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| 1. Argentina | 24. Luxemburgo |
| 2. Australia | 25. Malawi |
| 3. Austria | 26. Nicaragua * |
| 4. Bélgica | 27. Nigeria * |
| 5. Brasil | 28. Noruega |
| 6. Canadá | 29. Nueva Zelandia |
| 7. Ceilán * | 30. Países Bajos |
| 8. Checoslovaquia | 31. Pakistán * |
| 9. Chile | 32. Perú |
| 10. Dinamarca | 33. Polonia * |
| 11. España | 34. Portugal |
| 12. Estados Unidos | 35. Reino Unido |
| 13. Finlandia | 36. Rep. de Corea * |
| 14. Francia | 37. Rep. Dominicana |
| 15. Grecia * | 38. Rep. Fed. de Alemania |
| 16. India | 39. Sierra Leona * |
| 17. Indonesia * | 40. Sudáfrica |
| 18. Irlanda | 41. Suecia |
| 19. Islandia | 42. Suiza |
| 20. Israel | 43. Trinidad y Tobago |
| 21. Italia | 44. Turquía |
| 22. Jamaica | 45. Uruguay * |
| 23. Japón | 46. Yugoslavia |

* No realizaron concesiones durante la Ronda

Fuente: Documentos GATT (1964 - 1967)

PAISES PARTICIPANTES DE LA RONDA KENNEDY

Argentina	India	Pakistán *
Australia	Indonesia *	Perú
Austria	Irlanda	Polonia *
Bélgica	Islandia	Portugal
Brasil	Israel	Reino Unido
Canadá	Italia	Rep. de Corea *
Ceilán *	Jamaica	Rep. Dominicana
Checoslovaquia	Japón .	Rep. Fed. de Alemania
Chile	Luxemburgo	Sierra Leona *
Dinamarca	Malawi	Sudáfrica
España	Nicaragua *	Suecia
Estados Unidos	Nigeria *	Suiza
Finlandia	Noruega	Trinidad y Tobago
Francia	Nueva Zelandia	Turquía
Grecia *	Países Bajos	Uruguay
		Yugoslavia

* No hizo concesiones durante la Ronda

Fuente: Estimaciones de los efectos de las negociaciones Kennedy sobre las barreras, TD/6/ Rev. 1.

Reino Unido	Suecia	Turquía
Rep. Dominicana	Suiza	Uganda
Rumania	Swazilandia *	Uruguay
Senegal	Tailandia *	Venezuela *
Singapur	Tanzania	Viet-Nam *
Sri Lanka	Togo	Yugoslavia
Sudáfrica	Trinidad Tobago	Zaire
Sudán *	Túnez **	Zambia *

* País que no es Parte Contratante del GATT

** País que ha accedido provisionalmente al GATT

PAISES PARTICIPANTES DE LA RONDA TOKYO

Rep. Fed. de Alemania	Dinamarca	Islandia
Argelia *	Ecuador *	Israel
Argentina	Egipto	Italia
Australia	El Salvador *	Jamaica
Austria	España	Japón
Bangladesh	Estados Unidos de América	Kenia
Bélgica	Etiopía *	Luxemburgo
Birmania	Filipinas **	Madagascar
Bolivia *	Finlandia	Malasia
Botswana	Francia	Malawi
Brasil	Gabón	Mauricio
Bulgaria *	Ghana	México *
Canadá	Grecia	Nicaragua
Colombia *	Guatemala	Nigeria
Congo	Haití	Noruega
Corea	Honduras *	Nueva Zalandia
Costa de Marfil	Hungría	Países Bajos
Costa Rica *	India	Pakistán
Cuba	Indonesi	Panamá *
Checoslovaquia	Irak *	Perú
Chile	Irán *	Polonia
Dahomey	Irlanda	Portugal

**Países que emitieron su voto a favor de la adhesión de México
al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.**

