



**Universidad Tecnológica**  
**“Equinoccial”**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**  
**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**EL G. A. T. T.**

**Magaly Vásquez**

**1994 - 1995**

**Quito - Ecuador**



# INDICE

# GENERAL

## I N D I C E   G E N E R A L

<b>INTRODUCCION</b>	1
<b>ANTECEDENTES:</b>	
Qué es el GATT y su importancia	3
Reseña Histórica	5
Quién está en el GATT	7
El comercio abierto tiene sentido	8
<b>CAPITULO I:</b>	
"REGLAS DEL TRAFICO" DEL COMERCIO	10
Comercio sin discriminación	10
Protección mediante aranceles	11
Base estable para el comercio	12
Promoción de la competencia leal	12
Restricciones cuantitativas a la importación	13
La "exención" y la posible adopción de medidas de urgencia	14
Acuerdos comerciales regionales	16
Condiciones especiales para los países en desa- rrollo	17
Una excepción para los textiles y el vestido	18

<b>CAPITULO VI:</b>	
LA RONDA DE URUGUAY	66
Acceso a los mercados	68
<b>CAPITULO VII:</b>	
ADHESION AL ACUERDO GENERAL	85
<b>CAPITULO VIII:</b>	
MIEMBROS DEL GATT	93
RESUMEN	98
CONCLUSIONES	103
CRITERIO PERSONAL	106
REFERENCIA BIBILIOGRAFICA	109
BIBLIOGRAFIA	110

# INTRODUCCION

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

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es un contrato vinculante entre 117 gobiernos que en conjunto realizan alrededor del 90 por ciento del comercio mundial de mercancías. El contrato tiene por objeto garantizar a los medios empresariales un entorno comercial internacional estable y previsible y un proceso continuo de liberalización del comercio en que puedan prosperar las inversiones, la creación de empleo y el comercio. El sistema multilateral de comercio contribuye así al crecimiento y desarrollo económicos en todo el mundo.

El carácter contractual del Acuerdo General es tan importante que sus miembros se llaman Partes Contratantes. Las relaciones que éstas mantienen entre sí y el GATT en su conjunto constituyen un delicado equilibrio entre los derechos las ventajas y las obligaciones inherentes a la calidad de miembro.

El GATT actúa de tres maneras:

- Como conjunto de normas convenidas multilateralmente que rigen el comportamiento comercial de los gobiernos y que son esencialmente las " reglas del tráfico " del comercio.
- Como foro de negociaciones comerciales en que el entorno comercial se liberaliza y se hace más previsible al abrirse los

mercados nacionales o fortalecerse y ampliarse las normas.

- Como " tribunal internacional " en el que los gobiernos pueden resolver sus diferencias con otros miembros del GATT.

Desde 1986, se celebra en el GATT la Ronda Uruguay, que es la negociación comercial de mayor envergadura que se haya comprendido jamás.



# ANTECEDENTES



## QUE ES EL GATT Y SU IMPORTANCIA

Las siglas el GATT significan Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Este es un tratado multilateral firmado por varios gobiernos, su finalidad básica y fundamentalmente, es de liberar el comercio mundial y darle una base estable, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de todos los pueblos.

Este Acuerdo incorpora también los principios de no discriminación, reducción de los aranceles y gradual eliminación de otras barreras existentes en el comercio internacional. El marco en que se desarrolla el comercio es cada día más complejo; al intensificarse la interdependencia de las economías nacionales y participar en el comercio internacional en un número cada vez mayor de países, han obtenido cambios profundos en las relaciones comerciales. Estos cambios han contribuido, en parte a la adopción y ampliación progresiva del marco del GATT. Entre tales modificaciones pueden enumerarse la adición al Acuerdo General de una parte IV en la que figuran los principios, compromisos y disposiciones especiales para la acción conjunta de las partes contratantes para el desarrollo económico de los países en desarrollo, que constituyen más de las dos terceras partes de los miembros del GATT.

Esta evolución prosiguió en las negociaciones comerciales Multilaterales de la Ronda de Tokio que dió lugar, entre otras cosas, a varios acuerdos específicos por los que se regula el recurso a determinados tipos de medidas no arancelarias, y a disposiciones para el trato especial y diferenciado en especial favor de los países en desarrollo.

Durante más de treinta años, el GATT ha funcionado también como el principal organismo internacional encargado de negociar la reducción de los obstáculos entorpecedores del comercio y de velar por las relaciones comerciales internacionales. El GATT es pues, un código de normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y negociar con el objetivo de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo.

El Acuerdo General entró en vigor en enero de 1948, formando parte de este grupo tan solo 23 países. Este organismo es también foro en el cual los obstáculos entorpecedores del comercio con miras al objetivo constante y fundamental de liberar cada vez más el comercio mundial. Dichos obstáculos se han reducido progresivamente en sucesivas negociaciones multilaterales del GATT.

Desde la entrada en vigor del Acuerdo General, las actividades del GATT se han adoptado a grandes cambios experimen-

tados por la economía mundial, como la modificación de la potencia económica relativa de los países o grupo de países importantes, la irrupción del mundo en desarrollo como como factor de peso en los asuntos internacionales, la tendencia a la formaciones de agrupaciones económicas regionales o preferenciales, la aparición de dificultades monetarias y de pagos, y la participación cada vez mayor de los países de Europa Oriental en el GATT.

Estos cambios han puesto en relieve la importancia del GATT como foro de discusión de nuevas situaciones, como marco de solución de las controversias que éstas traen consigo y como instrumento apto para contrarrestar los efectos negativos, merced al ejercicio de una presión constante en pro de una mayor liberalización del comercio mundial.

## RESEÑA HISTORICA

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fue establecido con carácter provisional después de la Segunda Guerra Mundial, cuando se crearon otras nuevas instituciones multilaterales dedicadas a la cooperación económica internacional, en particular, las instituciones de " Bretton Woods ", conocidas ahora como el Banco Mundial y el Fondo Mo-

netario Internacional.

Los 23 miembros fundadores del GATT habían formado parte de un grupo de más de 50 países que elaboran un proyecto de Carta de una Organización Internacional de Comercio (OIC) que había sido un organismo especializado de las Naciones Unidas. La Carta tenía por objeto establecer disciplinas para el comercio mundial, sino también normas en materia de empleo, acuerdos sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.

Con el deseo de impulsar rápidamente la liberalización del comercio después de la Segunda Guerra Mundial y de empezar a soltar el enorme lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos del decenio de 1930, las 23 " partes contratantes " fundadoras entablaron negociaciones arancelarias en 1946. Esta primera ronda de negociaciones tuvo como resultado 45.000 concesiones arancelarias que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por valor de 10.000 millones de dólares. El valor de estas concesiones quedó protegido mediante la pronta aceptación de algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta de la OIC. Todo este conjunto de concesiones arancelarias y de normas pasó a denominarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y entró en vigor en enero de 1948.

Aunque la Carta de la OIC fue aprobada finalmente en una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana en marzo de 1948, la ratificación de este instrumento por el órgano legislativo resultó imposible en el caso de algunos países. En 1950, cuando el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no diría al Congreso que ratificará la Carta de La Habana, dejó de existir en realidad la OIC. A pesar de su carácter provisional, el GATT sigue siendo el único instrumento multilateral que rige desde entonces el comercio internacional. Uno de los resultados finales de la Ronda Uruguay podría ser la decisión de regularizar las disposiciones institucionales de un organismo del comercio mundial.

### QUIEN ESTA EN EL GATT?

En octubre de 1991, el GATT contaba con 103 partes contratantes los países en desarrollo, que siempre han tenido una participación importante ( 11 de los 23 primeros países miembros ), son actualmente más de las dos terceras partes de los miembros. Todos los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) son partes contratantes. También lo son la mayoría de los países de Europa Oriental y Central que están pasando actualmente de una economía centralmente planificada a una economía orientada al mercado, en par-

ticular, Checoslovaquia, Polonia, Rumania y Hungría.

En abril de 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio cuenta con 117 países miembros.

### EL COMERCIO ABIERTO TIENE SENTIDO

Los principios en que se inspira un sistema comercial abierto fundado en normas multilateralmente convenidas son muy sencillos y se basan en gran medida en el sentido común comercial.

La " ventaja comparativa " significa que un país prospera cuando se dedica a producir lo que puede producir mejor. Esta situación se da lógicamente en el caso de las empresas que operan en el mercado interno. Pero esto no es más que una cara de la moneda, la otra es la del mercado mundial. Casi todas las empresas reconocen que cuanto mayor sea el mercado mayor potencial les ofrece, toda vez que les permite operar a una escala eficiente y llegar a gran número de clientes. En otras palabras, unas políticas comerciales liberales que permiten corrientes de bienes, servicios e insumos para la producción no sujetas a restricciones multiplican las ventajas que se obtienen al fabricar los mejores productos, con el mejor diseño y al mejor precio.

Pero el éxito comercial no es estático. La competitividad en determinados productos puede pasar de un país a otro, del mismo modo que puede pasar de una empresa a otra cuando cambia el mercado o cuando la aparición de nuevas tecnologías hace posible la fabricación de productos mejores y más baratos. Pero esto suele ocurrir de manera gradual. Siempre que se permita que el sistema de comercio funcione sin las limitaciones que supone el proteccionismo, las empresas podrán adaptarse, de manera ordenada y sin demasiados sacrificios, para centrarse en nuevos productos y encontrar un nuevo " nicho " dentro de su actual esfera de actividades o pasar a nuevos sectores de producción.

La otra alternativa, es decir, la protección contra las importaciones y las constantes subvenciones oficiales, conduce a la creación de empresas desmesuradas e ineficientes que suministra a los consumidores productos anticuados y carentes de atractivo. En último término, la protección y las subvenciones no evitan que se cierren fábricas y se pierdan puestos de trabajo. Si otros gobiernos siguen tales políticas se contraen los mercados exteriores y se reduce la actividad económica mundial.

# CAPITULO I



## " REGLAS DE TRAFICO " DEL COMERCIO

El conjunto de normas que constituyen el sistema multilateral de comercio llamado el GATT consta de tres elementos. El primer lugar está en el propio Acuerdo General y sus 38 artículos. En etapas posteriores, particularmente al final de la Ronda de Tokio, se añadieron acuerdos convexos sobre las normas relativas a la lucha contra el dumping y las subvenciones y otras cuestiones no arancelarias o sectoriales. Aunque los signatarios de estos acuerdos son muchos menos que los del Acuerdo General, ( oscilan entre menos de 20 y unos 40, según los distintos acuerdos ), realizan la mayor parte del comercio mundial a que afectan esos instrumentos. Por último, completa el sistema del GATT el Acuerdo Multifibras, que es una excepción negociada de las disciplinas normales del Acuerdo General, que rige para el sector de los textiles y el vestido.

Los artículos del Acuerdo General, muchos de ellos complejos, se basan en varios principios sencillos.

### COMERCIO SIN DISCRIMINACION

El primer principio, plasmado en la famosa cláusula de la

nación más favorecida, es que en el comercio no debe haber discriminaciones. Todas las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que den a cualquier otro país en lo relativo a la aplicación y la administración de los derechos gravámenes de importación y exportación.

Por tanto, ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales especiales ni hacer discriminación contra él: todos están en pie de igualdad y todos pueden beneficiarse de cualquier reducción que se haga de los obstáculos al comercio. El trato de la nación más favorecida ha sido el principio que ha permitido a los países en desarrollo u a otros países con economías débiles beneficiarse libremente y sin reservas de las mejores condiciones comerciales negociadas por las potencias económicas más fuertes, y entre ellas. Las excepciones a esta norma fundamental sólo se admiten ciertas circunstancias especiales.

En otro artículo relativo a la no discriminación se estipula que las mercancías, una vez ingresadas en un mercado, no deben recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos equivalente de origen nacional. Este principio se conoce como "trato nacional".

#### PROTECCION MEDIANTE ARANCELES

El Acuerdo General no prohíbe la protección de las industrias nacionales. Sin embargo, el segundo principio fundamental es que cuando se ofrece esa protección, debe hacerse esencialmente mediante el arancel aduanero y no con medidas comerciales de otra clase. El objeto de esta norma es, entre otras cosas, lograr que se conozca claramente el grado de protección y reducir al mínimo la distorsión del comercio que causa.

#### BASE ESTABLE PARA EL COMERCIO

En parte el comercio se apoya sobre una base estable y previsible gracias a la " consolidación ", por negociación entre las partes contratantes, de los niveles de los derechos arancelarios. Estos derechos consolidados figuran, para cada país, en unas listas arancelarias que forman parte integrante del Acuerdo General. Aunque se prevé la posibilidad de renegociar las partidas consolidadas, se preocupa impedir la vuelta a derechos más elevados con la exigencia de que todo aumento sea compensado.

#### PROMOCION DE LA COMPETENCIA LEAL

Dado que permite la protección arancelaria, y de otro tipo en algunas circunstancias, resulta evidente que el GATT no

es una " organización de libre comercio ", como se la describe a veces. Se ocupa más de la competencia abierta, leal y sin distorsiones. Por ejemplo, gran parte de la labor del GATT está dedicada a las subvenciones y el dumping. Las normas de las que pueden valerse los gobiernos para hacer frente al dumping en su mercado interno por competidores extranjeros figuran en el denominado " Código Antidumping " del GATT.

