

La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional

José Ignacio Martínez Cortés*
María Rosa López González**

Resumen

Este artículo hace un recuento de los inicios y desarrollo de las negociaciones comerciales al interior del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, pilar del comercio internacional, así como las respuestas que ha dado el sistema de negociaciones multilaterales a los cambios en el comercio mundial. Se da especial énfasis a los objetivos planteados en la Ronda Uruguay, así como al largo y difícil proceso de las negociaciones en dicha Ronda, y a los resultados obtenidos al finalizar la misma. De igual manera, se analizan las condiciones bajo las cuales surge la nueva Organización Mundial de Comercio, tomando en cuenta la nueva configuración de la economía mundial.

I. Introducción

Con la reconstrucción de la posguerra surgió un nuevo orden político-económico-comercial que necesitaba de instituciones que mantuvieran vigente las políticas emergentes. Para ello era necesario la creación de una institución internacional que regulará y promoviera la causa del libre comercio, fomentando así la prosperidad y la paz en todo el mundo, ayudando a los gobiernos a derrotar las barreras proteccionistas. Se pensaba que esta institución podría compatibilizar la teoría de las ventajas comparativas con la práctica del comercio internacional impulsando a los gobiernos a ajustar sus prácticas comerciales convencionales a los dictados por la teoría.

Luego de que en el año de 1945 entraron en vigencia el FMI y el BIRF, con los acuerdos de Bretton

Abstract

This article recounts the beginnings and the development of the trade negotiations within the General Agreement of Trade and Tariffs (GATT), which are considered the bases of international trade. The authors study the responses that the multilateral negotiation system has given to the changes in the world trade. The paperwork stresses on the Uruguay Round aims, also on the long and tough negotiation process from 1986 to 1993, and the Round results as well. It also analyses the conditions in which the new World Trade Organization was born, taking into account the current characteristics of the international economy.

Woods, y constituir las bases del sistema financiero internacional se precisaba la creación de otro organismos para impulsar el libre comercio. Así, la Carta de la Habana que creaba la Organización Internacional de Comercio (OIC) habría constituido la base de las relaciones comerciales internacionales, del desarrollo económico y de la reconstrucción, de la negociación para solucionar el problema de las restricciones y de acuerdo sobre productos básicos. Esa Carta habría sido suscrita en 1948, a raíz de la Conferencia Plenaria de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo, celebrada en la Habana precisamente para estudiar y aprobar la Carta citada.

II. Carta de la Habana

“La propuesta formal emanó de los EE.UU en diciembre de 1945, y se tradujo primeramente en una resolución del Consejo Económico y Social (ECOSOC) de las Naciones Unidas, del 18 de febrero de 1946.

* Coordinador de Relaciones Internacionales de la FCPYS de la UNAM.

** Internacionalista.

En tal fecha se convocó a la "Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo", que había de celebrarse efectivamente en La Habana del 21 de noviembre de 1947 hasta el 24 de marzo de 1948. En esa larga reunión se elaboró un texto muy amplio de aspirantes y medios, un verdadero código del comercio internacional, que pasó a conocerse con el título de "Carta de La Habana. Lo esencial de la Carta eran sus puntos 4, 5, 6 y 7, referentes a política comercial, Acuerdos Internacionales y establecimiento de una Organización internacional (OIC en español y OIT en inglés) que habría de funcionar como una agencia especializada de la ONU para regular los intercambios a escala mundial".¹

La carta tenía como objetivo, por un lado, obtener el pleno empleo y, por el otro, desarrollar el comercio internacional. Para ello proponía cuatro medios: 1) desarrollo económico y reconstrucción; 2) acceso de todos los países, en condiciones de igualdad, a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción; 3) reducción de los obstáculos al comercio; 4) consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio.

Después de tres años de negociaciones, 53 países, incluido México, firman el Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo. Su entrada en vigor no era tan fácil, ya que se condicionó a que fuera ratificada por cuando menos los países que participaran en el 85 por ciento del comercio mundial. En este sentido, la ratificación de Estados Unidos era fundamental, ya que en ese momento participaba con más de un 15 por ciento en las transacciones mundiales. El presidente de Estados Unidos, el demócrata Harry Truman, se encontraba ante un Congreso de predominio republicano que se negó a ratificar la Carta sobre la base de que "no es demasiado liberal" y "subraya demasiado los méritos de la planeación económica". Esta situación provocó que países signatarios no sometieran a sus propios Congresos la Carta, en tanto Estados Unidos no la ratificara.

La Carta de la Habana planteaba una interdependencia y solidaridad activa en materia de intercambios mercantiles, propiciando además un desarrollo armónico y equilibrado entre los diferentes componentes de la comunidad internacional de la época.

¹ Tamames, Ramón, *Estructura económica internacional*, Alianza Editorial, Madrid, 1984, p. 126.

La Carta fue un instrumento de compromiso de integral de los países industrializados para con los países en desarrollo, compromiso negociado que al parecer fue demasiado para el Congreso de Estados Unidos. Y al carecer del apoyo estadounidense, el proyecto perdió fuerza y quedó como un recuerdo histórico en el campo de las relaciones comerciales internacionales pues está totalmente descartada en las negociaciones multilaterales. Para salvar una parte entera de la Carta, la destinada a la Política Comercial, el presidente Truman utiliza la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, que autoriza al ejecutivo a reducir los derechos arancelarios hasta en un 50 por ciento a condición de que haya reciprocidad.

Así, paralelamente a las negociaciones de la Carta, se realizó de abril a octubre de 1947, una negociación arancelaria multilateral; en ese lapso, veintitrés naciones² disminuyen sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional. En este contexto, esos países deciden hacer entrar en vigor la parte comercial de la Carta sin esperar el final de la Conferencia. Esta parte de la Carta es nombrada como Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), y empieza a funcionar con sólo los veintitrés países signatarios en forma "provisional", mientras la Carta de la Habana y su Organización Internacional de Comercio (OIC) cumplía con los protocolos legales de aprobación por parte de los órganos legislativos de los países fundadores. La OIC no nació a la vida jurídica, al no lograrse la ratificación necesaria, ya que diversos Parlamentos o Congresos de los países participantes no ratificaron la Carta de la Habana. Hubo de llenarse el vacío por el GATT que había sido negociado paralelamente en Ginebra, con base en disposiciones derivadas en parte de las normas sobre política comercial contenidas en el proyecto del Carta de la OIC. "Así pues, el GATT, a diferencia del FMI y el BIRF, no es un organismo de las Naciones Unidas, sino un acuerdo intergubernamental, un acuerdo multilateral que regula las relaciones comerciales entre sus signatarios, entre las partes contratantes del mismo."³

² Esos países son: Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Países Bajos, Rhodesia del Sur, Reino Unido, Siria y Sudáfrica.