Alemania (Rep. Fed. de)	Francia
Argentina	Gabón
Australia	Ghana
Austria	Grecia
Bangladesh	Haití
Bélgica	Hungría
Burundi	Hong Kong
Camerún	India
Canadá	Indonesia
Colombia	Irlanda
Corea Rep. de	Islandia
Costa de Marfil	Israel
Cuba	Italia
Checoslovaquia	Jamaica
Chile	Japón
Chipre	Kenia
Dinamarca	Kuwait
Egipto	Luxemburgo
España	Madagascar
Estados Unidos de América	Malta
Filipinas	Nicaragua
Finlandia	Nigeria

Noruega

Nueva Zelandia

Países Bajos

Pakistán

Perú

Polonia

Portugal

Reino Unido

Rep. Dominicana

Rumania

Senegal

Singapur

Sri-Lanka

Suecia

Suiza

Tailandia

Trinidad y Tobago

Turquía

Uruguay

Yugoeslavia

Zaire

RESÚMEN DE MODIFICACIONES A LA TIGI ORIGINADAS POR LAS NEGOCIACIONES DE MÉXICO PARA INGRESAR AL GATT --
DURANTE 1986 (MILES DE DÓLARES).

CONCEPTO	NÚMERO DE		VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
	FRACCIONES,	%	1984	%	1985	%
TOTAL DE FRACCIONES	8143	100.00	10'089,042	100.00	11'873,673	100.00
FRACCIONES NEGOCIADAS	373	4.6	1'511,598	15.00	1'868,718	15.9
1.- PROPUESAS A LIBERAR	29	0.3	17,784	0.2	19,443	0.2
A) DE INMEDIATO	3	0.0	0	0.0	0	0.0
B) A TRES AÑOS	2	0.0	2,544	0.0	1,887	0.0
C) A CINCO AÑOS	7	0.1	14,731	0.1	14,787	0.1
D) A OCHO AÑOS	17	0.2	509	0.0	2,769	0.0
2.- PROPUESAS A CONTROLAR	3	0.0	28,647	0.3	37,956	0.3
3.- NEGOCIACIÓN EN FUNCIÓN DE LOS ARANCELES VIGENTES AL 29 DE ABRIL DE 1986,						
A) CON ARANCEL NEGOCIADO MAYOR	194	2.4	912,627	9.0	1'221,092	10.3
B) CON ARANCEL NEGOCIADO IGUAL	127	1.5	557,605	5.5	608,509	5.1
C) CON ARANCEL NEGOCIADO MENOR	52	0.6	41,366	0.4	59,117	0.5
I (MAYOR AL ARANCEL NEGOCIADO)	(32)	(0.4)	(13,200)	(0.1)	23,873	0.2
II (IGUAL AL ARANCEL)	(19)	(0.2)	(25,125)	(0.2)	30,527	0.3
III (MENOR AL ARANCEL NEGOCIADO)	(1)	(0.0)	(3,041)	(0.0)	4,717	0.0

(EL ARANCEL OBJETIVO SE REFIERE AL NIVEL DE ARANCEL QUE ALCANZARÁN ESAS FRACCIONES AL CONCLUIR SU PROCESO DE DESGRAVACIÓN EL 31 DE OCTUBRE DE 1988).

FUENTE: DIRECCIÓN GENERAL DE ARANCELES SUBSECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR.

RESUMEN DE MODIFICACIONES A LA TIGI ORIGINADOS POR LAS NEGOCIACIONES DE MÉXICO PARA INGRESAR AL GATT DURANTE 1986 (MILES DE DÓLARES),