De igual modo, si se aduce la existencia de subvenciones internas y a la exportación, éstas pueden impugnarse en el GATT. Al mismo tiempo, la normativa del GATT impone disciplinas en cuanto a la utilización de los derechos " compensatorios " que pueden establecerse para contrarrestar los efectos de una subvención. En la Ronda Uruguay se están examinando otras distorsiones de la competencia internacional.

## RESTRICCIONES CUANTITATIVAS A LA IMPORTACION

La prohibición general de las restricciones cuantitativas es una disposición fundamental de Acuerdo General, dictada en un momento en que esas restricciones estaban muy difundidas y constituían quizás el mayor obstáculo para el comercio internacional. En la actualidad, su importancia ha disminuido en el caso de los países desarrollados, no obstante, se hacen

sentir en el comercio de productos agropecuarios, textiles, acero y otros productos, cuya importación reviste en muchos casos interés para los países en desarrollo.

La principal excepción a las normas generales del GATT que prohíben el uso de restricciones cuantitativas es el caso de dificultades de balanza de pagos. Incluso en tal caso, las restricciones no deben ser aplicadas más allá de la medida necesaria para proteger la balanza de pagos y deben ser reducidas progresivamente y eliminadas tan pronto como dejen de ser necesarias. Esta excepción viene ampliada, para los países en desarrollo, por el reconocimiento de que pueden imponer restricciones cuantitativas para impedir una pérdida excesiva de divisas a causa de la demanda de importaciones generada por su proceso de desarrollo o debido a la creación o ampliación de una producción nacional. Los países que apliquen restricciones a la importación por motivos de balanza de pago, o que hagan más severas las existentes, deben celebrar regularmente consultas en el marco del GATT.

Cuando se permiten las restricciones cuantitativas, éstas deben aplicarse sin discriminación.

LA "EXENCION" Y LA POSIBLE  
ADOPCION DE MEDIDAS DE URGENCIA

Existen procedimientos de "exención" por los que un país, cuando sus circunstancias económicas o comerciales los justifican, puede pedir que se le exima del cumplimiento de una obligación determinada impuesta por el Acuerdo General. Entre otros, cabe mencionar el caso de la exención concedida a los Estados Unidos por lo que se refiere a la aplicación de ciertas políticas agrícolas que de otro modo serían contrarias a las disposiciones del Acuerdo General.

Además, se reconoce que pueden darse ocasiones en que un gobierno considere inevitable ofrecer a los productores nacionales una protección temporal contra las importaciones. La norma del Acuerdo General relativa a las "salvaguardias" permite la adopción de tales medidas en casos cuidadosamente definidos. Una parte contratante puede imponer restricciones a la importación o suspender concesiones arancelarias con respecto a productos cuyas importaciones hayan aumentando y causen o amenacen causar un perjuicio grave a los productores nacionales competidores.

En los últimos años viene preocupando a muchos miembros del GATT el recurso por ciertos gobiernos a acuerdos bilaterales discriminatorios a menudo denominados limitaciones "voluntarias" de las exportaciones que soslayan las disciplinas del artículo XIX. Como consecuencia de ello, la cuestión de las salvaguardias es uno de los temas importantes de negocia-

ción en la Ronda Uruguay.

## ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Se han concertado en muchas regiones del mundo acuerdos comerciales por los que un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas. El artículo XXIV del Acuerdo General reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante un comercio más libre. Por consiguiente autoriza tales agrupaciones, en tanto que excepción a la norma general del trato de la nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas cuya finalidad es garantizar que esos acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo. Así pues, la integración regional debería servir de complemento al sistema multilateral de comercio y no supone un peligro para el mismo.

Las agrupaciones comerciales regionales previstas en el artículo XXIV pueden revestir la forma de una unión aduanera o de una zona libre comercio; en ambos casos es preciso que se eliminen los derechos y demás obstáculos que pesan sobre lo esencial de los intercambios comerciales entre los países constitutivos del grupo; en una zona de libre comercio, cada miembro mantiene una política de comercio exterior y un aran-

cel propios respecto de los países externos a la zona; en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior. Tanto en uno como en otro caso, se exige que los aranceles u otras reglamentaciones que afecten al comercio de los miembros del grupo de los países externos a él no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo.

#### CONDICIONES ESPECIALES PARA LOS PAISES EN DESARROLLO

Alrededor de dos tercios de los países miembros del GATT se encuentran en las primeras etapas de su desarrollo económico y se reciben constantemente solicitudes de adhesión de países en desarrollo. Como consecuencia de ello, en 1965 se añadió al Acuerdo General un nuevo capítulo (la parte IV). En tres nuevos artículos se alentaba a los países industrializados a que ayudarán a los países en desarrollo mediante "un esfuerzo consciente y tenaz". En la Parte IV se reconocía la necesidad de que los países en desarrollo disfrutaran de condiciones más favorables de acceso a los mercados mundiales para sus productos y de que los países desarrollados se abstuvieran de erigir nuevos obstáculos a la exportación de productos primarios y de otros productos de interés especial para los países en desarrollo. Los países industrializados acor-



daron asimismo no esperar una reciprocidad por los compromisos contraídos por ellos en negociaciones, de reducir o suprimir los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio de los países en desarrollo.

Al final de la Ronda de Tokio, en 1979 se adoptó una decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo. En la decisión se reconocía un trato arancelario y no arancelario preferencial en favor de los países en desarrollo mundial de comercio. Esta " cláusula de habilitación " constituye un base jurídica permanente para la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los países desarrollados a los países en desarrollo; permite asimismo la concesión de un trato comercial especial a los países menos adelantados.

### UNA EXCEPCION PARA LOS TEXTILES Y EL VESTIDO

Desde 1974, gran parte del comercio mundial de textiles y vestidos se ha regido por el Acuerdo Multifibras (AMF). El AMF, que fue negociado como excepción a las disciplinas normales del GATT, ha servido de base para que los países industrializados establezcan contingentes para la importación de textiles y prendas de vestir procedentes de los países en de-

sarrollo más competitivos. El Acuerdo se ha prorrogado cuatro veces. Antes de esta prórroga participaban en el AMF 41 países o territorios.

En principio, "el Acuerdo responde al propósito de conciliar los intereses de los países importadores y exportadores permitiendo la expansión y liberalización del comercio y evitando al mismo tiempo la desorganización de los mercados". (1) Los participantes pueden acogerse a las disposiciones de salvaguardia del Acuerdo cuando las importaciones desorganicen o amenacen desorganizar su mercado interno. Toda restricción que se imponga de esta manera deberá permitir una expansión ordenada y equitativa de las exportaciones de los países abastecedores afectados. La mayor parte de las medidas de salvaguardia aplicadas en virtud del Acuerdo revisten la forma de acuerdos bilaterales.

Uno de los principales objetivos de la Ronda Uruguay es lograr que el sector de los textiles y el vestido se integre finalmente en el GATT tal como éste se configure después de la Ronda Uruguay, con lo cual dejaría de ser un caso excepcional.

#### LOS PELDAÑOS DEL DESARROLLO:

Los sectores de los textiles y el vestido se consideran

hace mucho tiempo los primeros escalones del desarrollo industrial. Sin embargo, a medida que van ascendiendo los peldaños de la industrialización los países pierden parte de su capacidad competitiva en el sector de los textiles y el vestido en favor de países menos desarrollados. Tal fue el caso del Reino Unido a mediados del siglo XIX. Lo mismo sucedió a continuación en los Estados Unidos, Francia y Alemania. Más recientemente fue en el Japón y en la actualidad son Hong Kong, Corea, China y Taiwan. Muchos otros países de todos los continentes tienen a su vez o esperan adquirir protagonismo en el sector.

Aun contando con la protección del AMF en los últimos decenios el empleo ha caído muchísimo en América del Norte, Europa y el Japón, debido en gran parte a las inversiones en nuevas tecnologías de producción. La mano de obra empleada en el sector textil de las Comunidades Europeas y el Japón es actualmente la mitad de la empleada en 1973 y en los Estados Unidos y el Canadá ha perdido una cuarta parte de sus efectivos. En el sector del vestido la situación es más compleja. El empleo ha caído más que en el sector textil, por ejemplo, los Estados Unidos, el Canadá y algunos países europeos, pero en otras partes de Europa la caída ha sido menor y en el Japón de hecho ha aumentado.

Por otra parte es raro que la industria desaparezca cuan-

do la ventaja comparativa se traslada a otros países. En efecto en los sectores de textiles y el vestido de América del Norte, Europa y el Japón llevan una vida próspera numerosas empresas muy rentables y competitivas.

#### CONFECCION A MEDIDA:

Si se llega a un acuerdo en la Ronda de Uruguay, no significa la desaparición inmediata del sector de los textiles y el vestido en los países importadores; lo que se pretende es la integración del GATT, lo que significa que al final del proceso se aplicarán a este sector, lo mismo que a los demás las normas habituales del GATT, pero el decenio de transición ofrecerá a las industrias afectadas de los países en desarrollo más tiempo para adaptarse a unas condiciones de mayor competencia. "Un mecanismo especial de salvaguardia permitirá a los países importadores hacer frente a todo momento repentino de las importaciones de textiles y prendas de vestir. Al mismo tiempo al perfeccionarse las demás normas del GATT se logrará establecer unas condiciones de competencia justas en todos los mercados: se abrirán también los mercados de textiles y prendas de vestir de los países en desarrollo." (2)

En resumen, de llegarse a un acuerdo se daría un gran impulso al comercio de textiles y prendas de vestir, y desde

luego a medida que se amplíe la exportación de productos textiles y prendas de vestir, el aumento de los ingresos en divisas por tal concepto creará nuevas oportunidades de venta para los exportadores de otros país.

# CAPITULO II

## F U N C I O N A M I E N T O      D E L      G A T T

La labor del GATT es obra de los representantes de los gobiernos las Partes Contratantes pero tiene raíces en la actividad industrial y comercial cotidiana. Las políticas comerciales y las posiciones negociadoras se filian en las capitales, generalmente con un asesoramiento sustancial de las empresas privadas, las organizaciones comerciales, los grupos de consumidores y otros grupos de interés. La mayoría de los países tienen una misión diplomática en Ginebra, dirigida a veces por un embajador especial ante el GATT, y sus funcionarios asisten a las reuniones de los numerosos órganos negociadores y administrativos que se celebran en la sede del GATT. A veces los países envían en representación expertos para exponer las opiniones de sus gobiernos sobre cuestiones concretas. Las reuniones a nivel ministerial son poco frecuentes, y en los últimos años se han limitado a momentos clave de la Ronda Uruguay.

El órgano superior del GATT son las Partes Contratantes reuniones en su período de sesiones, generalmente anual. El Consejo de Representantes está facultado para ocuparse tanto de los asuntos en trámite como de los de carácter urgente entre los períodos de sesiones. El Consejo se reúne unas

nueve veces al año. El orden del día de sus reuniones suele incluir temas diversos, como diferencias comerciales bilaterales, nuevas adhesiones, exenciones e informes de los grupos de trabajo.

El órgano superior del GATT son las Partes Contratantes reunidas en su período de sesiones, generalmente anual. El Consejo de Representantes está facultado para ocuparse tanto de los asuntos en trámite como de los de carácter urgente entre los períodos de sesiones. El Consejo se reúne unas nueve veces al año. El orden del día de sus reuniones suele incluir temas diversos, como diferencias comerciales bilaterales nuevas adhesiones, exenciones e informes de los grupos de trabajo.

Los principales comités permanentes del GATT se encargan de administrar los distintos acuerdos de la Ronda de Tokio, tratar cuestiones de especial para los países en desarrollo, examinar la situación de los países que aplican restricciones comerciales para proteger su balanza de pagos, administrar el Acuerdo Multifibras, examinar las cuestiones arancelarias y vigilar el presupuesto del GATT.

Cuando es necesario, se establecen grupos de trabajo para tratar los asuntos corrientes, como las solicitudes de adhesión al GATT, examinar si los acuerdos concluidos por los paí-



ses miembros están en conformidad con las obligaciones dimanantes del Acuerdo General, o estudiar asuntos sobre los que las partes contratantes desean adoptar después una decisión colectiva. Además, el Consejo y otros órganos pueden establecer grupos especiales encargados de emitir dictámenes sobre los litigios comerciales.

Para la Ronda Uruguay existe una estructura de negociación totalmente independiente.

Las decisiones del GATT se toman generalmente por consenso y no por votación: en las raras ocasiones en que se procede a votación, cada parte contratante tiene un voto y se requiere una mayoría simple. En el caso de las exenciones, que son autorizaciones, otorgadas en casos particulares, para dejar de cumplir determinadas obligaciones impuestas por el Acuerdo General se requiere una mayoría de dos tercios, que comprenda más de la mitad de las partes contratantes.

### EL GATT COMO INSTITUCION

Para la supervisión del comercio mundial, el GATT cuenta con dos instrumentos imprescindibles: un mecanismo de solución de las diferencias comerciales y un sistema de vigilancia. El primero garantiza el imperio de la ley en las relaciones

comerciales y el segundo opera como un sistema de alerta inmediata frente a posibles conflictos y como instrumento de evaluación multilateral de las políticas comerciales. En la Ronda Uruguay se está procediendo a perfeccionar esos instrumentos par que puedan contribuir mejor al funcionamiento fluido y eficaz del actual sistema multilateral de comercio.