³ Tamames, Ramón, *op. cit.*

III. Desarrollo del GATT

El GATT es un tratado más que un convenio. Es un tratado de carácter multilateral e intergubernamental de comercio, persigue liberalizar el comercio internacional de las barreras arancelarias y las medidas no arancelarias. Por otro lado, el GATT establece las pautas de conducta sobre hasta qué límites sus miembros pueden actuar en las relaciones de comercio. Asimismo, es un instrumento de negociación, al que las partes contratantes concurren para establecer con arreglo a qué normas de verdadera jurisdicción se va a regir el comercio de sus miembros. No únicamente los principios del Acuerdo se aplican a las partes contratantes, sino también a los países que exportan a los países que han firmado el Acuerdo.

Un pilar básico para el GATT lo constituye la cláusula de la Nación más Favorecida (NMF) a la que se somete y adecua todos sus pronunciamientos. De hecho esta cláusula alcanza tal importancia para el GATT que se ha llegado a definir como la institucionalización de ella, ya que "cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país, destinado a él, será concedido inmediatamente e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado".⁴

El libre comercio: ideología del GATT

El GATT tiene como principal objetivo el pleno aprovechamiento de los recursos mundiales a través de un comercio liberado que conllevará a una división internacional del trabajo en donde las ventajas comparativas jugarían un papel muy importante. La división internacional del trabajo significa especialización en la producción. La División Internacional del Trabajo se puede impulsar con base en la liberalización del comercio cuyo marco propicio para que se negocie es el GATT, ya que es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las partes contratantes; promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, a través de negociaciones comerciales multilaterales.

Sus objetivos son 1) lograr niveles de vida más altos para todos los signatarios; 2) consecución del pleno empleo; 3) lograr un nivel elevado del ingreso real y de la demanda efectiva; y 4) utilización completa de los recursos mundiales y acrecentamiento de la producción de los intercambios de los productos. Para hacer cumplir la normatividad del comercio internacional, el GATT tiene estructurado sus 38 artículos en cuatro grandes partes. La primera concentra el principio principal del Acuerdo; en la segunda están los artículos referentes a la aplicación y excepción de la cláusula de la nación más favorecida; en la tercera están los artículos que se refieren a la aplicación, acción, aceptación, suspensión y modificación de los acuerdos de las partes contratantes; y en la cuarta se encuentran los artículos relativos a los principios y compromisos del Acuerdo.

Los principios del GATT

El GATT constituye un código de principios que deben ser respetados por las partes contratantes. "Dos principios básicos orientan la actividad del GATT. Uno, que exista un comercio sin discriminación, y el otro, que la única protección a las industrias nacionales sea el arancel aduanero".⁵ El funcionamiento del GATT se basa en ciertos principios esenciales que no pueden ser abandonados, salvo en circunstancias muy especiales, los cuales son: a) Desarrollo del comercio internacional: mediante negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etc; b) Adopción del principio del "tratamiento nacional", para productos extranjeros; c) Aplicación incondicional del principio de la NMF.

La cláusula de la nación más favorecida otorga concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro miembro del Acuerdo, sobre productos o líneas de productos originarios, se hacen extensivos *ipso facto* al resto de las partes contratantes del GATT sin necesidad de negociación posterior. Es decir, en esta cláusula está la base de la multilateralidad del Acuerdo, con lo cual se limitan los pactos bilaterales que discriminan productos y países.

⁴ Artículo I del GATT.

⁵ Malpica de la Madrid, Luis, *¿Qué es el GATT?*, Ed. Grijalbo, México, 1988, p. 38.

El principio que fundamenta la cláusula de la NMF consiste en que cada signatario se compromete a conceder a los otros un trato igual, no discriminación en sus relaciones comerciales, tiene ciertas excepciones: 1) los sistemas de preferencias congelados en 1947, al suscribirse el Acuerdo General; 2) las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras; 3) las excepciones (*weivers*) que son aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes; 4) las concesiones que se otorgan a los países en desarrollo. En 1979 las partes contratantes adoptaron un acuerdo titulado "Tratado diferenciado y más favorable reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo", lo que se conoce como la "Cláusula de Habilitación", con la cual se concede un trato diferencial y más favorable a los países en desarrollo, sin otorgar el mismo trato a las otras partes contratantes.

IV. Las negociaciones comerciales multilaterales del GATT

De 1947 a 1973 las negociaciones comerciales del GATT tuvieron como punto de acuerdo la liberalización del comercio internacional a través de la reducción de las barreras arancelarias impulsando así el periodo de mayor auge de las transacciones, ya que los países necesitaban de materias primas o manufacturas para su proceso productivo y así obtener productos de exportación que serían incorporados al mercado mundial. "El periodo de la guerra experimentó un avance sostenido de la liberalización del comercio internacional hasta la crisis petrolera y la recesión mundial de 1974-1975. Aparte de la liberalización de las restricciones cuantitativas impuestas a las importaciones durante la depresión de los años treinta y la segunda Guerra Mundial, los esfuerzos se concentraron en la reducción de los aranceles. Las reducciones arancelarias se enfocaron originalmente a revertir los incrementos efectuados durante la depresión, pero luego los aranceles llegaron a niveles inferiores a los de antes de 1930".⁶

Durante la Ronda Dillon (1960-61) se trató de acelerar la liberalización comercial. Sin embargo, el resultado fue modesto. Esto provocó que se adaptaran

⁶ Balassa, Bela, *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, Ed. FCE, México, 1988, p. 161.

Desde que surgió el GATT se han celebrado ocho rondas de NCM

Año	Lugar	Tema	Partes contratante
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecey	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-61	Gi.Ronda Dillon	Aranceles	26
1964-67	Gi.Ronda Kennedy	Aranceles y Antidumping	62
1973-79	Gi.Ronda Tokio	Aranceles, MNA, Acuerdos del "Marco Jurídico"	102
1986-1994	Gi.Ronda Uruguay	Temas tradicionales y Temas nuevos (Nuevo GATT)	108

mecanismos de negociación más agresivos durante la Ronda Kennedy (1964-67), obteniéndose una reducción arancelaria promedio de 35 por ciento. La Ronda Tokio (1973-79) dio un importante impulso a la reducción de las barreras arancelarias, que afectó a 15 por ciento del comercio mundial. La media arancelaria de los productos manufacturados en nueve grandes mercados industriales se redujo de 7 a 4.7 por ciento. No obstante los logros de esta Ronda, quedaron sin resolver algunos temas comerciales de gran importancia tales como: salvaguardias, productos agrícolas, productos tropicales productos textiles, entre otros.