CONCEPTO	NÚMERO DE FRACCIONES	VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES.					
		%	1984	%	1985	%	
TOTAL DE FRACCIONES	8143	100,0	10'089,042	100,0	11'873,673	100,0	
FRACCIONES NEGOCIADAS EN 1986	373	4,6	1'511,598	15,0	1'888,718	15,9	
FRACCIONES NEGOCIADAS EN 1979	304	3,7	1'184,248	11,7	1'210,546	10,2	
FRACCIONES NEGOCIADAS EN 1986 QUE SE NEGOCIARON EN 1979	96	1,2	420,092	4,2	512,921	4,3	
A) CON ARANCEL 1986 MENOR A 1979	56	0,7	236,894	2,3	272,935	2,3	
B) CON ARANCEL 1986 IGUAL A 1979	11	0,1	12,785	0,1	18,910	0,2	
C) CON ARANCEL 1986 MAYOR A 1979	29	0,3	170,413	1,7	221,076	1,9	
FRACCIONES NEGOCIADAS LIBERADAS EN 1986 Y CONTROLADAS EN 1979.	21	0,3	100,029	1,0	188,539	1,6	
FRACCIONES NEGOCIADAS CONTROLADAS EN 1986 Y LIBERADAS EN 1979.	8	0,1	158	0,0	772	0,0	
FRACCIONES NEGOCIADAS CONTROLADAS EN 1986 Y 1979.	18	0,2	157,087	1,6	162,376	1,4	
FRACCIONES NEGOCIADAS LIBERADAS EN 1986 Y 1979.	49	0,6	162,818	1,6	161,234	1,3	

FUENTE: SECOFI, - SUBSECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR.

México : ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PIB.

SECTOR	1970	1975	1980	1984	1985
PIB	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
SECTOR PRIMARIO	11.9	10.1	8.9	9.5	9.6
SECTOR SECUNDARIO	26.8	27.5	29.3	29.3	29.3
MANUFACTURAS	23.2	23.8	24.6	23.7	23.4
MINERÍA	2.5	2.4	3.2	3.8	4.1
ELECTRICIDAD	1.1	1.3	1.5	1.8	1.8
SECTOR SERVICIOS	61.3	62.4	61.8	61.2	61.9
CONSTRUCCIÓN	5.2	5.3	5.4	4.7	4.7
COMERCIO	22.4	22.3	24.4	21.1	21.3
TRANSPORTES	4.1	5.2	5.8	5.8	5.7
COMUNICACIONES	0.7	1.0	1.5	1.7	1.9
OTROS SERVICIOS.	28.9	28.6	26.7	27.9	28.3

FUENTE: SPP INEGI CUENTAS NACIONALES E INFORMES BANCO DE MÉXICO.

M É X I C O : E S T R U C T U R A A R A N C E L A R I A D E L A T I G I "

<u>NIVELES ARANCELARIOS</u>	<u>NÚMERO DE FRACCIONES</u>	<u>% DEL VALOR IMPORTADO</u>
0	252	33.6
5	317	10.4
10	3158	28.3
20	109	0.9
25	1221	12.5
30	44	0.9
40	1896	9.5
50	972	3.1
100	131	0.8
TOTAL :	8,100	100.0

" AL 1º DE ABRIL DE 1986.

(LOS DATOS SON CONSIDERADOS AL NIVEL DE IMPORTACIONES DE 1985).

FUENTE: SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR DGA.

CRECIMIENTO DEL COMERCIO Y LA PRODUCCIÓN MUNDIALES DE MERCANCÍAS, POR GRANDES GRUPOS DE PRODUCTOS —
(VARIACIÓN MEDIO ANUAL, EN PORCENTAJES).

	1960 1970	1970 1980	1980 1986	1985	1986
<u>EXPORTACIONES</u>					
PRODUCTOS AGROPECUARIOS	4.0	4.5	1.0	0.0	-1.0
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	7.0	1.5	-1.5	-2.0	7.5
MANUFACTURAS	10.5	7.0	4.5	5.0	3.0
PROMEDIO	8.5	5.0	3.0	3.5	3.5
<u>PRODUCCIÓN</u>					
PRODUCTOS AGROPECUARIOS	2.5	2.0	2.5	2.0	1.0
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	5.5	2.5	-1.5	1.0	6.0
MANUFACTURAS	7.5	4.5	2.5	3.5	3.5
PROMEDIO	6.0	4.0	2.0	3.0	3.0

FUENTE: ESTIMACIONES DE LA SECRETARIA DEL GATT

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, POR GRUPOS DE PAÍSES 1965-73, 1973-85 Y 1965-85, (PORCENTAJES).