#### MANTENIMIENTO DE LA ECUANIMIDAD:

El sistema de solución de diferencias del GATT prevé el establecimiento de grupos expertos independientes, encargados de examinar y resolver las reclamaciones comerciales que no hayan sido solucionadas mediante consultas bilaterales. "Este sistema de grupos especiales no sólo ha servido a los largo de los años para mitigar las tensiones comerciales, sino también para eliminar obstáculos al comercio." (3) No obstante, a pesar de su relativo éxito, se ha visto afectado por retrasos innecesarios, por prácticas de obstrucción en el Consejo del GATT y por la resistencia a aplicar de forma rápida y completa las recomendaciones de los grupos especiales.

En el balance a mitad de período, los participantes llegaron a un acuerdo sobre una serie provisional de reformas, en la que se establecía un calendario estricto y un procedimiento claro para acelerar las actuaciones de los grupos especiales.

El procedimiento del GATT se desarrolla ahora con mayor rapidez que otros procedimientos nacionales e internacionales comparables de solución de controversias. El éxito final de la Ronda confirmaría esas reformas e introduciría otras mejoras como las siguientes:

- La transformación del procedimiento de establecimiento de grupos especiales, adopción de sus informes y aplicación de sus recomendaciones en un proceso rápido y en gran medida automático ( esa transformación se ha vinculado a la necesidad de una prohibición de las medidas unilaterales ilícitas )
- La racionalización y, en su caso, la unificación de los diversos mecanismos de solución de diferencias existentes en el GATT ( cada uno de los acuerdos de la Ronda de Tokio tiene un sistema propio de solución de diferencias ) y de los nuevos acuerdos, como los relativos a los servicios y a la propiedad intelectual, que formarán parte del conjunto de resultados de la Ronda Uruguay.

#### EL GATT COMO CANCERBERO:

Otro de los primeros resultados de la Ronda que está demostrando ya su utilidad es el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales ( MEPC ), establecido en 1989 tras el ba-

lance a mitad de período. La función del Mecanismo es examinar periódicamente las políticas comerciales de los diversos miembros del GATT y evaluar las repercusiones generales de esas políticas sobre el sistema multilateral de comercio. Se pretende que el mecanismo sirva a los gobiernos de acicate para respetar las obligaciones que les incumben en el marco del GATT. Otro objetivo del mecanismo es aumentar la transparencia de las leyes, las políticas y las prácticas nacionales y elevar el nivel del debate público sobre las mismas. Con ello, se podrán, más claramente de manifiesto los costos y otras consecuencias de las opciones concretas de política comercial y se alentarán, en caso necesario, las reformas de políticas general.

Hasta mediados de octubre de 1992 el Consejo del GATT ha llevado a cabo 30 exámenes. Se han examinado entre otras, las políticas comerciales de las cuatro principales potencias comerciales ( la Comunidad Europea, los Estados Unidos, el Japón y el Canadá ), que son evaluadas cada dos años. La política comercial de otros miembros del GATT se examina cada cuatro o cada seis años.

Un compromiso de los miembros del GATT de notificar a un registro central de notificaciones del GATT las medidas comerciales que adoptarán, reforzaría aún más la transparencia, en el marco legal que tiene el Acuerdo.

A NUEVAS NORMAS, NUEVO FORO:

Desde 1948, el GATT ha cumplido su doble función de liberalizar los mercados y establecer la " reglas de tráfico " del comercio internacional a pesar de algunas graves deficiencias institucionales. Inicialmente, se preveía que las normas del GATT garantizaran la seguridad de las concesiones arancelarias y se integraran en el marco de una Organización Internacional del Comercio mayor y más amplia, conjuntamente con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Pero la Carta de la Habana por la que se creaba la OIC, nunca fue ratificada y el Acuerdo General ha aplicado con carácter provisional. Algunos observadores opinan que el GATT pertenece en la esfera de la elaboración de la política económica mundial un legitimación internacional acorde con su condición de único instrumento multilateral regulador de las relaciones comerciales.

Se ha llegado ya a un acuerdo sobre determinadas medidas iniciales para fortalecer los aspectos institucionales del GATT, entre ellas la de que cada dos años el período de sesiones que celebran anualmente las PARTES CONTRATANTES se desarrolle a nivel ministerial. Se ha dado también al Director del GATT el mandato de intensificar la cooperación con organizaciones económicas internacionales como el FMI y el Banco Mundial. El examen de propuestas de mayor alcance enderezadas



a establecer un nuevo marco institucional se ha aplazado hasta la última fase de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Prescindiéndolo de que es un imperativo lógico contar con una organización del comercio mundial debidamente constituida y permanente, que tenga una situación jurídica absolutamente normal son necesarios acuerdos institucionales globales que abarquen no sólo el comercio de mercancías ( ámbito actual de competencia del GATT ) sino los servicios y la propiedad intelectual, acuerdos que pueden sostenerse que actualmente no están incluidos en el ámbito de la competencia del GATT. De esta forma más de 45 años después, tal vez podamos asistir por fin a la cabal realización de la organización del comercio que los fundadores del GATT querían crear como medio de evitar la repetición de los años de guerras comerciales, depresión económica y pobreza en los decenios 1920 y 1930.

### LAS AGRUPACIONES ECONOMICAS EN EL GATT

Como resultado de la integración económica regional que adopta la forma de uniones aduaneras zonas de libre comercio y acuerdos políticos y geográficos de otro tipo algunos grupos de países actúan en el GATT con un solo portavoz en las reuniones y negociaciones.

La más grande y más completa de esas agrupaciones es la Comunidad Económica Europea con sus doce estados miembros. "La Comunidad es una unión aduanera que tiene una política de comercio exterior y arancel común".(4) Los estados miembros coordinan su posición en Bruselas y en Ginebra pero solamente la Comisión de las Comunidades Europeas habla en nombre de la Comunidad en casi todas las reuniones del GATT. Dado que la CE no es sí misma parte contratante del GATT sino que lo son los distintos estados miembros se trata de una forma de proceder consagrada por la costumbre y la práctica.

En el caso de los países miembros del GATT que pertenecen a la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) (Malasia, Indonesia, Singapur, Filipinas y Tailandia) es menor el grado de integración económica logrado hasta ahora. Sin embargo tienen muchos intereses comerciales comunes y con frecuencia coordinan sus posiciones en el GATT y en la Ronda Uruguay y las exponen conjuntamente.

Los miembros del GATT que pertenecen a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (Austria, Islandia, Noruega, Finlandia, Suecia y Suiza) adoptan a veces una posición contra el GATT. Sin embargo en esa Asociación los que más frecuentemente se conciertan son los Países Nórdicos.

Entre otras agrupaciones que a veces presentan declara-



ciones conjuntas hay que mencionar al Sistema Económico Latinoamericano (SELA). La alianza más conocida en la Ronda Uruguay es el Grupo de Cairns que reúne a países desarrollados en desarrollo y de Europa Oriental exportadores de productos agrícolas.

### SECRETARIA DEL GATT

La secretaría del GATT integrada por unos 400 funcionarios está en Ginebra y su Director General presta servicios a los órganos permanentes del GATT y de las negociaciones de la Ronda Uruguay y ofrece apoyo técnico a los países en desarrollo. Sus economistas y estadísticos realizan análisis de los resultados del comercio y las políticas comerciales, mientras que sus servicios jurídicos ayudan a resolver litigios comerciales cuando hay divergencias de interpretación de las normas y precedentes del GATT.

### NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

A lo largo de su historia, el GATT ha patrocinado importantes series de negociaciones, generalmente denominadas "rondas". Las primeras rondas se dedicaron ante todo a llevar a-

delante el proceso de reducción de los niveles arancelarios iniciado con el establecimiento del GATT en 1947. La liberalización del comercio continuó en negociaciones ulteriores la Ronda Kennedy ( 1964 - 1967 ), la Ronda de Tokio (1973 - 1979) y la actual Ronda Uruguay aunque éstas se han ido ocupando cada vez más de las medidas no arancelarias y de la elaboración de normas.

### SOLUCION DE DIFERENCIAS COMERCIALES

La celebración de consultas, el proceso de conciliación y la solución de diferencias son cuestiones de importancia fundamental para la labor del GATT. Tanto los países grandes como los pequeños pueden acudir al GATT en busca de una solución justa cuando estimen que otras partes contratantes anulan o ponen en peligro los derechos que les confiere el Acuerdo General. El sistema está consagrado en los artículos XXII y XXIII de este instrumento. En ellos se atribuye particular importancia a las consultas bilaterales en cuanto al primer paso para la solución de diferencias. La mayor parte de éstas, de hecho, jamás van más allá de esa etapa de consultas bilaterales. Pero cuando no pueden resolver bilateralmente queda la posibilidad de recurrir al sistema de grupos especiales del GATT. Desde 1947, el Consejo de GATT ha procedido al

establecimiento de esos grupos especiales en bastantes más de un centenar de ocasiones y actualmente con frecuencia aún mayor que en el pasado.

Normalmente los grupos especiales están integrados por tres expertos de países que carezcan de interés en el asunto en cuestión. Se reúnen como si se tratara de un tribunal, para tomar conocimiento de los argumentos de ambas partes así como de los puntos de vistas de las partes interesadas. El juicio que se forman acerca del caso se funda en una interpretación del propio Acuerdo General y en los casos anteriores.

El informe que se presentan al Consejo consta de conclusiones sobre las circunstancias de cada caso, así como de una recomendación en los párrafos lineales. Si el Consejo adopta ese informe adopción ésta que se hace por consenso, las partes contratantes en cuestión tienen obligación de actuar en conformidad con las conclusiones del grupo especial.

Si la parte "infractora" no aplica las recomendaciones, la parte perjudicada puede impedir autorización a los demás miembros del GATT para tomar medidas de retorción. En la realidad, sólo en una ocasión hubo necesidad de los miembros del GATT de contar con credibilidad negociadora en el seno del sistema multilateral ha resultado ser el medio más eficaz de garantizar que se apliquen las recomendaciones.

En la actualidad, los grupos especiales del GATT tratan anualmente hasta 12 diferencias. En general llevan a término su labor en más de 12 meses, la mitad de ese tiempo corresponde a la labor misma del grupo especial y el resto a las actuaciones del Consejo y a las consultas que en su ámbito se celebran con las partes en la diferencia. Los casos planteados recientemente se han tratado de manera particular expeditiva como resultado de la mayor agilidad que se ha introducido en el sistema después del balance a mitad de período de la Ronda Uruguay.

### VIGILANCIA DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES NACIONALES

Aunque el GATT no puede aspirar a seguir de cerca tener conocimiento de todas las medidas, leyes y reglamentos de cada uno de sus miembros, la vigilancia de las políticas comerciales nacionales una actividad de importancia fundamental.

Muchos acuerdos del GATT contienen cláusulas de notificación que exigen, por ejemplo, que se envíe al GATT, frecuentemente para su examen por los comités competentes, información detallada en relación con toda nueva legislación sobre derechos antidumping o compensatorios, nuevas normas técnicas que afecten al comercio nuevas disposiciones en materia de licen-

cias de importación o resultados de los esfuerzos encaminados a abrir a licitación internacional los contratos de compras del estado.

Otros órganos del GATT estudian las medidas comerciales adoptadas por los países industrializados que afectan a las exportaciones de los países en desarrollo, las medidas comerciales adoptadas por los países con dificultades de balanza de pagos y las restricciones impuestas al comercio de textiles y prendas de vestir en el marco del Acuerdo Multifibras. El Consejo establece grupos especiales para examinar los nuevos acuerdos de libre comercio y las políticas comerciales de los países que solicitan adhesión al Acuerdo General.

El acontecimiento más importante que ha tenido lugar en relación con las actividades de vigilancia del GATT ocurrió a mediados de 1989, cuando se puso en marcha el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, como primicia de la Ronda Uruguay. El MEPC permitió a los miembros del GATT realizar los primeros exámenes completos de las políticas comerciales y conexas de varios países. " Tiene por objeto aumentar la transparencia de las políticas y prácticas comerciales para mejorar la calidad del debate público de estas cuestiones y evaluar a nivel multilateral los efectos de esas políticas en todo el sistema mundial de comercio".(5) Se espera alentar así a los miembros del GATT a que sigan más fielmente los

principios del Acuerdo General y cumplan sus obligaciones.

Los exámenes se realizan de manera regular, con carácter periódico. Los cuatro primeras entidades comerciales ( Comunidades Europeas, Estados Unidos, Japón y Canadá ) se someten a examen cada dos años y las demás partes contratantes cada cuatro o cada seis años.

El Consejo del GATT realiza los exámenes sobre la base de dos informes uno presentado por el gobierno del país de que se trate y el otro preparado de manera independiente por la Secretaría del GATT. Estos informes, junto con las conclusiones de la reunión del Consejo se publican posteriormente y pueden adquirirse pidiéndolos directamente a la Secretaria del GATT o a sus depositarios. En los dos primeros años han sometido a examen 16 países entre los cuales figuran los cuatro principales países comerciantes.