Códigos de Conducta surgidos de la Ronda Tokio

Durante esta Ronda también se hicieron esfuerzos importantes en la negociación de disciplinas específicas dirigidas a reducir las barreras no arancelarias. Así surgen los Códigos de Conducta. Los Códigos son instrumentos que han emergido al comercio internacional a partir de la década de los setenta, como una forma de suministrar disciplina y estabilidad a situaciones que por complejas y conflictivas, los países suscriben para ir adaptando sus comportamientos hacia objetivos de interés común. Dichos documentos derivan de la precariedad coercitiva que ostenta el derecho internacional en general en el contexto multilateral. Esos Códigos son: el antidumping, sobre subvenciones y derechos compensatorios, sobre obstáculos técnicos al comercio, sobre compras del

Estructura del GATT

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

Claúsula de la nación más favorecida

<i>A qué actividades se aplica</i>	<i>Qué actos de gobierno regula</i>	<i>En qué consiste</i>
<ul style="list-style-type: none"> — Importación — Exportación — Transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones y exportaciones 	<ul style="list-style-type: none"> — Derechos de aduana — Cargas de cualquier clase — Métodos de exacción — Reglamentos y formalidades relacionados con importaciones y exportaciones. — Impuestos o cargas interiores — Trata nacional (disposiciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso en el mercado interno). 	<p>Cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.</p>
<p><i>Excepciones:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> — Acuerdos regionales: Art. XXIV. — Países en desarrollo: parte IV del GATT por el que se incorpora el principio según el cual, durante las negociaciones comerciales, los países desarrollados no esperan de los países en desarrollo contribuciones incompatibles con sus necesidades concretas en materia de desarrollo, finanzas y comercio. — Claúsula de habilitación. 		

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

CONCEPTO	Convenio internacional multilateral integrado por 38 artículos destinados a regular el comercio internacional de los países signatarios, mediante el establecimiento de derechos y obligaciones concebidos con base en principios fundamentales que las partes contratantes se comprometen a observar y aplicar en la planeación y ejecución de sus políticas comerciales.
OBJETIVOS	<ol style="list-style-type: none"> 1.— Lograr niveles de vida más altos para todos los signatarios. 2.— Consecución del plenc empleo. 3.— Lograr un nivel elevado del ingreso real y de la demanda efectiva. 4.— Utilización completa de los recurso mundiales y acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.
MEDIOS	La celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.
PRINCIPIOS	<ol style="list-style-type: none"> 1.— No discriminación. Arts. I y XIII. 2.— Multilateralidad. Art. I. 3.— Protección exclusivamente arancelaria. Art. II. 4.— Reducción sustancial de los aranceles. Art. XXVIII bis. 5.— Estabilidad de las concesiones arancelarias. Art. II. 6.— Reciprocidad y mutuas ventajas. Art. XXVIII bis. 7.— Eliminación general de restricciones cuantitativas y de otras formas de protección. Art. XI. 8.— Consultas. Arts. XXI y XXIII. 9.— Compensación. Art. XXVIII. 10.— Excepciones y salvaguardas. Arts. XVIII, XIX, XX y XXI.

sector gubernamental, valoración aduanera y licencias de importación.

Los códigos de conducta internacional deben, en primer lugar, ser efectivos. Mediante el concepto de efectividad se está expresando la voluntad de que los principios y pautas de comportamiento que se aprueben penetren en la realidad. Es decir, que se debe procurar impactar en el comportamiento real de los actores principales del proceso de comercio internacional.⁷

V. La Ronda Uruguay

En la década de los setenta el libre comercio impulsado en 1948 llega a su fin, consecuencia de la reconfiguración que tuvo en ese decenio el orden mundial. El orden económico y político mundial establecido en la posguerra cambió, constituyéndose otra fase en las relaciones internacionales. Los principales factores que incidieron en el retorno del proteccionismo: a) el rompimiento del patrón oro-dólar; b) las crisis financiera y energética; c) el desarrollo de la tercera revolución científica y tecnológica; d) los países miembros de la entonces Comunidad Europea junto con Japón y las naciones del sudeste asiático empiezan a invadir mercados con influencia estadounidense; e) los países subdesarrollados impulsaron el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI); y f) el resurgimiento del proteccionismo comercial. Esto se reflejó en el surgimiento de otro tipo de barreras, ya que no sólo los aranceles eran obstáculo, ahora las medidas no arancelarias son las más fuertes.

El alto desempleo y la capacidad ociosa en varias industrias de los países desarrollados han contribuido al surgimiento de presiones proteccionistas, las que se han intensificado en virtud de la existencia continua de déficit comerciales en la mayoría de los países desarrollados. Las medidas proteccionistas propuestas y efectivamente aplicadas, si no es que el grado de su aplicación, guardan cierta semejanza con las

medidas observadas durante la depresión de los años treinta. Pueden resumirse bajo el título de "el nuevo proteccionismo" e incluyen diversas formas de restricciones no arancelarias sobre el comercio exterior, subsidios gubernamentales disfrazados de racionalización de la industria", y esfuerzos para la celebración de arreglos mundiales de repartición de mercados.⁸

En la década de los ochenta con el desarrollo de tecnologías nuevas surge la transnacionalización de los mercados, la internacionalización de la producción y los capitales se globalizan; resurgen las economías de escala, las ventajas competitivas y la especialización de los mercados con base en una Nueva División Internacional del Trabajo a través de los costos comparativos y el principio de la demanda recíproca, ya que la especialización permitiría una producción mayor aumentando la ganancia global.

El comercio internacional tiene un cambio significativo que impacta en la transacción de las mercancías lo cual obliga a las partes contratantes proponer en en GATT iniciar negociaciones para adoptar un nuevo marco jurídico acorde al cambio de la economía mundial que es impulsado por: 1) La revolución científico-tecnológica que evolucionó al sector terciario de la economía; 2) la internacionalización de los capitales y los servicios financieros; 3) la importancia creciente de los factores tecnología avanzada y mano de obra altamente calificada, y el decremento en importación en las adquisiciones de los costos de producción de los factores mano de obra no calificada y materias primas; 4) la demanda creciente de personal técnico y administrativo con muy alto grado de capacitación; 5) la creciente importancia de las ventajas comparativas creadas (educación, infraestructura, tecnologías, etcétera) en relación a las ventajas naturales (ubicación geográfica y disponibilidad de materias primas, por ejemplo).