GRUPOS	CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN			CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES		
	1965-73	1973-85	1965-85	1965-73	1973 -85	1965-85
PAÍSES DESARROLLADOS	5,3	3,0	3,8	10,6	4,4	6,8
PAÍSES EN DESARROLLO	9,0	6,0	7,2	11,6	12,3	12,2
EXPORTADORES DE PETRÓLEO	10,6	7,5 ^A	8,4	16,2	11,5	16,0
TOTAL	5,8	3,5	4,5	10,7	5,3	7,4

A= EN ESTE CASO 1984 ES EL AÑO FINAL.

FUENTE: MURRA Y (DOCUMENTO DE ANTECEDENTES) DATOS DEL BANCO MUNDIAL.

CRECIMIENTO DEL PIB REAL, 1965-86 (VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL).

GRUPOS	PROMEDIO DE 1965-73	PROMEDIO DE 1973-80	1981	1982	1983	1984	1985	1986
PAÍSES EN DESARROLLO ***	6,5	5,4	3,4	2,1	2,1	5,1	4,8	4,2
DE BAJOS INGRESOS	5,5	4,6	4,8	5,6	7,7	8,9	9,1	6,5
EXPORTADORES DE PETRÓLEO	7,0	5,7	2,8	0,8	0,0	3,6	2,8	3,2
PAÍSES DESARROLLADOS	4,7	2,8	1,9	-0,5	2,2	4,6	2,8	2,5

*** LOS DATOS CORRESPONDIENTES A LOS PAÍSES EN DESARROLLO SE BASAN EN UNA MUESTRA DE 90 PAÍSES.

FUENTE: INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1987, BANCO MUNDIAL.

RAPIDEZ DEL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCIAS, POR GRANDES REGIONES, 1970-1986
(VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL MEDIA DE LA PARTICIPACIÓN POR GRUPOS DE PRODUCTOS).

	<u>EXPORTACIONES TOTALES DE MERCANCIAS.</u>		<u>EXPORTACIONES DE MERCANCIAS, -- EXCLUIDOS LOS COMBUSTIBLES.</u>	
	1970-80	1980-86	1970-80	1980-86
PAÍSES DESARROLLADOS	0.08	0.17	0.02	0.16
PAÍSES EN DESARROLLO	0.38	0.54	0.26	0.26
PAÍSES DEL ESTE	0.21	0.08	0.09	0.10

FUENTE: ESTIMACIONES DE LA SECRETARÍA DEL GATT.

COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS (FOB) POR GRANDES REGIONES 1985 Y 1986 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES),

	E X P O R T A C I O N E S		I M P O R T A C I O N E S	
	1985	1986	1985	1986
PAÍSES DESARROLLADOS	1275	1475	1310	1480
PAÍSES EN DESARROLLO	440	415	410	420
(EXCEPTO EL COMERCIO DEL COMBUSTIBLE).	(240)	(275)	(340)	(365)
PAÍSES DEL ESTE	210	230	205	220
TOTAL	1925 (1165)	2120 (2395)	1925 (2265)	2120 (2485)

FUENTE: ESTIMACIONES DE LA SECRETARÍA DEL GATT.

VALOR DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCIAS POR GRANDES GRUPOS DE PRODUCTOS, 1985 Y 1986 --
 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y VARIACIÓN PORCENTUAL).

	MILES DE MILLONES DE DÓLARES.		VARIACIÓN PORCENTUAL CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR.	
	1985	1986	1985	1986
PRODUCTOS AGROPECUARIOS	267	298	-4,5	11,5
COMBUSTIBLES	359	272	-5,0	-24,5
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS EXCEPTO COMBUS- TIBLES.	0	73	-5,0	4,0
MANUFACTURAS	1190	1430	4,5	20,0
TOTAL	1195	2120	1,0	10,0

FUENTE: ESTIMACIONES DE LA SECRETARÍA DEL GATT.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

- Maplica de La Madrid Luis, ¿Qué es el GATT?
México, D.F., Ed. Grijalbo 1985.
- Torres Gaytán Ricardo, Teoría del Comercio Internacional
México, D.F., Ed. Siglo XXI 1984.
- Selección de Orrego Acuña Francisco, Derecho Internacional Económico
México, D.F., El Trimestre Económico, FCE 1984.
- Ashwort William, Breve Historia de la Economía Internacional
México, D.F., FCE 1978.
- Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional
Madrid España, Alianza Editorial 1975.
- F. Frobel, La Nueva División Internacional del Trabajo.
México, D.F. Siglo XXI 1977.