#### LA LABOR DEL GATT CON LOS PAISES EN DESARROLLO

A medida que crece el número de países en desarrollo miembros del GATT, se presta una tensión cada vez mayor a sus necesidades especiales y a los problemas que plantea su adhesión al Acuerdo General y la obtención de las mayores ventajas

posibles de la misma. Estos países han desempeñado una función muy importante en la Ronda Uruguay.

#### COOPERACION TECNICA :

La División de Cooperación Técnica y Formación de la Secretaría del GATT, presta asistencia a los países en desarrollo en todas las esferas de trabajo del GATT, particularmente en las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay. Facilita datos, información y documentación de base sobre las cuestiones y problemas de las negociaciones que prestan interés para los países en desarrollo. Dicha División ejecuta asimismo un programa de misiones y seminarios en los países en desarrollo.

#### CURSOS DE POLITICA COMERCIAL :

Tradicionalmente, el GATT ha organizado cada año dos cursos de cuatro meses, en español, francés e inglés, sobre cuestiones de política comercial, para funcionarios de países en desarrollo. Desde que se inició ese programa de cursos, en 1955, han asistido a ellos 2000 funcionarios, de 117 países y diez organizaciones regionales. El propósito de los cursos es familiarizar a los participantes con las cuestiones de po-

lítica comercial, los trabajos en curso en el GATT, los grandes problemas comercio internacional y los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales celebradas en el GATT en el pasado. Se ofrecen becas a los funcionarios de los países en desarrollo que intervienen o pueden intervenir en el futuro en la formulación y conducción de la política de comercio exterior de sus respectivos países. Periódicamente se invita a los diferentes gobierno a presentar candidatos para estos cursos. En 1991, se impartió el primer curso especial de formación para funcionarios de los países de Europa Oriental y Central.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL  
UNCTAD / GATT :

El Centro de Comercio Internacional fue creado a petición de los países en desarrollo para ayudarles a fomentar sus exportaciones; 1968 por el GATT y las Naciones Unidas, esta última por conducto de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El Centro responde a las solicitudes de asistencia de los países en desarrollo para la formulación y ejecución de programas de fomento de las exportaciones y de operaciones y técnicas de importación. " Facilita información y asesoramiento



sobre los mercados de exportación y las técnicas de comercialización y presta ayuda para el establecimiento de servicios de promoción y de comercialización de las exportaciones y para la formación de personal con destino a estos servicios".(6)  
La asistencia del Centro a los países en desarrollo es gratuita.

# CAPITULO III

L A S   G R A N D E S   L I N E A S   D E L  
A C U E R D O   G E N E R A L

El Acuerdo General a 1991 contiene 38 artículos, que a continuación se exponen brevemente:

P A R T E   I

- El artículo I contiene la cláusula fundamental que garantiza a todos los países miembros el trato de la nación más favorecida.
- En el artículo II se prevén las reducciones arancelarias, que al ir enumeradas en las listas anexas al Acuerdo General quedan consolidadas (es decir, forman parte del propio Acuerdo).

P A R T E   II

El Acuerdo General se aplica "provisionalmente. Los miembros tienen que aplicar las normas de la Parte II " en toda medida que sea compatible con la legislación vigente " en el momento de adherirse al Acuerdo General.

- En el artículo III se prohíben los impuestos inferiores y

otras medidas internas que discriminen contra las importaciones.

A continuación los " artículos técnicos " encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas que sustituyan a los derechos arancelarios.

- El artículo IV películas cinematográficas.
- El artículo V libertad de tránsito.
- El artículo VI derechos antidumping y derechos compensatorios.
- El artículo VII valoración de aduana.
- El artículo VIII derechos y formalidades.
- El artículo IX marcas de origen.
- El artículo X publicación y aplicación de los reglamentos comerciales.
- Los artículos del XI a XIV tratan de las restricciones cuantitativas:
  - A) el artículo XI contiene la prohibición general de estas

restricciones.

B) el artículo XII especifica la manera en que pueden utilizarse por razones de balanzas de pagos.

C) el artículo XIII exige que se apliquen sin discriminación.

D) el artículo XIV especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.

- El artículo XV se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.
- El artículo XVI tiende a la eliminación de las subvenciones a la exportación.
- En el artículo XVII se exige que las empresas comerciales, del Estado no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior.
- En el artículo XVIII se reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas y atender a sus necesidades de desarrollo.
- En el artículo XIX se fijan las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio

a los productores nacionales.

- En los artículos XX y XXI se especifican las excepciones al Acuerdo General, admitidas por razones generales o de seguridad respectivamente.
- El artículo XXII trata de las consultas y el XXIII de la solución de diferencias.

### P A R T E    I I I

- En el artículo XXIV se regulan las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la nación más favorecida.
- En el artículo XXV se prevé la acción colectiva de las partes contratantes; la exenciones se conceden en virtud de este artículo.
- Los artículos XXVI a XXXV contienen disposiciones sobre la aplicación del Acuerdo General.
  - A) el artículo XXVI trata de su aceptación y entrada en vigor.
  - B) el artículo XXVII retiro de concesiones arancelarias a los países que dejan de ser miembros.
  - C) el artículo XXVIII negociaciones arancelarias y la modi-

ficación de las listas.

D) el artículo XXIX relación entre el GATT y la Carta de La Habana, que no llegó a adoptarse.

E) el artículo XXX encomiendas al Acuerdo General.

F) el artículo XXXI del retiro.

G) el artículo XXXII definición de las "partes contratantes" (países miembros).

H) el artículo XXXIII la adhesión al Acuerdo General.

I) el artículo XXXIV los anexos al Acuerdo.

J) el artículo XXXV la no aplicación de las disposiciones del GATT entre determinadas partes contratantes.

#### P A R T E     I V

- Los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, agregados en 1965, se refieren a las necesidades especiales de los países en desarrollo.

A) en el artículo XXXVI se fijan los principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer esas necesidades.

B) en el artículo XXXVII se exponen los compromisos que con este fin contraen los países miembros.

C) en el artículo XXXVIII se prevé la acción colectiva de éstos.

# CAPITULO IV



LAS RONDAS DE NEGOCIACIONES  
COMERCIALES: LIBERALIZACION DEL  
COMERCIO Y AMPLIACION DE LAS  
NORMAS

Los avances más importantes en la liberalización del comercio internacional se han realizado mediante una serie de negociaciones comerciales multilaterales o rondas, patrocinadas por el GATT. La octava Ronda Uruguay que se celebra actualmente, fue iniciada en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986.

En su mayor parte, las rondas de negociaciones comerciales del GATT han sido eficaces para liberalizar el comercio mundial y ampliar y fortalecer un sistema multilateral de comercio.

El método del " paquete de resultados " utilizando en las negociaciones presenta varias ventajas. En primer lugar los participantes pueden buscar y conseguir de hecho ventajas en una amplia gama de asuntos. En segundo lugar concesiones que de otro modo resultarían difíciles de defender en el plano político nacional, pueden otorgarse con mayor facilidad cuando forman parte de un conjunto de resultados que incluye

también ventajas políticas y económicas atractivas. En tercer lugar, los países en desarrollo y otros participantes menos poderosos tienen más posibilidades de influir en el sistema multilateral en el contexto de una ronda de negociaciones que en una situación de predominio de las relaciones bilaterales entre los principales países comerciantes. Por último, la reforma global de algunos sectores políticamente sensibles del comercio mundial es más variable si forma parte de un conjunto global de resultados.

#### PROFUNDIZACION DE LOS RESULTADOS DE OTRAS RONDAS

La Ronda de Tokio dio lugar a la conclusión de varios importantes acuerdos sobre obstáculos no arancelarios aparte de los relativos antidumping y las subvenciones, que también se han renegociado en la Ronda Uruguay. Se ha intentado ampliar el acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio y mejorar los acuerdos sobre compras del sector público podría dar lugar a que compras por valor de miles de millones de dólares pasaran a concertarse mediante licitaciones internacionales abiertas.

Otros capítulos son las normas de origen y la inspección previa a la expedición. El primero reviste la importancia esencial para la aplicación eficaz y equitativa de las medidas

comerciales y los aranceles. El segundo afecta a la práctica cada vez más frecuente, de recurrir a empresas privadas para verificar los datos de expedición y facturación en los casos, en que las autoridades administrativas carecen de los medios necesarios. En ambos sectores hacen falta normas claras.

Las reglamentaciones en materia de inversiones son también objeto de intensa negociación en la Ronda Uruguay. A pesar de que muchos países han cambiado radicalmente de actitud con respecto a las inversiones extranjeras y tratan actualmente de fomentarles, siguen existiendo reglamentaciones que provocan distorsiones en el comercio internacional. En un acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio se prohibirían varios tipos de medidas que discriminan en contra de las inversiones extranjeras o cuyo efecto es imponer restricciones cuantitativas a las importaciones o a las exportaciones. Entre ellas figuran las prescripciones en materia de contenido nacional mínimo y varias formas de prescripciones dirigidas a la "nivelación del comercio", como las que restringen el acceso a las divisas que tendrían que notificarse y eliminarse en plazos convenientes.

Mientras que en la mayoría de las principales rondas de negociaciones comerciales se trató principalmente de la reducción de los aranceles, en las últimas rondas se inició el pro-

ceso de revisión, reinterpretación o ampliación de los artículos originales del Acuerdo General.

Por ejemplo, la Ronda Kennedy concluyó con la adopción de un nuevo Acuerdo Antidumping del GATT, y la Ronda de Tokio fue mucho más leída aún.

#### RONDAS DEL GATT

			Países participantes
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-61	Ginebra	Aranceles	26
	(Ronda Dillon)		
1964-67	Ginebra	Aranceles y	62
	(Ronda Kennedy)	Antidumping	
1973-79	Ginebra	Aranceles medidas	102
	(Ronda Tokio)	no arancelarias y	
		acuerdos relativos	
1986	Ginebra	al marco jurídico	105
	(Ronda Uruguay)		

## LA R O N D A D E T O K I O

La Ronda de Tokio fue iniciada en una reunión ministerial que tuvo lugar en el capital japonesa en septiembre de 1973. Al concluir las negociaciones en noviembre de 1979, se acordó un número considerable de concesiones arancelarias, se acertó una serie de nuevos acuerdos sobre medidas no arancelarias y se estableció un marco jurídico mejora para el GATT.

Se redujeron los aranceles de miles de productos agrícolas e industriales. " Como consecuencia de estas reducciones arancelarias aplicadas a lo largo de un período de ocho años, el arancel medio ponderado ( es decir, el arancel medio calculado sobre la base de los intercambios comerciales realmente efectuados ) aplicable a las manufacturas 7,0 al 4,7 por ciento, lo que representó una reducción del 34 por ciento de los ingresos en concepto de derechos aduana. En relación con ese nivel del 4,7 por ciento, conviene recordar también que el nivel medio a finales del decenio de 1940, cuando se estableció el GATT, ascendía a un 40 por ciento ".(7)

En las reducciones también había un elemento de armonización, ya que la reducción de los aranceles más elevados fue proporcionalmente mayor que la de los más bajos. Los países industriales redujeron los aranceles y otros obstáculos al comercio de los productos tropicales como el café, el té, el ca-

cao, las especias y otros productos en bruto, semielaborados y elaborados que tenían especial interés para los países en desarrollo. Numerosos países en desarrollo hicieron concesiones para sus importaciones.

Los acuerdos sobre obstáculos no arancelarios abarcaron campos nuevos en algunos casos y en otros interpretaron o aclararon disciplinas existentes del Acuerdo General. Así se acordaron normas que exigían y fomentaban la competencia internacional en los contratos de compra de los gobierno y otros órganos del sector público, sometían a disciplina la utilización de normas técnicas y sistemas de certificación y de prueba como obstáculos al comercio; impedían que los procedimientos para el trámite de licencias de importación actuaran como restricciones al comercio y establecían un sistema equitativo, uniforme y neutral de valoración en aduana de los productos.

Por último, se llegó a una serie de "acuerdos marco", uno de los cuales establecía una base jurídica para los acuerdos preferenciales en favor de los países en desarrollo y otro en el que se condificaban y mejoraban los procedimientos de solución de diferencias del GATT.

ACUERDOS SOBRE MEDIDAS  
NO ARANCELARIAS

SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS:

En virtud de este Acuerdo, los Gobiernos signatarios se comprometen a velar por que el empleo de subvenciones no perjudique los intereses comerciales de los demás signatarios y por que las medidas compensatorias no obstaculicen injustificadamente el comercio internacional. Las medidas de este género podrán aplicarse sólo cuando pueda demostrarse que las importaciones subvencionadas de que se trate causan de hecho o amenazan causar un daño importante a la producción nacional que haya presentado un reclamación en tal sentido.

OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO:

Por este Acuerdo ( conocido también con el nombre de Código de Normas ), los signatarios se comprometen a velar por que los reglamentos técnicos o normas que puedan adoptar los gobiernos u otras instituciones por razones de seguridad, sanidad, protección de los consumidores o del medio ambiente, o con otros fines, y los sistemas de prueba y certificación correspondiente no creen obstáculos innecesarios al comercio.

PROCEDIMIENTOS PARA EL TRAMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACION:

Este Acuerdo reconoce que los procedimientos pueden tener usos aceptables, pero que también pueden entorpecer el comer-

cio internacional. Su finalidad es conseguir que no actúen de por sí como restricciones a la importación y a administrados neutral y equitativa.

COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO:

Este instrumento tiene por objetivo conseguir una mayor competencia internacional en el mercado de las compras del sector público. Estipula reglas detalladas sobre la manera de invitar a licitar y de adjudicar los contratos de suministro. "Lo que se persigue es lograr una mayor transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público y velar por que con ellos no se proteja a los productos o proveedores nacionales no se discrimine contra los productos o proveedores extranjeros".(8) Las disposiciones del Acuerdo son aplicables a los contratos de un valor de mas de 130.000 DEG ( alrededor de 155.000 dólares EE.UU ) adjudicados por los organismos oficiales cuyas compras quedan comprendidas.

VALORACION EN ADUANA:

El Código suscrito en esta materia establece un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración en aduana de



los productos; un sistema que corresponde a las realidades comerciales y que prohíbe el empleo de valores en aduana arbitrarios o ficticios; establece un cuerpo revisado de reglas de valoración en aduana del Acuerdo General. Los países en desarrollo pueden aplazar su aplicación por un período de cinco años.

CODIGO ANTIDUMPING DEL GATT. REVISADO:

En términos generales se definen como mercancías " objeto antidumping " aquellas importaciones que se venden a precios inferiores a los cobrados por el productor en su mercado interno. Los participantes en la Ronda de Tokio acordaron proceder a la revisión del Código Antidumping anteriormente negociado por un grupo de importantes países industrializados durante la Ronda Kennedy ( 1964 - 1967 ). El nuevo Código interpreta las disposiciones del artículo VI del Acuerdo General en las que se establecen las condiciones en que pueden percibirse derechos antidumping.

SECTOR AGROPECUARIO

Se pretendía que los acuerdos sobre concesiones arancelarias y no arancelarias y todos los acuerdos sobre concesiones arancelarias y todos los acuerdos multilaterales concertados

en la Ronda de Tokio se aplicaran tanto en el comercio mundial de productos industriales como al de productos agropecuarios. Sin embargo los países participantes en la Ronda de Tokio elaboraron también sendos acuerdos multilaterales sobre la carne de bovino y los productos lácteos, que entraron en vigor el 1 de enero de 1980.

"La agricultura es una esfera de las negociaciones políticamente sensibles para muchos gobiernos; es el medio de vida de los agricultores de todo el mundo pero nos afecta a todos en tanto que consumidores".(9)

El Comercio de productos agropecuarios se rige por las disciplinas del GATT pero con muchas excepciones y la efectividad de las normas en este sector ha venido siendo menor que en el de los productos industriales.

Además los productos agropecuarios quedaron excluidos en gran parte de las importantes reducciones de aranceles y obstáculos no arancelarios logradas en las anteriores rondas de negociación. El trato excepcional ha dado por resultado una producción no competitiva y un aumento de los excedentes al amparo de la proliferación en todo el mundo de las restricciones al acceso a los mercados y de las subvenciones.

LAS LIMITACIONES RETRASAN EL CRECIMIENTO:

Por consiguiente no debe sorprendernos que el comercio mundial de productos agropecuarios haya crecido a un ritmo mucho menor que el comercio de otros productos; no obstante, se estima que un tercio de la población mundial y dos tercios de la población de los países en desarrollo trabajan en producción agropecuaria.

#### UN CAMPO DESIGUAL:

El costo supone ayudas al sector agrícola, sólo los gastos presupuestarios de los dos principales productores y exportadores agrícolas, es decir los Estados Unidos y la Comunidad Europea representan más de 80.000 millones de dólares en cada caso, y la competencia entre estas grandes potencias del comercio internacional de productos agrícolas por adquirir y retener mercados internacionales se ha hecho dura y costosa.

Ello ha socavado las posibilidades de muchos países de exportar los productos agropecuarios que producen en condiciones de eficiencia y obtener así los medios con que importar o con que atender al servicio de su deuda. Al mismo tiempo ha impedido el desarrollo de sectores agrícolas eficientes en los países más pobres. Por consiguiente, el costo económico y político que supondrá el mantenimiento del statu quo en el sector agrícola será muy elevado. Algunos gobiernos enfrentados a un electorado agrícola preocupado pueden tener difi-

cultades para proceder a una reforma profunda que invierta la tendencia de decenios de aplicación de políticas agrícolas insostenibles, pero los beneficios globales en todo el mundo son indiscutibles y casi universalmente se reconoce la necesidad de cambios.

Concretamente, los cambios positivos que se puedan esperar en la negociaciones de la Ronda Uruguay, serían en primer lugar se modificarán las políticas nacionales sobre gastos públicos directos de carácter interno y de promoción de las exportaciones, a fin de introducir cierto grado de competencia leal en el comercio de productos agropecuarios.

AYUDAS MAS ADECUADAS:

Los gobiernos podrán seguir prestando apoyo a sus agricultores. Por ejemplo, se permitirán los servicios oficiales de investigación, formación, lucha contra las enfermedades e infraestructura, así como el apoyo estatal a la protección del medio ambiente y el mantenimiento de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria. Por otra parte se reducirán progresivamente y se sustituirán por ayudas legítimas aquellas ayudas públicas cuya consecuencia sea promover la producción y aumentar los excedentes, que se traducen en mayores subvenciones a la exportación y distorsiones del comercio. Las ayudas públicas se transformarán en apoyos directos al

sostenimiento de los ingresos de los agricultores de forma que no se protegerá la producción no eficiente.

Un cambio de este tipo impedirá que se acumulen excedentes exagerados de productos agropecuarios que tienen un costo triplemente elevado: la compra inicial de los excedentes, su almacenamiento y la venta en mercados extranjeros mediante subvenciones. De ese modo, podrían dedicarse a fines más benéficos las elevadas partidas presupuestarias asignadas a estos excedentes, partidas que en último extremo pagan los consumidores y los contribuyentes.

#### PUERTA ABIERTA A UN MEDIO AMBIENTE MAS SALUDABLE:

La segunda parte de la reforma consistirá en la apertura de los mercados nacionales a la competencia internacional mediante la sustitución de las muchas medidas no arancelarias insuperables que afectan a las importaciones de productos agropecuarios por derechos aduaneros formales, que serán reducidos progresivamente. Gracias a ello los consumidores dispondrán de un mayor surtido de productos agropecuarios a precios competitivos, en beneficio, una vez más, de las familias de bajos ingresos para las que los productos alimenticios suponen una gran parte del presupuesto.

En tercer lugar, la imposición de nuevas disciplinas a la

competencia ejercida por las exportaciones ( en particular la reducción progresiva de las subvenciones a la exportación ) introducirá una mayor equidad en los mercados internacionales y ofrecerá un apertura a los productos agrícolas eficaces que desde hace años se ven excluidos del mercado mundial. Sin embargo, los programas auténticos de ayuda alimentaria no quedarán afectados.

"Los acuerdos previstos en la Ronda permitirán la protección de la seguridad y la salud de las personas, animales y plantas y al mismo tiempo impedirán que se haga un mal uso de estas reglamentaciones con fines proteccionistas".(10)

En conjunto, las reformas previstas en la Ronda Uruguay ayudarán a proteger el medio ambiente natural ya que, por ejemplo, se reducirá la producción basada en un fuerte aporte de abonos y otros productos químicos y subvencionada en exceso y en muchos países habrá una gama mayor de abastecedores que podrá garantizar la oferta de unos alimentos seguros y de mejor calidad. Al mismo tiempo, en los acuerdos de la Ronda Uruguay se reconocerán los productos especiales de los países en desarrollo.

Una consecuencia indirecta de la reforma será la suavización de los conflictos comerciales agrícolas gracias al establecimiento de unas normas claras que determinen qué está per-

mitido y qué no. Cuando se planteen diferencias, éstas se resolverán más fácilmente.

Las reformas convenidas se introducirán de forma gradual y el impacto sobre la población agrícola quedará amortiguado. Al mismo tiempo, los agricultores tendrán una idea clara, al final de la Ronda, del entorno en que tendrán que moverse en el futuro y los agricultores de aquellos países que en gran parte están actualmente excluidos de los mercados internacionales por las subvenciones a la exportación que otorgan los principales países productores podrán constatar una mejora importante de sus posibilidades comerciales.

#### EL ACUERDO DE LA CARNE DE BOVINO:

Tiene por objetivo fomentar la expansión, la liberalización y la estabilidad del comercio internacional de la carne y de los animales vivos, así como incrementar la cooperación internacional en este sector. El Acuerdo comprende la carne de bovino y los animales vivos de la especie bovina. Un Consejo Internacional de la Carne, en el mercado del GATT, examina el funcionamiento del Acuerdo, evalúa la situación de la oferta y la demanda mundiales de carne y brinda la oportunidad de celebrar regularmente consultas sobre toda cuestión que afecte al comercio internacional de la carne de bovino, incluidos los compromisos contraídos bilateral o plurilateralmente respecto

del comercio en este sector.

EL ACUERDO INTERNACIONAL DE LOS PRODUCTOS LACTEOS:

Tiene por objeto ampliar y liberalizar el comercio mundial de productos lácteos; lograr una mayor estabilidad en este comercio y de ese modo, evitar, en interés mutuo de los exportadores y los importadores, los excedentes, las situaciones de escasez y las fluctuaciones indebidas de los precios; ayudar al avance económico y social de los países en desarrollo; y mejorar la cooperación internacional en el sector de los productos lácteos. El Acuerdo abarca todos los productos lácteos y comprende tres protocolos que establecen disposiciones concretas, inclusive precios mínimos de exportación, para el comercio internacional de determinados tipos de leche en polvo, materias grasas lácteas incluida la mantequilla, y determinados quesos. El Consejo Internacional de Productos Lácteos supervisa el Acuerdo.

COMERCIO AERONAVES CIVILES

Varios países industrializados participantes acordaron durante la Ronda de Tokio suprimir, el 1 de enero de 1980 a más tardar, todos los derechos de aduana y gravámenes similares de cualquier clase impuestos a las aeronaves civiles, pie-



zas de aeronaves y reparaciones de aeronaves civiles. Estos derechos nulos quedaron legalmente " consolidados " en virtud del Acuerdo General y de conformidad con la cláusula de la nación más favorecida, se benefician de ellos todos los países miembros del GATT. Forma parte del Acuerdo un anexo en el que se enumeran todos los productos comprendidos que van desde aviones de línea para pasajeros, helicópteros, planeadores y simuladores de vuelo en tierra hasta calentadores de alimentos y máscaras de oxígeno. En 1983 y 1984 se amplió la lista de productos libres de derechos del anexo con una nueva serie de artículos de aeronaves civiles con efectos a partir del 1 de enero de 1985.

# CAPITULO V

PASADO      Y      FUTURO

El desarrollo muestra lo que las siete rondas de negociaciones ya culminadas en el GATT han conseguido en cuanto a reducciones arancelarias y crecimiento del comercio. Durante dos decenios, el proceso de liberalización del comercio a escala mundial estimuló el crecimiento y el desarrollo económicos y viceversa, creando un " círculo virtuoso " . Sin embargo a comienzos del decenio de 1970 el sistema ya estaba sometido a presiones. El abandono de los tipos de cambio fijos las crisis de los precios de petróleo, las sucesivas recesiones económicas y más tarde, la crisis de la deuda, presionaron sobre el sistema multilateral de comercio y sobre la capacidad de los gobiernos para mantenerse sabiamente dentro de sus confines.

Los gobiernos de los países industrializados cuyas economías estaban estancadas y acosadas por la inflación, tuvieron que hacer frente a cierres de fábricas y al desempleo, y se mostraban cada vez menos dispuestos a aceptar nuevos ajustes industriales por el proceso natural de la competencia. "Los decenios de 1970 y 1980 se caracterizaron por un deterioro de las políticas comerciales, sobre todo por el recurso a las subvenciones a la agricultura y la industria, y a acuerdos bi-

laterales de reparto de mercados".(11) Ejemplo: de estos últimos son los denominados de limitación voluntaria de las exportaciones en los cuales los países competitivos "aceptaban voluntariamente " limitar el nivel de sus exportaciones, sobre todo las destinadas a los mercados de Europa y América del Norte muchas veces para no ser penalizados con derechos anti-dumping o compensatorios ( antisubvenciones ) o con contingentes de importación.

Además del deterioro de las prácticas comerciales, también se hizo patente a comienzos del decenio de 1980 que el Acuerdo General ya no respondía a las realidades del comercio mundial tan bien como había respondido en el decenio de 1940. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que cuarenta años antes: estaba en proceso la " mundialización " de la economía y una enorme expansión de las inversiones internacionales y el comercio de servicios al que no se aplicaban las normas del GATT era de gran interés para un número creciente de países y al mismo tiempo seguía muy de cerca los continuos aumentos del comercio mundial de mercancías. En otras esferas, las normas del GATT resultaban deficientes: por ejemplo, en la agricultura, sector en que las tasas del sistema multilateral se habían aprovechado abundantemente y en los textiles y el vestido, sector en el que se había negociado una excepción a las disciplinas normales del Acuerdo General plasmada en el Acuerdo Multifibras. Incluso

la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias deaban que desear.

Estas y otras razones persuadieron a los miembros del GATT de que debían hacer un nuevo esfuerzo la Ronda Uruguay para fortalecer y ampliar el sistema multilateral.