El contexto del comercio internacional al inicio de la década de los ochenta tenía las siguientes características: 1) su ritmo de crecimiento cayó a los niveles que había en la postguerra; 2) las medidas proteccionistas obstaculizaban el acceso a los mercados; 3) el problema económico de los países subdesarrollados afectó su intercambio comercial; 4) la crisis que inicia en 1982 afectó a las principales eco-

⁷ Witker, Jorge, *Códigos de Conducta internacional del GATT suscritos por México*, Ed. UNAM, México, 1988. p. 8

⁸ Balassa, Bela, *op. cit.*, p. 167.

nomías del mundo. El GATT desempeñó un importante papel en comercio internacional, de hecho a través de las siete rondas de negociaciones comerciales multilaterales anteriores a la actual, las transacciones mundiales de mercancías aumentó principalmente porque las barreras arancelarias disminuyeron en los principales mercados. "El proceso de reducción arancelaria se extendió a lo largo de siete rondas (sin contar la presente Ronda Uruguay, iniciada en septiembre de 1986). En Estados Unidos, el arancel promedio cayó casi en un 92% durante los 33 años transcurridos desde la Ronda Génova de 1947 a la Ronda Tokio. A principios de los ochenta, el nivel de los aranceles había descendido a 4.9% en Estados Unidos, 6.0% en la Comunidad Económica Europea y 5.4% en Japón".⁹

El GATT nunca antes en su historia tuvo un periodo donde el proteccionismo puso en tela de juicio su papel de regulador del comercio internacional, pues las reglas del Acuerdo eran ya obsoletas ante las características de la normatividad del GATT que más bien correspondían a las de la postguerra y no a la de la globalización de la producción y a la internacionalización del capital. Asimismo, la imposición de medidas unilaterales debilitó aún más el intercambio comercial. Con la crisis que afectaba a toda la economía mundial, el GATT estableció que era necesario incorporar a los países subdesarrollados en el nuevo esquema del comercio internacional. Esta participación podría ser si los países industrializados aceptaban incorporar en las negociaciones comerciales multilaterales sectores tan importantes para aquellas naciones, como la agricultura y los textiles. Asimismo, con el desarrollo tecnológico y la innovación de la producción surgieron sectores vinculados a la actividad comercial que no estaban regulados a nivel internacional, como la propiedad intelectual, la inversión extranjera, los servicios, los cuales son hoy conocidos como "los nuevos temas del GATT".¹⁰

En noviembre de 1982 las partes contratantes del GATT se reunieron para analizar la situación por la

cual atravesaba el comercio internacional donde reconocieron que la crisis y el proteccionismo afectaban enormemente las transacciones mundiales de mercancías. Para resolver esa situación, en esa reunión los participantes discutieron los siguientes temas: salvaguardas; régimen del GATT; procedimiento de soluciones de controversias; agricultura; productos tropicales; restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias. De esa reunión salieron varios resultados, uno de ellos fue el seguimiento y la evaluación de las actividades de los Códigos que emanaron de la Ronda Tokio. También iniciaron las consultas y estudios para considerar y poner a la disposición de las contrapartes la regulación del sector servicios dentro del marco del GATT.

En este contexto, la Secretaría del GATT propuso a las partes contratantes la posibilidad de iniciar una nueva ronda de negociaciones donde estuvieran los temas tradicionales y los "nuevos sectores" del comercio internacional. Así, Estados Unidos tuvo la oportunidad de negociar multilateralmente los servicios financieros y de presionar a la hoy denominada Unión Europea para que incorporara el sector agrícola. Por su parte, los países subdesarrollados también aprovecharon para negociar temas de gran importancia para sus economías.

Si bien la formación de un mercado mundial está dándose entre empresas, es necesario que haya normas que regulen la globalización del comercio internacional, ya que distintos gobiernos han establecido medidas proteccionistas poniendo en tela de juicio la globalización pues para importar insumos que se utilizarán para elaborar un producto final que se exportará a otros países es preciso que haya un libre comercio mundial.

Para establecer estas regulaciones internacionales, las partes contratantes del Acuerdo General de Aranceles y Comercio decidieron iniciar en 1986, en Punta del Este, Uruguay, la Octava Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay

Desde que inició la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT había optimismo y pesimismo para desarrollar las pláticas, pues se trataba de las negociaciones más ambiciosas del

⁹ Bhagwati, Jagdish, *Economía proteccionista*, Ed. Gernika, México, 1988, p.19.

¹⁰ Al respecto, ha habido diversos estudios a nivel internacional para explicar la incorporación de estos "nuevos temas" que las partes contratantes plantearon en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay. En México el estudio que sobresale es el realizado conjuntamente por la SECOFI, UNCTAD y PNUD, *México una economía de servicios*, Ed. Naciones Unidas, Nueva York, 1991.

GATT. "Por una vez, el sistema mundial de comercio tuvo una buena noticia. Las 92 naciones que forman el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) acordaron en septiembre de 1986, en Punta del Este, Uruguay, iniciar una nueva ronda de negociaciones para el comercio multilateral. Esta reunión, que se conoce como Ronda Uruguay, es la octava desde la fundación del GATT en 1947".¹¹

La Ronda Uruguay representó la oportunidad para liberalizar el comercio internacional, reforzar la disciplina y mejorar la transparencia en el sistema multilateral de comercio, y mejorar el mecanismo para dirimir controversias comerciales. Asimismo, la Declaración de esta ronda¹² contiene los objetivos globales para liberalizar al comercio, fortalecer el papel multilateral del GATT, ante la tendencia del libre comercio regulado. Para alcanzar esos objetivos se crearon catorce grupos más uno.¹³ Estas catorce áreas de negociación pueden aguparse en tres grandes categorías: a) acceso a mercados, donde los grupos tuvieron como meta reducir y/o eliminar las barreras arancelarias y las medidas no arancelarias de los países participantes; b) temas normativos, donde las partes contratantes buscaron fortalecer la disciplina multilateral de comercio; y c) nuevos temas, en donde el objetivo fue introducir disposiciones para normar el comercio internacional de servicios, proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual y reducir la distorsión en el comercio resultantes de las políticas de inversión.

La Ronda Uruguay tuvo los siguientes objetivos: 1) Liberalizar y expandir el comercio internacional en beneficio de todos los países, especialmente para las naciones subdesarrolladas; 2) Mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y regular las transacciones interna-

cionales con base en disciplinas multilaterales convenidas, eficaces y exigibles; 3) Expandir la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del escenario económico internacional; 4) Fomentar la cooperación en nivel nacional e internacional para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas que afectan el crecimiento de la economía mundial. Estos objetivos cuando fueron difundidos no eran nada halagüeños para el comercio internacional. "Los objetivos primordiales de esta ronda de negociaciones son tan complejos e intrincados —probablemente serán tan convertidos— (...) En vista también de las limitaciones existentes para las negociaciones, es evidente que lo más que se puede esperar es alcanzar progresos hacia el logro de los objetivos declarados y no su plena consecución. Aspirar a la plena consecución de esos objetivos -o insistir en ello como condición para llegar a un acuerdo- significa condenar las negociaciones al fracaso desde el primer momento".¹⁴

En septiembre de 1986, las entonces 92 partes contratantes del GATT —hoy día son 123— se comprometieron a cumplir con estos objetivos en un plazo de cuatro años. De 1986 a la culminación de la Ronda Uruguay el grupo de negociaciones sobre agricultura fue el principal obstáculo ya que entre Estados Unidos y la hoy Unión Europea no hubo acuerdo, puesto que la Unión Europea ofreció reducir en un 30 por ciento los subsidios a la producción agrícola y a la exportación de productos agropecuarios en diez años partiendo del nivel arancelario que se tenía en 1986. Estados Unidos, por su lado, propuso una disminución de subsidios en un 75 por ciento a la producción y un 90 por ciento a la exportación en un periodo de diez años aplicándose al finalizar las la Ronda. El problema fue la eliminación de subsidios que se otorgan a la agricultura es el punto nodal de las negociaciones comerciales multilaterales. Para salvarlas hubo una tercera propuesta, la del entonces Director General del GATT, Arthur Dunkel, que sugirió una reducción del 36 por ciento de los subsidios a la exportación en 1993, y de 24 por ciento en 1999 respecto al periodo comprendido entre 1986 y 1990. En lo que respecta a la ayuda a la producción, Dunkel propuso una eliminación del 20 por ciento

¹¹ Aho, C. Michael, "La ronda Uruguay: ¿cuáles serán sus resultados?", en Torres, Blanca y Pamela S. Falk, *La adhesión de México al GATT*, Ed. Colmex, México, 1989, p. 337.