ARTICULOS TECNICOS

- Díaz P. Ramón, La relación de intercambio a largo plazo de los países subdesarrollados. Banco Nacional de Comercio Exterior. "Comercio Exterior" Vol. XXIII núm. 9, septiembre de 1973 p.p. 884-894.
- Erb. F. Guy, Precios básicos y manufacturas. Negociaciones entre los países en desarrollo y el mundo industrializado. Banco Nacional de Comercio Exterior, "Comercio Exterior". Vol. 27, núm. 10, octubre de 1977 p.p. 1156-1204.

- De la Vega Domínguez Jorge, México en la V UNCTAD, Banco Nacional de Comercio Exterior "Comercio Exterior", Vol. 29, núm. 5 mayo de 1979.
- Long Oliver , Los Resultados de la "Ronda Tokyo", idem.
- GATT, Perspectivas del Comercio Internacional I, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Comercio Exterior", Vol. 30, núm. 10, octubre de 1980 p.p. 1131-1137.
- GATT Perspectivas del Comercio Internacional II, Banco Nacional de Comercio Exterior. "Comercio Exterior", Vol. 30, núm. 11, noviembre de 1980 p.p. 1267-1274.
- Patel J. Surendra, La era del Tercer Mundo, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Comercio Exterior", Vol. 33, núm. 6, junio de 1983 p.p. 511-517.
- Navarrete Jorge Eduardo. La VI UNCTAD, resultados retrocesos y promesas. Banco Nacional de Comercio Exterior "Comercio Exterior" Vol. 33, núm. 8, agosto de 1983. p.p. 749-753.
- UNCTAD, La economía mundial y el desarrollo. idem. p.p. 757-759.
- Sen Amartya ¿Cuál es el Camino del Desarrollo? Banco Nacional de Comercio Exterior, "Comercio Exterior". Vol. 35 núm. 10, octubre de 1985 p.p. 939-949.
- Bekermán Martha, Tendencias recientes del comercio internacional, - Banco Nacional de Comercio Exterior, "Comercio Exterior" Vol. 35, - núm. 11, noviembre de 1985 p.p. 1090-1096.

S I G L A S Y A B R E V I A T U R A S

AIF	Asociación Internacional de Fomento.
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
CAHE	Consejo de Ayuda Mutua Económica.
CAMACINTRA	Camara Nacional de la Industria de la Transformación.
CEE	Comunidad Económica Europea.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina.
CONCANIN	Confederación de Camaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos.
CONCARACO	Confederación de Camaras Nacionales de Comercio.
CFI	Corporación Financiera Internacional.
DEG	Derechos Especiales de Giro.
FMI	Fondo Monetario Internacional.
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
OIT	Organización Internacional del Comercio.
ONU	Organización de las Naciones Unidas.
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo.
PIB.	Producto Interno Bruto.
PNB	Producto Nacional Bruto.
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias.
AMF	Acuerdo Multifibras.

- McIntre Alister, La UNCTAD, nuevas ideas, nuevos caminos, Idem. - p.p. 1097-1100.
- Peñaloza Webb Tomás, La Adhesión de México al GATT, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Comercio Exterior". Vol. 35, núm. 12, diciembre de 1985 p.p. 1160-1168.
- México y el GATT, Idem p.p. 1193-1196.
- Peña Alfaro Ricardo, Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT, Banco Nacional de Comercio Exterior. "Comercio Exterior" Vol. 36, núm. 1, enero de 1986 p.p. 33-45.
- GATT, Declaración Ministerial sobre la Rueda Uruguay. Banco Nacional de Comercio Exterior. "Comercio Exterior" Vol. 36, núm. 10, octubre de 1986 p.p. 932.
- GATT, Protocolo de Adhesión de México al GATT Idem p.p. 876-878.