# CAPITULO VI

LA RONDA URUGUAY: LA NEGOCIACION  
COMERCIAL DE MAYOR ENVERGADURA

En septiembre de 1986 se acordó iniciar las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay. La decisión fue adoptada por los Ministros de Comercio reunidos en Punta del Este, Uruguay, y fue en parte la culminación del trabajo comenzado después de la anterior Reunión Ministerial del GATT, celebrada en Ginebra en noviembre de 1982.

La Declaración acordada por los Ministros en Punta del Este, si bien representaba un compromiso político único se dividía en dos secciones. La primera se refería a las negociaciones sobre el comercio de mercancías. Sus objetivos eran adoptar una mayor liberalización y expansión del comercio mundial, potenciar la función del GATT y mejorar el sistema multilateral de comercio; incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del entorno económico internacional y fomentar la cooperación para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas económicas que afecten al crecimiento y al desarrollo. En la segunda sección se exponían los objetivos de un nuevo marco de normas para el comercio de los servicios.

El número de gobiernos participantes en la Ronda ha aumentado levemente desde su inicio a 117 ya que entre tanto varios países en desarrollo se han adherido o han solicitado su adhesión al Acuerdo General.

Poco después de la reunión de Punta Este, se estableció la estructura orgánica de negociación que se ocuparía de todos los aspectos de la Ronda. Sus órganos principalmente son tres: el Comité de Negociaciones Comerciales ( CNC ), que supervisa la totalidad de la Ronda; el Grupo de Negociaciones sobre Mercancías ( GNM ), que se ocupa de todos los temas salvo los servicios y el Grupo de Negociaciones sobre Servicios ( GNS ). En los primeros años de la Ronda, el GNM tenía bajo su responsabilidad 14 grupos de negociación, que finalmente se redujeron a seis.

Si bien el CNC se ha reunido a nivel ministerial en Montreal y en Bruselas y se celebran constantemente numerosas reuniones bilaterales y plurilaterales en otros lugares del mundo, las negociaciones formales de la Ronda Uruguay a nivel de delegaciones tienen lugar únicamente en la sede del GATT, en Ginebra. Los diversos órganos de negociación celebrado más de 400 reuniones formales y muchas más reuniones informales desde el inicio de la Ronda y han examinado alrededor de 1.500 propuestas de negociación y documentos de trabajo. En la esfera del comercio de mercancías, los Ministros se



comprometieron a mantener el "statu quo" y no introducir nuevas medidas comerciales incompatibles con sus obligaciones en el GATT y aplicar un programa de "desmantelamiento" tendiente a suprimir de manera gradual las actuales medidas incompatibles. Se ha encargado de la supervisión, del cumplimiento de estos compromisos un Organó de Vigilancia, que rinde informe periódicamente al CNC.

"Los objetivos iniciales de la Ronda se han ido perfilando y aclarando desde 1986, en parte como resultado de balance a mitad de período y en parte durante el proceso normal de negociación".(12)

## ACCESO A LOS MERCADOS

Los primeros beneficiarios del éxito de la Ronda Uruguay seán los bolsillos de los consumidores y los balances de las empresas eficientes. La liberalización de los aranceles reducirá los precios al consumo, creará nuevos mercados para las empresas, ampliará los existentes y servirá de aliciente para el desarrollo en los países más pobres.

La importante reducción de los niveles arancelarios durante el período de la posguerra ( los aranceles aplicados a

los productos industriales en los países desarrollados pasaron del 40 al 5 por ciento aproximadamente ) fue el resultado de las siete rondas comerciales llevadas a cabo bajo los auspicios del GATT hasta el momento. " La Ronda Uruguay promete no sólo proseguir la liberalización comercial sino ampliarla, en términos de recortes arancelarios y consolidaciones ( congelación de los tipos máximos ), para abarcar los mercados potencialmente importantes del mundo en desarrollo. Al mismo tiempo, debido al éxito anterior del GATT, ha sido preciso abordar en esta Ronda la reducción de algunos aranceles elevados muy sensibles, que en el pasado se habían respetado".(13)

Desde que en 1986 se inició la Ronda y anticipándose a su éxito, muchos países en desarrollo han liberalizado sus regímenes de comercio unilateralmente. En 1991 el valor de las importaciones realizadas por los países en desarrollo aumentó el 11 por ciento, mientras que las importaciones mundiales sólo un 2 por ciento. Los países que se han adherido últimamente al GATT han emprendido reformas globales de apertura de los mercados con vistas a integrarse en un sistema multilateral de comercio más liberal. El fracaso de la Ronda podría no sólo debilitar la tendencia a liberalizar el comercio patente en mercados que han sufrido un prolongado aislamiento, sino también obstruir contactos económicos vitales para Europa Central y Oriental y otros países en transición hacia la economía de mercado que necesitan superar el colapso de sus rela-

ciones tradicionales. No debe sorprendernos que se haya popularizado en estos países la consigna " comercio, no ayuda ".

MENORES OBSTACULOS - MAYORES GANANCIAS:

Los participantes en las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre el acceso a los mercados se han comprometido a una reducción arancelaria media no inferior a la lograda en la Ronda de Tokio, es decir próxima a un tercio. También están examinando algunas prácticas comerciales concretas como la progresividad arancelaria ( aplicación de derechos de importación más elevados a los productos semielaborados que a las materias primas y más elevados todavía a los productos acabados) y las crestas arancelarias ( utilización de aranceles muy altos para proteger de la competencia a determinadas industrias) Algunos participantes quieren también negociar la completa eliminación recíproca de los aranceles en algunos sectores ( la llamada iniciativa " cero por cero " ), entre otros, los del acero, los productos químicos, los productos farmacéuticos, los productos de la pesca, la madera y el papel, la cerveza, los productos electrónicos, el instrumental médico y el equipo de construcción.

Se espera también que las negociaciones conduzcan a una reducción sustancial de las medidas no arancelarias. Se considera que estas medidas causan incluso más distorsión que los

aranceles porque bloquean el funcionamiento del mecanismo del mercado y a menudo no son transparentes.

Ejemplos de medidas no arancelarias son los contingentes de importación, los regímenes de licencias de importación, las disposiciones que exigen la compra de productos nacionales y las normas técnicas.

Las negociaciones sobre el acceso a los mercados afectan entre otros a dos sectores concretos: los productos tropicales y los obtenidos de la explotación de recursos naturales. De tener éxito, bajarían los precios de muchos productos de consumo corriente, como los plátanos, el café, el té, el chocolate, los aceites de cocina, el pescado, el papel, las especias y los frutos secos. Al mismo tiempo se prestaría ayuda a muchas economías en dificultades, dependientes de la exportación de un número reducido de cultivos comerciales, que necesitan desesperadamente nuevas oportunidades de acceso a los mercados. Si fracasara la Ronda estarían en peligro este paquete de medidas y otras concesiones, más significativas aún.

#### ARANCELES:

La finalidad es una mayor liberalización y el acento se coloca en los derechos de aduana especialmente elevados, en un mayor alcance de las consolidaciones arancelarias y en la

" progresividad " arancelaria ( con arreglo a la cual los derechos que se imponen aumenta según el nivel de elaboración del producto de que se trate ). En el balance a mitad de período se fijó como objetivo una reducción media de alrededor del 30 por ciento.

#### MEDIDAS NO ARANCELARIAS:

La finalidad es reducir o eliminar esa clase de medidas, en particular las restricciones cuantitativas. Se han elaborado acuerdos específicos sobre las normas de origen y la inspección previa a la expedición ( utilización de servicios de empresas privadas para verificar datos de expedición y facturación cuando los países no puede hacerlo por sí mismo ).

Son cuatro los elementos distorsionantes del comercio que por constituir barreras comerciales de tipo no-arancelarias, fueron acometidos y negociados dentro de la Ronda Uruguay. Estos cuatro barreras se han incorporado dentro del Acta Final de la Ronda y se han establecido regulaciones específicas al respecto.

La primera es el acceso a mercados, cuyas limitaciones se establecían a través de diversos mecanismos, como cuotas para importaciones, exacción de tributos, licencias restrictivas para importaciones, etc.

Todos estos mecanismos limitantes del comercio libre, han permitido por largo tiempo tomar medidas discriminatorias frente a determinados países y favorecer a otros dentro del comercio internacional.

Esta constituye una de las áreas acordadas dentro de las negociaciones de la Ronda Uruguay, sobre la cual se establecen claras normativas con el objeto de mejorar para todo los países miembros las oportunidades de acceso a mercados se incrementen o al menos que no disminuyan.

Los subsidios a las exportaciones es otra área sobre la cual se ha negociado durante muchos años en el GATT, y sobre la cual se llegó a un acuerdo.

Dos aspectos han sido priorizado dentro de ésta área: las cantidades de productos exportables que reciben subsidios para la exportación, y los montos presupuestarios que los Estados egresan por concepto de subsidios. Los dos deberán reducirse dentro del plazo establecido en el Acuerdo.

"Los plazos están fijados en seis años para los países desarrollados y 10 para los países de menor desarrollo, contados a partir de 1995".(14)

Las políticas y mecanismos de apoyo interno son de muy

variada índole. Dentro de los mecanismos utilizados por los Estados se destacan, entre otros, los subsidios directos, subsidios de exportación financiados por los productores, subsidios de mercadeo, subsidios de transporte y de carga, subsidios para los productos cuyos volúmenes son incorporados a la exportación, o la disponibilidad de reservas gubernamentales a precios por debajo de los precios de mercado.

De igual manera, el Acuerdo determina la reducción paulatina de este tipo de subsidios y apoyos que constituyen barreras no-arancelarias para el comercio internacional y afectan la competencia, mediante la transformación de estos apoyos en aranceles, dentro de los plazos y formas específicas establecidas por las normativas convenidas.

Por último las medidas sanitarias y fitosanitarias, han constituido en muchos casos barreras no-arancelarias encubiertas para limitar importaciones.

"El Acuerdo de la Ronda de Uruguay es establecer medidas claras, sanitarias y fitosanitarias, relacionadas directamente con la protección a la vida humana, animal y vegetal, pero que se encuentre fundamentadas científica y no política o comercialmente".(15)

Las organizaciones internacionales reconocidas para cum-

plir la tarea de estandarización, regulación y control de medidas sanitarias y fitosanitarias son: la Comisión Codex Alimentarios, (CODEX), la Convención Internacional de Espizootías (OIDE), y la Convención Internacional de Protección Vegetal (IPPC).

El control de este tipo de medidas tiene especial importancia para los países de menor desarrollo, puesto que los estándares establecidos por ellos son menores que aquellos vigentes en los países industrializados, lo que puede derivar en graves limitaciones para nuestras exportaciones de productos agropecuarios.

#### PRODUCTOS TROPICALES:

Al igual que en las rondas negociaciones comerciales anteriores se trata de un sector prioritario para el cual el objetivo perseguido es " la más completa liberalización " del comercio con inclusión tanto de las medidas arancelarias como de las no arancelarias. En el balance a mitad de período, se acordó y comenzó a aplicar un primer conjunto de concesiones que abarcan intercambios comerciales por valor de unos 20.000 millones de dólares.

#### PRODUCTOS OBTENIDOS DE LA EXPLOTACION DE RECURSOS NATURALES:



Los esfuerzos en pro de la liberalización se centran en el comercio de pescado y productos de la pesca, los productos forestales y los metales y minerales no ferrosos.

TEXTILES Y VESTIDO:

La finalidad es conseguir la integración de este sector en el GATT, lo que supone, entre otras cosas que con el tiempo se eliminen el Acuerdo Multifibras y otras restricciones no compatibles con el Acuerdo General aplicadas a los textiles y el vestido.

AGRICULTURA:

La finalidad es el establecimiento de normas del GATT más eficaces y de condiciones de competencia internacional mejores por medio de un aumento del acceso al mercado y de la disminución de las subvenciones y la reducción de los efectos desfavorables en el comercio resultantes de las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias.

ARTICULOS DEL ACUERDO GENERAL:

La finalidad es examinar las disposiciones existentes del Acuerdo General (en especial las no comprendidas en las demás esferas de negociación) y entablar negociaciones según pro-

ceda.

SALVAGUARDIAS:

La finalidad es llegar a un acuerdo referente a todos los aspectos de la cuestión, considerando de especial importancia para fortalecer el sistema del GATT. Comprende el examen de las limitaciones bilaterales de las exportaciones en el futuro.

ACUERDO DE LAS NCM:

La finalidad es mejorar, aclarar o ampliar, según proceda los Acuerdos de la Ronda de Tokio.

SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS:

La finalidad es hacer más estrictas las disciplinas contenidas en los artículos VI y XVI del Acuerdo General y el Acuerdo sobre Subvenciones negociando en la Ronda de Tokio.

SOLUCION DE DIFERENCIAS:

La finalidad es mejorar el sistema con el fin de asegurar la solución pronta y efectiva de las diferencias y el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas. Después del balan-

ce a mitad de período se acordó y aplicó una serie de reformas que incluía la fijación de plazos más estrictos.

ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO, INCLUIDO EL COMERCIO DE MERCANCIAS FALSIFICADAS:

La finalidad es clarificar las disposiciones existentes del Acuerdo General que guardan relación con los derechos de propiedad intelectual y elaborar, según proceda nuevas normas y disciplinas, negociando el tiempo un marco multilateral respecto del comercio internacional de mercancías falsificadas.

MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO:

Se trata de los efectos de restricción y distorsión del comercio resultantes de las medidas nacionales en materia de inversiones y de la posible elaboración de nuevas disposiciones en el Acuerdo General que eviten esos efectos negativos.

FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DEL GATT:

Se trata de posibles modificaciones institucionales del GATT en particular para potenciar la vigilancia de las políticas comerciales, mejorar el proceso de adopción de decisio-

nes y acrecentar la contribución del GATT al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial. A raíz del balance a mitad de período se puso en marcha en el GATT un nuevo sistema de exámenes de las políticas comerciales nacionales.

#### COMERCIO DE SERVICIOS:

La segunda parte de la Declaración se refiere a las negociaciones sobre el comercio de servicios. Se prevé en ella el establecimiento de un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración en caso necesario de anexos para sectores particulares. Además los posibles miembros del nuevo Acuerdo también han comenzado a trabajar en un conjunto de compromisos iniciales de liberalización.

En diciembre de 1988 los Ministros asistieron en Montreal a reunión del balance a mitad de período del Comité de Negociaciones Comerciales. En 11 de las 15 esferas de negociación se lograron acuerdos sobre el futuro desarrollado de la Ronda. Al mismo tiempo, los Ministros pudieron convenir en un conjunto de concesiones sobre productos tropicales; una serie de medidas para racionalizar el sistema de solución de diferencias y un nuevo mecanismo de examen de las políticas comerciales en virtud del cual las políticas comerciales de las

distintas partes contratantes del GATT son objeto de evaluación periódica. Todos ellos comenzaron a aplicarse provisionalmente en 1989. En abril de 1989, el Comité de Negociaciones Comerciales reunido en Ginebra logró asegurar que en el balance a mitad de período se concertaran acuerdos sobre las cuatro esferas de negociación pendientes, agricultura, salvaguardias, textiles y vestido y propiedad intelectual.

Estaba previsto que la Ronda concluyera en una reunión del Comité de Negociaciones Comerciales a nivel ministerial, que tuvo lugar en Bruselas en diciembre de 1990. Se realizaron progresos considerables en la mayoría de las esferas de negociación antes y durante es reunión. Sin embargo surgieron varios problemas entre ellos la imposibilidad de llegar a un entendimiento sobre posibles compromisos de reducción de la ayuda financiera oficial y de las restricciones al acceso a los mercados en el sector de la agricultura. Ante esta imposibilidad los Ministros decidieron prorrogar la Ronda Uruguay.

El Acuerdo General es aplicable al comercio de bienes ( mercancías ) pero no al de servicios. Los servicios abarcan numerosas actividades bancarias y de seguros a las relacionadas con la construcción, la contabilidad, la producción de películas y emisiones de TV, y el suministro de mano de obra, pasando por los transportes, el turismo, los servicios de consultoría y las telecomunicaciones. En la Ronda Uruguay se

trata de establecer un marco amplio de normas disciplinadas de carácter general que regulen el comercio internacional de servicios y de garantizar un conjunto inicial de medidas de liberalización.

"Muchos servicios pueden ser objeto de comercio internacional, mediante comercio transfronterizo directo ( por ejemplo, la utilización de los medios de telecomunicación para transacciones bursátiles ), el establecimiento de infraestructura y personal en el país " importador " ( servicios bancarios al por menor ), el movimiento de consumidores ( turismo ) o el movimiento de personal ( proyectos de construcción )".(16)

SE DEBE ESTABLECER NORMAS PARA EL COMERCIO DE SERVICIOS:

En primer lugar de la experiencia del Acuerdo General ( un considerable crecimiento del 8 al 9 por ciento anual por término medio, del comercio de mercancías en los dos decenios siguientes a su establecimiento ) se desprende que unas normas de comercio abiertas y cierta liberalización inicial darían un gran impulso al comercio de servicios.

En segundo lugar, es de temer que en esta esfera, que está experimentando ya una rápida expansión, del comercio mundial los gobiernos recurrirán a un mayor proteccionismo de no existir una regulación multilateral. Y por último, las normas

ayudarán sin duda a nuevos agentes a que inicien actividades en la esfera del comercio de servicios y a que aumenten su capacidad nacional en ese sector, sobre todo en el caso de los países en desarrollo.

La importancia de esos objetivos queda patente en las siguientes estimaciones de producción y el comercio de servicios y del empleo en ese sector:

- La producción de servicios ( no gubernamentales ) alcanzó a mediados del decenio de 1980 un valor de 10.000 millones de dólares en todo el mundo y su valor se ha incrementado año tras año.
- El comercio internacional de servicios comerciales alcanza cantidades supremas ( 1 billón de dólares ) y su tasa de crecimiento anual es del 12 por ciento aproximadamente ( el comercio de mercancías asciende a unos 4,5 billones de dólares ).
- Además, las ventas efectuadas por filiales establecidas en otros países a cuyas actividades sería también aplicable el acuerdo sobre los servicios ascienden a otro billón de dólares anuales.
- Aunque los Estados Unidos y Europa son los principales ex-

portadores e importadores de servicios, el comercio de servicios tiene una importancia comparativa mayor para muchos pequeños países y para los países menos adelantados.

- Los servicios representan más del 60 por ciento del PIB de los países industrializados y alrededor del 40 por ciento del de los países en desarrollo.

Aunque se sostiene con frecuencia que la consecución de un acuerdo sobre el comercio de servicios es sobre todo un objetivo de los países industrializados, la mayoría de los países en desarrollo han cobrado también conciencia de sus importantes intereses en ese sector. En cierta medida, esos intereses responden a sus ventajas concretas en relación con disponibilidad de personal y los costos de la mano de obra. Pero esos países cuentan también con experiencia y aptitudes en las esferas del turismo, la producción cinematográfica, el diseño y producción de programas para ordenadores y otras muchas actividades. Por consiguiente, un acuerdo sobre los servicios no sólo fomentaría el desarrollo de industrias de servicios en los países menos favorecidos sino que les permitiría aumentar sus exportaciones en los sectores en los que tienen ya capacidad de competir.

El nuevo acuerdo doble le comercio internacional de servicios, será semeiante solo hasta cierto punto al Acuerdo Ge-



neral, en él se recogerán algunos conceptos clásicos como los de no discriminación, acceso a los mercados, liberalización progresiva y otros. Pero el comercio de servicios es por naturaleza muy distinto al de mercancías y más complejo que éste. A diferencia del comercio de mercancías, el de servicios suele requerir el establecimiento de una infraestructura ( por ejemplo una sucursal ) en el país " importador ". Al mismo tiempo, ha y que tener en cuenta que existen con frecuencia reglamentaciones de política interior que afectan a las actividades en el sector de los servicios. Por todo ello, las disposiciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios ( GATS ) serán bastante más complejas que las del Acuerdo General.

En síntesis, el acuerdo recogerá tres elementos: primero, un cuerpo de normas generales; segundo, una serie de condiciones, excepciones o exenciones especiales en función de las características concretas de determinados sectores de servicios; y tercero, un conjunto de compromisos iniciales de liberalización asumidos por las partes en el acuerdo. La empresa puede compararse al establecimiento del propio Acuerdo General en 1947; sin embargo, se trata solamente de una de las 15 esferas de negociación de la Ronda Uruguay. Desde el punto de vista de sus posibles repercusiones sobre el crecimiento económico, nunca se destacará bastante su importancia.

# CAPITULO VII

## ADHESION AL ACUERDO GENERAL

La vía normal de adhesión ( artículo XXXIII ) implica un largo proceso de examen y negociación. Cuando el Consejo del GATT recibe una solicitud formal de adhesión toma la decisión de establecer un grupo de trabajo encargado de analizar las actuales políticas comerciales y conexas del gobierno candidato, estudiar la probable evolución futura de las políticas especialmente cuando está en curso una reforma económica y negociar las condiciones de un protocolo de adhesión.

El examen de las políticas y reglamentaciones se basa en un memorándum preparado por el país candidato y posteriormente en una serie de sesiones de preguntas y respuestas en el grupo de trabajo. Las negociaciones de adhesión se celebran entonces en dos planos. El grupo de trabajo se centra en la elaboración de las condiciones básicas de la adhesión, que a veces incluyen compromisos generales de liberalización de las políticas con arreglo a calendarios determinados. Paralelamente el país candidato celebra con otras partes contratantes negociaciones bilaterales relativas a las concesiones arancelarias y de otra índole que se recogerán en la lista anexa al protocolo de adhesión. En esta última etapa se determinan las ventajas concretas que los demás miembros del GATT obtendrán

al autorizar la admisión del candidato y se logra un equilibrio entre los derechos y las obligaciones.

Los dos elementos de las negociaciones se incluyen en un informe que el grupo de trabajo presenta al Consejo. Las condiciones adoptadas por el Consejo se someten entonces a una votación y su aprobación requiere una mayoría de dos tercios de todas las partes contratantes. En ese momento el país en cuestión puede firmar su protocolo y a menos que sea necesaria una ratificación ulterior por el poder legislativo nacional, la adhesión se confirma después de transcurrido un plazo de 30 días.

Una manera más sencilla de adherirse al Acuerdo General es la que está prevista en el artículo XXVI y se ha aplicado tradicionalmente a los países que se han independizado de una relación colonial anterior ( y que por lo tanto han adoptado a través de una parte contratante, regímenes comerciales basados en el Acuerdo General ) y que pueden demostrar que gozan de autonomía en sus relaciones comerciales exteriores. En algunos casos un territorio aduanero autónomo puede pasar a ser parte contratante en virtud del artículo XXVI, aunque carezca de independencia política. En tales casos, basta una carta de presentación de la parte contratante de que se trate para que el territorio pase a ser miembro sin que sea necesario celebrar negociaciones.

## FORMAS DE ADHESION AL GATT

Todo gobierno puede optar por la " Adhesión Plena " mediante negociaciones comerciales y condiciones pactadas con las partes contratantes ( los países miembros actuando colectivamente ), decisión que se adopta por mayoría de dos tercios. Las concesiones se negocian a pedido de los miembros, en reciprocidad de las partidas consolidadas constantes en las respectivas listas vigentes e incorporadas al Acuerdo General, así como aquellas que solicita el postulante.

También existe la " Adhesión Provisional ", mientras se encuentre pendiente la incorporación plena de los países postulantes o para aquellos que aún no desean o no se encuentran en condiciones de concertar negociaciones comerciales, formales. Bajo esta modalidad los aspirantes pueden participar en los trabajos del GATT, ya que actúan temporalmente las disposiciones del Acuerdo General, excepto las de la Parte II contentiva de relaciones básicas, pero sin tener derecho al voto ni al beneficio aún de las concesiones que los miembros introduzcan en las consolidadas vigentes.

## CONSIDERACIONES SOBRE EL INGRESO AL GATT

El ingreso al GATT reporta diversos derechos y obligacio-

nes, ventajas y desventajas, entre otras, las siguientes:

Los miembros del GATT deben limitar su política comercial y gestión a la disciplina internacional. En la práctica, los socios en desarrollo mantienen una adecuada libertad de acción y sus compromisos son menos a los convenios para los países industrializados.

El GATT permite que las exportaciones de sus miembros gocen, sobre bases contractuales permanentes, del tratamiento de la "nación más favorecida". De otra forma, dicho trato sólo se obtiene mediante acuerdos bilaterales con cada contraparte comercial.

Los miembros se benefician de las concesiones arancelarias, vigentes y futuras, otorgadas por los demás socios adherentes.

No espera que los países en desarrollo hagan concesiones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, finanzas y comercio.

El GATT es un foro especializado para tratar las diferencias y discusiones comerciales entre sus miembros. Las consultas ayudan a esclarecer las dificultades y a encontrar las soluciones del caso. El GATT formula las resoluciones y re-

comendaciones del caso.

El GATT proporciona un escenario para las deliberaciones y discusiones multilaterales sobre el comercio, no necesariamente consideradas como disputas o quejas. Sus diferentes reuniones suelen aprovecharse para entablar conversaciones o-ficiosas que contribuyan a resolver problemas bilaterales.

Los países en desarrollo dado escaso poder de negociación tiene mejores opciones al elevar sus quejas comerciales en el GATT sobre asuntos de política comercial y para facilitar su participación y negociaciones sobre la materia.

Más de dos tercios de los países en desarrollo son miembros del GATT, pudiéndose asumir que ellos han comprobado que las ventajas superan a las desventajas.

Los esfuerzos desplegados en la UNCTAD, para mejorar el acceso a los mercados internacionales, se han canalizado hacia el GATT, foro donde los países industrializados demuestran voluntad política para entablar negociaciones comerciales.

## ECUADOR Y SU INGRESO AL GATT

En primer lugar, nuestro país no es miembro del GATT. Gobernantes y políticos, al parecer, han dado poca importancia a

esta membresía.

No cabe duda que, ahora más que nunca, la globalización conduce a otorgar mayor importancia a las negociaciones, como mecanismo de obtención de beneficios comerciales.

Hablamos evidentemente de una liberalización del comercio pero esto no implica de manera alguna una apertura total, y por largo tiempo se mantendrá la necesidad de la aplicación de políticas selectivas. El éxito en ellas está dado por la capacidad de los Gobiernos para emprender políticas industriales y comerciales que amplíen la capacidad competitiva de los países.