¹² Cfr. "Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 10, México octubre de 1986, pp. 932-936.

¹³ Estos grupos son: 1) aranceles; 2) medidas no arancelarias; 3) productos tropicales; 4) productos obtenidos de la explotación de recursos naturales; 5) textiles y vestido; 6) agricultura; 7) artículos del Acuerdo; 8) salvaguardias; 9) acuerdos de las NCM; 10) subvenciones y medidas compensatorias; 11) solución de diferencias; 12) aspectos de los dechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el de falsificados; 13) antidumping; 14) medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio; y un grupo especial sobre las negociaciones sobre el comercio de servicios.

¹⁴ Patterson, Garder y Elisa Patterson, "Objetivos de la Ronda Uruguay", en Finger, J. Michael y Andrzej Olechowski (comps.), *La Ronda Uruguay. Manual para las negociaciones comerciales multilaterales*, Ed. Banco Mundial, Washington, 1987, p. 12.

entre 1993 y 1999, sobre la referencia del periodo de 1986-1988.

La reunión de Montreal: a la "Mitad del Camino"

El Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda Uruguay se reunió a nivel ministerial en Montreal del 5 al 9 de diciembre de 1989 con el fin de llevar a cabo un revisión "a mitad del camino" de la marcha de las negociaciones. En el transcurso de los preparativos para dicha revisión, diversos países habían manifestado diferentes expectativas con respecto a la reunión de Montreal. Algunos la veían como un ejercicio de inventario, en tanto que otros (la mayoría de los países subdesarrollados), como una oportunidad para comenzar a poner en práctica acciones en áreas prioritarias (como salvaguardias, y productos tropicales). Ciertos participantes, en especial Estados Unidos, se habían pronunciado anteriormente a favor de la "cosecha temprana", que implicaba acuerdo sobre amplia gama de asuntos, es decir, agricultura y servicios. Sin embargo, a medida que iban adelantándose las negociaciones, se hizo cada vez más obvio que la cosecha temprana no podría lograrse para el momento de celebrar la reunión de Montreal.

En esa reunión las partes contratantes habían propuesto analizar los avances de la Ronda Uruguay, ya que en el protocolo de inicio de las negociaciones había quedado estipulado que éstas terminarían en diciembre de 1990. En esa reunión de Montreal, Canadá, no hubo avance alguno, ya que los países miembros no querían otorgar facilidades a sus contrapartes. Desde esa reunión estaba claro que el grupo que presentaría mayores problemas sería el agrícola y le seguirían el de los servicios, textiles, propiedad intelectual, entre otros.

Este problema de las negociaciones comerciales multilaterales se manifestó en la reunión de diciembre de 1990 donde las partes contratantes acordaron prorrogar la Ronda Uruguay hasta que hubiera consenso en los grupos comerciales en que se había dividido la Ronda. Es así que las negociaciones tardaron cuatro años más de lo previsto y es en diciembre de 1993 cuando se cierran las negociaciones para que, en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, sea firmada por las partes contratantes el Acta Final de la Ronda Uruguay que tiene dos grandes conclusiones.

La primera es que se aprueba un marco regulatorio del comercio internacional que servirá para normar las transacciones internacionales en los próximos 15 años. La segunda, es que se aprueba que el GATT sea sustituido por la Organización Mundial de comercio cuya fecha de vigencia es el 1 de enero de 1995, previa ratificación por parte de las partes contratantes.

La conclusión de la Ronda Uruguay y sus efectos en el comercio internacional

Con el acuerdo alcanzado en Marrakech, Marruecos, que puso fin a las negociaciones comerciales multilaterales de la octava ronda del GATT, el comercio multilateral tendrá beneficios en un corto plazo en la reducción de aranceles, pero no en temas referentes a la reducción de barreras no arancelarias.

Por ejemplo, México se beneficiará con la reducción arancelaria, ya que Australia, Japón, Finlandia, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Suecia, y Australia disminuirán sus tarifas arancelarias en 22 y 45 por ciento a productos mexicanos. Asimismo, mejorarán las condiciones de acceso para las exportaciones en los mercados europeo, japonés y del Sudeste Asiático. México por la política de apertura comercial que adoptó hace diez años no tendrá que disminuir sus aranceles, se solicitaba que pasaran de 50 a 35 por ciento, pues el arancel techo es de 20 por ciento, a diferencia de la Unión Europea que tendrá que bajar los aranceles de los productos industriales en 43 por ciento y los de los productos agrícolas en 38 por ciento. Esto no quiere decir que estos países otorgan reciprocidad a México, es necesario recordar que esta reducción arancelaria que adoptó nuestro país es de carácter unilateral; por otro lado, la reducción de aranceles fueron parte del Protocolo de la Ronda Uruguay y las demás partes contratantes no negociaron exclusivamente con México, es por ello que los acuerdos adoptados por el GATT no responden a la apertura unilateral porque se extienden a todas los miembros del Acuerdo y esto obedece al compromiso adquirido en Protocolo de la Ronda Uruguay.

Con la finalización de la Ronda Uruguay, el comercio internacional de mercancías crecerá en 12.4 por ciento en el periodo 1995-2000, aumentando el incremento anual del PIB mundial de 230 mil millones de dólares durante el mismo tiempo. Los países subdesarrollados obtendrán ciertos beneficios, ya que

las naciones desarrolladas habrán de eliminar aranceles en productos farmacéuticos, equipo de construcción; equipo médico; equipo agrícola; acero; cerveza; madera; papel; juguetes y muebles. En lo referente a la agricultura hubo éxito en tres áreas: acceso a mercados; reducción de subsidios internos y subsidios a la exportación; y transparencia en las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias. En lo referente a los textiles, el resultado está en la eliminación del Acuerdo Multifibras; el grupo de negociaciones sobre servicios se consolidó la creación del Acuerdo General sobre el comercio de Servicios, que garantizará los principios de transparencia, trato nacional y no discriminación para actividades como las bancarias y de seguros, de reparación y mantenimiento, servicios profesionales, construcción, transporte y turismo. En los temas nuevos (medidas de comercio relacionadas con la Propiedad Intelectual, TRIPs; reglas de comercio; antidumping; salvaguardias; medidas de inversión relacionadas con el comercio, TRIMs; solución de diferencias) sea consolidado una nueva normatividad para regular los cambios del comercio internacional que son impulsados por la sofisticación de la tecnología.

VI. El surgimiento de la OMC

Con el fin de la Ronda Uruguay se pone en marcha la Organización Mundial de Comercio (OMC), que sustituye al GATT a partir del 1 de enero de 1995, y tiene como objetivo impedir la adopción de represalias unilaterales. El acuerdo por el que se establece la OMC prevé un marco institucional común que abarcará el acuerdo general, modificado en la Ronda Uruguay, todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de la Ronda. El marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay que se traten como un "todo único" y, por consiguiente, el de ser miembro de la Organización entrañará la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna.

La OMC será el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos plurilaterales surgidos de la Ronda Uruguay. Asimismo, administrará el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos

por los que se rige la resolución de diferencias; también administrará el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales; y con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

La OMC tendrá como una de sus primeras tareas convocar a negociaciones para tratar temas sobre el comercio y medio ambiente y temas laborales y comercio, donde los países desarrollados tienen amplio interés en imponer medidas unilaterales para aquellas naciones que no cumplan con normas ecológicas y laborales. La OMC será el nuevo foro de negociaciones multilaterales, así como el administrador único de todas las instituciones creadas por la Ronda, y de las normas y procedimientos para resolver diferencias entre los países miembros. El objetivo de la OMC son incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios. Para ello contará con una nueva infraestructura y estructura. Los principales órganos de la OMC son: la Conferencia Ministerial, el Consejo General, el Consejo de Bienes (GATT), el Consejo de Servicios (GATS), y el Consejo de Propiedad Intelectual (TRIPS).

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

Estructura

El Acta de Marrakech, además de establecer el acuerdo que crea a la OMC, contiene varios anexos con los diferentes acuerdos multilaterales, plurilaterales y demás instrumentos legales reforzados del GATT tradicional. El Acta contiene cuatro anexos: I) se divide en tres partes (mercancías, servicios y propiedad intelectual); II) Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la solución de Diferencia; III) Mecanismos de Examen de las Políticas Comerciales, y IV) Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

Con base en sus estatutos, la OMC estará integrada por un Conferencia ministerial, que será el órgano máximo, compuesta por representantes de todos los Miembros (se elimina el concepto de partes contratantes) que se reunirá por lo menos cada dos años. La toma de decisiones será distinta en la OMC en referencia al GATT, ya que el Acuerdo se ha regido por la regla del consenso. La OMC institucionaliza por primera vez el consenso convirtiéndose en una regla obligatoria en varios casos, además de seguir siendo la práctica generalizada en otros. De no lograrse el consenso, las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría simple, a menos de que se trate de asuntos para los cuales se prevean disposiciones específicas que requieran mayorías calificadas con umbrales más altos. Por ejemplo, la interpretación de los acuerdos de la OMC, la adhesión de nuevos miembros, la autorización para exentar a un país miembro de ciertas obligaciones de los acuerdos de la OMC (waivers y las enmiendas).

Conclusiones

Sin duda, uno de los beneficios de la Ronda Uruguay es el haber reducido los aranceles en el comercio internacional, pero con los bloques comerciales surgen las normas de origen que son obstáculos técnicos al comercio exterior, que si bien, las partes contratantes tienen el derecho de imponerlas, con los bloques comerciales se desvía el comercio en lugar de complementar mercados y los principales afectados son los países que no forman parte de estos pactos comerciales. La OMC no podrá hacer nada al respecto pues es una organización reguladora y normativa y no coercitiva. Al parecer la OMC surge sin vida.

La "Declaración de Marrakesh" no impedirá que los países subdesarrollados impongan medidas proteccionistas, tampoco que los países industrializados adopten medidas unilaterales para obstaculizar el comercio multilateral. Al respecto, la Ronda Uruguay estableció desde su inicio pugnar por una mayor liberalización y expansión del comercio mundial para así detener la guerra comercial que están impulsando los bloques comerciales a través del establecimiento de sus reglas de origen para ingresar a sus mercados.

La conclusión de la Ronda Uruguay no necesaria-

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

"Las normas de origen tienen como objetivo determinar si un producto en particular puede gozar de un tipo de trato, por oposición de otro tipo en el cual existan políticas que establecen un trato diferenciado. Las normas establecen la distinción entre productos originarios o no originarios. La primera clasificación podría conceder un acceso preferencial en virtud de un tratado de libre comercio (TLC), mientras que la otra no contempla esa posibilidad. Los términos "originarios" y "no originarios" no coinciden necesariamente con un enfoque lógico sobre la producción de un artículo en un lugar particular. Por ejemplo, la etapa final en un proceso de producción podría ocurrir en el territorio de un miembro de un TLC, pero el grado de transformación podría considerarse inadecuado para conceder el origen. En este caso, el artículo será considerado producto externo y no gozará de un trato preferencial".¹⁵

Estos cambios que han surgido en los últimos años son consecuencia de la incertidumbre por la no conclusión de la Ronda Uruguay. En los recientes cinco años se han formalizado las zonas de libre comercio en el mundo. En 1989 entra en vigor: el acuerdo comercial entre Estados Unidos y Canadá; en 1992 el acuerdo de complementación económica México-Chile; en 1991 los países del Pacto Andino adoptan una nueva fase de integración; Argentina, Brasil, Pa-

¹⁵ SELA, "Normas de origen: análisis económico y propuesta de acción multilateral", abril de 1993, p. 4.

raguay y Uruguay plantean alcanzar en 1995 un mercado común; en 1993 doce países logran después de cuarenta años la Unión Europea; en 1994 México, Estados Unidos y Canadá ponen en práctica la zona de libre comercio más grande del mundo; y los países de la cuenca del Pacífico Oriental impulsan nuevos mecanismos de cooperación económica y comercial.

La finalización de la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT y el surgi-

miento de la OMC no detendrán las barreras no arancelarias, ya que la regionalización del comercio vía bloques regionales aumenta el riesgo de las prácticas proteccionistas frente a terceros países. La aplicación de las nuevas reglas de la Ronda Uruguay puede ser detenida por los bloques comerciales que, sin duda, buscarán medidas para reforzar el neoproteccionismo para obtener mayores beneficios en el intercambio comercial entre regiones.

Ronda Uruguay Objetivos por temas de negociación

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

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

Agricultura:

- Lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios y someter todas las medidas que afecten el acceso de las importaciones y la competencia de las exportaciones y la competencia de las exportaciones a normas y disciplinas del GATT reforzadas y a un funcionamiento más eficaz, bajo los principios de reducción de los obstáculos a las importaciones; la mejora del clima de competencia a través de una mayor disciplina en la utilización de todas las subvenciones directas e indirectas; reducción al mínimo de los efectos desfavorables que pueden tener en el comercio de productos agropecuarios las reglamentaciones y barreras sanitarias y fitosanitarias.

- Marco para la reforma largo plazo del comercio de productos agropecuarios y de las políticas agropecuarias internas.
- Reemplazo de las medidas no arancelarias en frontera por aranceles que se reducirán en 36% en el caso de los países desarrollados y 24% en el caso de los países en desarrollo.
- Cláusula de "trato especial" para mantener restricciones a la importación.
- Las medidas de ayuda interna quedan excluidas de los compromisos de reducción: servicios generales de gobierno (investigación, lucha contra las enfermedades, seguridad alimentaria).
- Compromiso para reducir el valor de las subvenciones a la exportación, principalmente directas, a un nivel inferior al 36% del periodo base y la cantidad de las exportaciones subvencionadas en un 21%.
Para los países en desarrollo las reducciones representan 2/3 partes de las exigidas a países desarrollados.

Textiles y vestido:

- Definir modalidades que permitan integrar finalmente este sector en el GATT sobre la base del fortalecimiento de las normas y disciplinas del Acuerdo General, contribuyendo de este modo a la consecución del objetivo de una mayor liberación del comercio.

- Integración gradual del sector en el GATT (aplicación de las normas generales).
- Eliminación gradual de las restricciones aplicadas en el marco del AMF.
- Disposiciones para enfrentar la posible declaración falsa sobre el origen de las mercancías.

Ronda Uruguay (continuación)

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

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

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio:

- Realizar negociaciones para elaborar disposiciones adicionales necesarias con el fin de evitar los efectos de restricciones y distorsiones del comercio resultantes de las medidas en materia de inversiones.

- Ninguna parte contratante aplicará medidas incompatibles con el "trato nacional" y la "prohibición de las restricciones cuantitativas. Incluye lista ilustrativa de medidas incompatibles.
- Eliminación de medidas incompatibles en dos (países desarrollados) y cinco años (países en desarrollo).

Subvenciones y medidas compensatorias:

- Mejorar las disciplinas relativas a todas las subvenciones y medidas compensatorias que afectan el comercio internacional.

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

Salvaguardias:

- Aclarar y reforzar las disciplinas del Acuerdo General y deberá aplicarse a todas las partes contratantes.
- Los elementos que deberá contener este acuerdo son: cobertura, transparencia, criterios objetivos de actuación, incluido el concepto de perjuicio grave; naturaleza temporal, degresividad y reajuste estructural; compensación y retorsión; notificaciones, consultas, vigilancia multilateral y soluciones de diferencias.

- Autoriza a las partes a adoptar medidas de salvaguardia para proteger a una determinada rama de la producción nacional.
- Prohíbe las medidas de "zona gris" y establece una "cláusula de extinción" para todas las medidas de salvaguardia.
- Enuncia los criterios relativos a la existencia de perjuicio grave y los factores a considerar para determinar los efectos de las importaciones.
- Establece como límite para la duración de las medidas un plazo de 4 años prorrogable hasta por 8 años.
- Establece un Comité de salvaguardas.

Ronda Uruguay (continuación)

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

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

Servicios:

- Establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios para expanderlo en condiciones de transparencia y liberación progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo.

- Acuerdo marco de obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros.
- Listas nacionales de compromisos.

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

- Elaboración de un marco multilateral de principios, normas y disciplinas en relación con el comercio internacional de mercancías falsificadas.

- Principios básicos, en particular un compromiso de trato nacional, además de la CNMF.
- Aplicabilidad de acuerdos internacionales, reconocimiento de derechos de propiedad intelectual adecuados, provisión de medidas eficaces para hacer respetar esos derechos.
- Solución de diferencias de acuerdo al procedimiento integrado revisado en la Ronda Uruguay.

Solución de diferencias:

- Mejorar y fortalecer las normas y procedimientos del proceso de solución de diferencias, reconociendo al mismo tiempo la contribución que prestarían normas y disciplinas del GATT más eficaces y exigibles.

- Establece un sistema integrado que permita a los miembros de la OMC basar sus reclamaciones en cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.
- Establece un órgano de apelación.

Acuerdos de las negociaciones comerciales multilaterales:

- Aclarar o ampliar los acuerdos surgidos en las negociaciones de la Ronda Tokio.

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

**Reducciones arancelarias de la Ronda Uruguay con respecto a los productos industriales¹
(porcentajes)**

	Tasa consolidada media ponderada según import. (pre-Ronda Uruguay)	Tasa media aplicada ponderada según import. (pre-Ronda Uruguay)	tasa consolidada media ponderada según import. (post-Ronda Uruguay)
Países industriales de los cuales:	6.0	5.0	3.6
Australia	20.1	10.0	12.2
Canadá	9.0	4.9	4.8
Estados Unidos	5.4	5.4	3.5
Japón	3.9	1.9	1.7
Unión Europea	5.7	5.7	3.6
Países en desarrollo			
Argentina	38.2	20.0	30.9
Brasil	40.7	15.0	27.0
Chile	34.9	15.0	24.9
Colombia	44.3	11.0	35.3
Corea, Rep. de	18.0	7.9	8.3
India	71.4	54.0	32.4
Malasia	10.0	9.1	9.1
Sri Lanka	28.6	25.1	28.1
Tailandia	35.8	35.8	28.1
Venezuela	50.0	12.0	31.1

¹ En el cuadro se indican el nivel medio al cual se consolidaron los aranceles con anterioridad a la Ronda Uruguay, los aranceles efectivos medios en vigor antes de la Ronda Uruguay y el nivel al que se consolidarán los aranceles al ratificarse el Acta Final de la Ronda Uruguay. En los casos en que sólo se ha consolidado una parte de la línea arancelaria, las tasas consolidadas medias se derivan a partir del promedio de las tasas consolidadas y efectivas. Datos: GATT y estimaciones del personal del FMI.

Fuente: *Boletín FMI*, 21 de noviembre de 1994, p. 355.

**Reducciones arancelarias de los países desarrollados, por grandes grupos de productos industriales
(miles de millones de dólares y porcentajes)**

Categoría de productos	Promedios arancelarios ponderados en función de:							
	Valor de las importaciones		Las importaciones de todas las procedencias			Las importaciones procedentes de las economías en desarrollo		
	Todas las procedencias	Economías en desarrollo	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	% de reducción	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	% de la reducción
Todos los productos industriales	736.9	169.7	6.3	3.8	40	6.8	4.3	37
Pescado y sus productos	18.5	10.6	6.1	4.5	26	6.6	4.8	27
Madera, pasta de papel, papel y muebles	40.6	11.5	3.5	1.1	69	4.6	1.7	63
Textiles y prendas de vestir	66.4	33.2	15.5	12.1	22	14.6	11.3	23
Cuero, caucho, calzado	31.7	12.2	8.9	7.3	18	8.1	6.6	19
Metales	69.4	24.4	3.7	1.4	62	2.7	0.9	67
Productos químicos y material fotográfico	61.0	8.2	6.7	3.7	45	7.2	3.8	47
Material de transporte	96.3	7.6	7.5	5.8	23	3.8	3.1	18
Maquinaria no eléctrica	118.1	9.8	4.8	1.9	60	4.7	1.6	66
Maquinaria minerales y piedras preciosas	73.0	22.2	2.3	1.1	52	2.6	0.8	69
Artículos manufacturados n.e.p.	76.1	10.9	5.5	2.4	56	6.5	3.1	52
Productos industriales tropicales	32.8	14.4	4.2	2.0	52	4.2	1.9	55
Productos obtenidos de recursos naturales*	80.2	33.4	3.2	2.1	34	4.0	2.7	33

* Con exclusión de los derivados del petróleo.

Fuente: *Revista Ejecutivos de Fiananzas*, año XXIV, núm. 2, 1995, p. 47.

**Reducciones de los aranceles aplicados por los países desarrollados
a los productos industriales procedentes de determinados grupos de países
(miles de millones de dólares y porcentaje)**

Importaciones procedentes de:	Valor de las importaciones	Promedios arancelarios ponderados en función el comercio		
		Antes de la Ronda	Después de la Ronda	Reducción porcentual
Todos los productos industriales*				
Todas las procedencias	736.9	6.3	3.8	40
Economías en desarrollo (excepto las menos adelantadas)	165.8	6.8	4.3	37
Economías menos adelantadas	3.9	6.8	5.1	25
Excluidos los textiles y las prendas de vestir y el pescado y sus productos				
Todas las procedencias	652.1	5.4	2.9	46
Economías en desarrollo (excepto las menos adelantadas)	123.7	4.8	2.4	50
Economías menos adelantadas	2.1	1.8	0.7	61

* Con exclusión del petróleo.

Fuentes: Secretaría del GATT, Ginebra, noviembre de 1994, en revista *Ejecutivos de Finanzas*, año XXIV, núm 2, 1995, p. 47.

Compromisos de reducción de las exportaciones subvencionadas, por productos

	Subvenciones a la exportación (millones de dólares) 1991-92					Cantidades subvencionadas (millones de toneladas métricas) 1991-92				
	Base 1986-90	Si es superior al nivel de base	Final	Variación	Variación con respecto al nivel superior al de base	Base 1986-90	Si es superior al nivel de base	Final	Variación	Variación con respecto al nivel superior de base
Trigo	3.483	5.069	2.236	-36	-56	49.612	61.452	40.360	-19	-34
Carne de vaca y ternera	2.802	2.978	1.796	-36	-40	1.583	1.753	1.270	-20	-28
Cereales secundarios	2.258	2.579	1.445	-36	-44	20.581	21.236	16.260	-21	-23
Mantequilla y aceite de mantequilla	1.996	2.023	1.278	-36	-37	618	644	490	-21	-24
Otros productos lácteos	1.877	1.895	1.201	-36	-37	3.326	3.396	2.744	-17	-19
Azúcar	1.731	nc	1.175	-32	nc	6.304	nc	5.070	-20	nc
Quesos	819	997	524	-36	-47	543	602	430	-21	-29
Frutos, legumbres y hortalizas	800	804	519	-36	-36	9.268	9.435	7.582	-18	-20
Leche descremada en polvo	746	750	477	-36	-36	578	609	457	-21	-25
Animales en pie	623	nc	J394	-36	nc	—	—	—	—	—
Carne de porcino	505	544	323	-36	-41	612	617	484	-21	-21
Carne de aves de corral	323	327	207	-36	-36	726	828	583	-20	-30
Arroz	230	244	165	-28	-32	604	874	503	-17	-42
Accites vegetales	199	238	130	-35	-45	1.585	2.138	1.370	-17	-39
Semillas oleaginosas	130	nc	83	-36	nc	2.508	nc	1.982	-21	nc
Huevos	125	131	80	-36	-39	166	191	131	-21	-31
Vino	107	nc	69	-36	nc	—	—	—	—	—
Tabaco	96	150	66	-32	-56	228	291	185	-19	-37
Algodón	85	nc	64	-24	nc	95	nc	82	-14	nc
Carne de ovino	32	nc	21	-34	nc	J30	nc	25	-17	nc
Tortas oleaginosas	7	nc	4	-34	nc	30	nc	25	-17	nc

NC: No hay variación. Para estos productos no se han utilizado las disposiciones que permiten una concentración al principio del periodo de aplicación.

Nota: El valor de los compromisos se ha convertido a dólares de los EE.UU aplicando los tipos de cambio medios de 1990-1991. Los compromisos sobre reducción de las subvenciones a la exportación y de las cantidades subvencionadas se aplican a las categorías de productos definidas en el presente cuadro. Puesto que los productos se consignan en las listas a diferentes niveles de elaboración, los totales que figuran en este cuadro sólo pueden considerarse indicativos.

Fuente: Secretaría del GATT, Ginebra, noviembre de 1994, en revista *Ejecutivos de Finanzas*, año XXIV, núm 2, 1995, p. 48.

Aumentos del acceso a los mercados en virtud de los compromisos relativos a las oportunidades de acceso mínimo: determinados productos (miles de toneladas métricas)

Producto	Incremento de las oportunidades de acceso a los mercados entre el periodo de base y el final del periodo de aplicación	
	Total	Determinadas subcategorías
Cereales secundarios	1.757	Maíz (1.065); Cebada (552)
Arroz	1.076	
Trigo	807	
Productos lácteos	729	Leche y crema (nata) (305); leche en polvo (147); quesos (132); suero en polvo (83)
Carnes	421	Carne de bovino (186); carne de porcino (133); aves de corral (94)
Legumbres y hortalizas	355	Patatas (197); cebollas, ajo (39); coles (32)
Azúcar	292	
Huevos	252	
Frutas	130	Cítricos (64); manzanas, peras, melocotones ciruelas, cerezas (28); bananos (13)
Tortas oleaginosas y semillas oleaginosas	126	
Aceites vegetales	110	
Algodón	61	
Café	21	
Chocolate	19	

Notas:

1. Extraídos de las listas de compromisos, que también contienen compromisos relativos a otros productos. Cifras ajustadas según las importaciones del periodo de base.

2. Los siguientes países han previsto aumentos de los niveles de contingente con respecto a los niveles de base: Austria, Canadá, Colombia, Costa Rica, Comunidades Europeas, El Salvador, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Guatemala, Hungría, Japón, México, Marruecos, Nicaragua, Nueva Zelanda, Polonia, República de Corea, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Sudáfrica, Suiza-Liechtenstein, Tailandia y Venezuela.

3. Puesto que los productos se consignan en las listas a diferentes niveles de elaboración, los totales que figuran en este cuadro sólo pueden considerarse indicativos.

Fuente: Secretaría del GATT, Ginebra, noviembre de 1994, en revista *Ejecutivos en Finanzas*, año XXIV, núm. 2, 1995, p. 49.