Por ejemplo, mucha importancia tiene la identificación de "nichos de mercado" que permiten a los países productores ampliar sus posibilidades de exportación en base a la diferenciación de sus productos, para los cuales encuentra consumidores. Para este tipo de estrategia se requiere una promoción nacional de exportaciones y estudios serios de mercados.

Trabajo complicado, que el sector privado difícilmente puede emprender por sí solo. Se requiere, impresindiblemente, en la era de la globalización, el acuerdo y apoyo del Estado y los sectores productivos para emprender este tipo de políticas de manera exitosa.



De igual manera, mucha incidencia tienen las políticas macroeconómicas y sectoriales sobre el sector agropecuario, las mismas que se manejan, entre otras, a través de políticas de precios de productos e insumos, de importaciones y exportaciones, tipo de cambio y tasa de interés.

SECTOR AGROPECUARIO ECUATORIANO:

Las políticas macroeconómicas y sectoriales del período 1986 - 1992 han ocasionado efectos negativos sobre la producción agropecuaria, fundamentalmente de productos como sorgo, arroz, azúcar y leche. Al añadir el elemento de inestabilidad de las políticas económicas nos encontramos que otros productos también fueron afectados negativamente, como es el caso del maíz duro, soya y trigo.

El efecto negativo se evidencia en el creciente déficit entre producción y consumo que se registra durante el período 1980 - 1993 de varios productos, como por ejemplo trigo, arroz maíz suave, papa, cebada, leche y carne bovina.

En el caso de la soya y la palma africana, es decir en los dos casos productos agrícolas destinados a al agroindustria, el proceso es inverso. La producción crece rápidamente llegando en 1990 a tener un superávit en la producción de palma africana.

"Los niveles de apoyo interno otorgados al sector agropecuario ecuatoriano, en su conjunto, son negativos, lo que nos coloca en posición de mayor desventaja competitiva a nivel internacional y de desestímulo de la producción interna".(17)

Esto no obstante, productos tradicionales de exportación, como el banano, el café, el cacao, posteriormente el camarón y actualmente las flores y productos no tradicionales, cuyo volumen de ventas en el exterior crece rápidamente, han sostenido el desarrollo económico nacional.

Pero, curiosamente, a pesar de que la generación de divisas para el país ha estado estrechamente vinculada a las actividades productivas agropecuarias orientadas a la exportación, los booms y las crisis se sucedieron múltiples veces dentro de la historia republicana de nuestro país.

Al momento, tenemos graves problemas con la colocación de nuestro banano, por las cuotas impuestas por la Unión Europea, que nos afectan duramente. Problemas más graves aun, enfrenta la producción camaronera por efectos ambientales como los denominados " Síndrome de Taura ", que han provocado una reducción añadida al descenso de los precios internacionales para este producto.

# CAPITULO VIII

MIEMBROS      DEL      GATT

Partes Contratantes del Acuerdo General:

- Alemania
- Antigua y Barbuda
- Argentina
- Australia
- Austria
- Bangladesh
- Barbados
- Bélgica
- Belice
- Benin
- Bolivia
- Botswana
- Brasil
- Burkina Faso
- Burundi
- Camerún
- Canadá
- Colombia
- Congo
- Corea Rep. de
- Costa Rica

- Cote d'Ivoire
- Cuba
- Chad
- Checoslovaquia
- Chile
- Chipre
- Dinamarca
- Egipto
- El Salvador
- España
- Estados Unidos
- Filipinas
- Finlandia
- Francia
- Gabón
- Gambia
- Ghana
- Grecia
- Guatemala
- Guyana
- Haití
- Hong Kong
- Hungría
- India
- Indonesia
- Irlanda

- Islandia
- Israel
- Italia
- Jamaica
- Japón
- Kenya
- Kuwait
- Lesotho
- Luxemburgo
- Macao
- Madagascar
- Malasia
- Malawi
- Maldivas
- Malta
- Marruecos
- Mauricio
- Mauritania
- México
- Myanmar
- Nicaragua
- Niger
- Nigeria
- Noruega
- Nueva Zelanda
- Países Bajos

- Pakistán
- Perú
- Polonia
- Portugal
- Reino Unido
- República Centroafricana
- República Dominicana
- Rumania
- Rwanda
- Senegal
- Sierra Leona
- Singapur
- Sri Lanka
- Sudáfrica
- Suecia
- Suiza
- Suriname
- Tailandia
- Tanzania
- Togo
- Trinidad y Tobago
- Túnez
- Turquía
- Uganda
- Uruguay
- Venezuela

- Yugoslavia
- Zaire
- Zambia
- Zimbabwe

Países en cuyos territorios se aplicaba el Acuerdo General y que habiendo adquirido la independencia, continúan aplicándolo de facto en espera de fijar definitivamente su política comercial.

- Angola
- Argelia
- Bahamas
- Bahrein
- Brunet Darussalam
- Cabo Verde
- Camboya
- Dominica
- Emiratos Arabes Unidos
- Fiii
- Granada
- Guinea - Bissau
- Guinea Ecuatorial
- Islan Salomón
- Kiribati
- Mali
- Mozambique



- Namibia
- Papua Nueva Guinea
- Qatar
- Saint Kitts y Nevis
- San Vicente y las Granadinas
- Santa Lucía
- Santo Tomé y Príncipe
- Seychelles
- Swazilandia
- Tonga
- Tuvalu
- Yemen

# RESUMEN

## R E S U M E N

Con miras a restaurar y reestructurar las deterioradas relaciones comerciales internacionales de la posguerra, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ( General Agreement on Tariffs and Trade, GATT ), entró en vigencia en enero de 1948.

El Acuerdo General es el único " tratado multilateral " que establece normas concertadas y aceptadas para regular el comercio mundial y a la vez un " foro de liberalización y negociación " para liberalizar y ampliar las oportunidades mercantiles internacionales y encontrar " solución a las controversias " comerciales entre los países.

Inicialmente se adhirieron al GATT 23 países, actualmente cuenta con 117 miembros; sus socios representan un 90 por ciento del comercio mundial.

Sus reglas van dirigidas hacia objetivos de mejoramiento de los estándares de vida, consecución del pleno empleo, crecimiento del ingreso real y de la demanda efectiva, uso completo de los recursos mundiales, expansión de la producción y del comercio internacional y desarrollo progresivo de las economías de los países miembros.

Sus disposiciones sustantivas se refieren a: " comercio sin discriminación ", en virtud de la " Cláusula de la Nación más Favorecida ( NMF ) ", protección de las industrias nacionales, fundamentalmente mediante el " arancel aduanero ", más con otras medidas restrictivas; " celebración de consultas " para conciliar intereses y encontrar solución apropiada en casos de divergencias comerciales; "extensiones " y/o comerciales especiales y justificables.

También contempla autorizaciones para que los países miembros, participen en acuerdos regionales de comercio, supriman o reduzcan los obstáculos a sus importaciones mutuas sin crear medidas comerciales más restrictivas que las aplicadas antes del establecimiento de dichos acuerdos.

Las disposiciones del Acuerdo General se han flexibilizado con el transcurso del tiempo, entre otros factores, según los cambios de la economía mundial, en 1966 se incorpora la "Parte IV", relativa al " Comercio y Desarrollo ", que contiene principios y objetivos para promover la expansión económica y comercial de los Miembros en desarrollo, considera las necesidades especiales de dichos países y reconoce una diferenciación entre miembros en desarrollo y desarrollados; para otorgarles tratamiento preferente en asuntos tanto arancelarios como no arancelarios. Lamentablemente, estas disposiciones han sido insuficientes e incluso incumplidas.

Las negociaciones comerciales multilaterales del GATT amplían y profundizan la liberalización del comercio mundial, su séptimo gran período, " Ronda de Tokio " ( 1973 - 1979 ), reportó significativos avances sobre: temas arancelarios; arreglos y acuerdos multilaterales; incorporó diversos Códigos sobre medidas no arancelarias; y, reforzó el marco jurídico institucional.

La Ronda Uruguay, iniciada en 1986, es la de mayor alcance y contenido jamás emprendidos. Según el avance de sus trabajos, incluirá importantes compromisos de los países Miembros de reducir las restricciones arancelarias y no arancelarias al comercio de mercaderías y, adicionalmente, avances en materia de normas vinculadas con el comercio de servicios y de los derechos de la propiedad intelectual relacionadas con el comercio.

En efecto, sus acuerdos sobre Apertura de Mercados deberían reducir el nivel promedio de los derechos arancelarios en un 30 por ciento.

Los Acuerdos sobre asuntos no arancelarios procuran asegurar la debida competencia comercial, nacional e internacional, y se traducirán en nuevas o ampliadas y mejoradas normas y/o Códigos sobre: Medidas Antidumping, Subvenciones y Derechos Compensatorios, Salvaguardias, Valoración en Aduana, Obs-

táculo Técnicos al Comercio, Determinación del Origen de las Importaciones, etc. También habrá una importante reducción de medidas no arancelarias. Adicionalmente, se determinarán nuevas disposiciones en materia de inversiones que afectan al comercio.

El proyecto de Acuerdo sobre el Comercio de los Productos Agropecuarios prevé reducciones graduales de la ayuda a la producción interna y a las exportaciones subvencionadas del sector, y la aplicación de aranceles en lugar de obstáculos no arancelarios.

El Proyecto de Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios contempla un conjunto integrado de nuevas normas, independientes a las convencionales del GATT, en un marco de compromisos propios del sector servicios y de liberalización comercial convenidos por las partes en dicho arreglo.

El proyecto de Acuerdo sobre la Propiedad Intelectual prevé la protección de los derechos de esta actividad vinculados con el comercio, utilizando diversos principios del GATT. Se considera que los países tendrán mejores opciones para defender los legítimos intereses de la propiedad intelectual y para combatir el comercio de las mercaderías falsificadas.

# CONCLUSIONES

### CONCLUSIONES

- El GATT es el único tratado multilateral contractual que establece normas internacionales acordadas para regular el comercio mundial y a la vez, un foro de deliberación y negociación para liberalizar y ampliar las oportunidades mercantiles internacionales y encontrar solución a las controversias comerciales entre los países.
  
- El Acuerdo General contempla derechos y obligaciones de carácter contractual que inciden directamente en la formulación y conducción de las políticas comerciales de los miembros del GATT e, indirectamente, en la gestión de los demás miembros.
  
- Los miembros del GATT deben limitar su política y gestión comercial a la disciplina internacional. En la práctica, los socios en desarrollo mantienen una adecuada libertad de acción y sus compromisos son menores a los convenios para los países industrializados.
  
- El GATT expresamente contempla que los países en desarrollo no deben otorgar concesiones incompatibles con sus necesidades de desarrollo, finanzas y comercio y, también, reconoce



que ellos requirieren mayor flexibilidad en su estructura comercial, para hacer frente a sus requerimientos de desarrollo y mejorar sus ingresos.

- El Acuerdo General y el GATT tiene cada vez más nuevas y mayores dimensiones, por lo que los países miembros, en especial los desarrollados, asignan para sus respectivos trabajos trascendente valor e importantes recursos económicos, humanos y técnicos.
- Los intereses de los países desarrollados tienen relevancia en el GATT, foro en el cual ellos han demostrado voluntad política para entablar sus negociaciones comerciales. No, obstante es importante la participación más vigorosa y técnica de los países en desarrollo, como elemento de presión para defender posiciones y alcanzar mejores logros comerciales.
- El ingreso del Ecuador debe ser negociado con el debido respaldo y decisión, tanto técnica como política, así como contar con un sólido y estable equipo interinstitucional de expertos, dadas las complejas disposiciones del Acuerdo General y demás normas acordadas en el ámbito del GATT y arduas deliberaciones características de este importante Organismo Internacional. Se debe evaluar los costos y beneficios políticos, económicos y comerciales, derivados de las corres-

pondientes negociaciones y condiciones específicas planteadas a nivel del GATT para la incorporación nacional.

- La incorporación al GATT permitirá al país encontrarse actualizado en materia de normas y avances sobre el comercio internacional, y preservar, en mejores términos, sus intereses comerciales y de desarrollo.
  
- El ingreso del Ecuador debe ser negociado con el debido respaldo y decisión, tanto técnica como política, así como contar con un sólido y estable equipo interinstitucional de expertos ( públicos y privado ), dadas las complejas disposiciones del Acuerdo General y demás normas acordadas en el ámbito del GATT y arduas deliberaciones características de este importante Organismo Internacional.

**CRITERIO**

**PERSONAL**

## C R I T E R I O   P E R S O N A L

Las siglas el GATT significan Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, es un tratado multilateral ya que se encuentra firmado por varios gobiernos, su importancia básica y fundamental es de liberar el comercio mundial, ya que constituye el desarrollo económico de los países miembros.

Con miras a restaurar las deterioradas relaciones comerciales internacionales de la posguerra, el Acuerdo entra en vigor en enero de 1948. Sus reglas van dirigidas hacia objetivos de mejoramiento de los estándares de vida, consecución del pleno empleo, crecimiento del ingreso real y de la demanda efectiva, uso completo de los recursos mundiales, expansión de la producción y del comercio internacional .

Los principios de no discriminación, reducción de los aranceles; tienen gran trascendencia ya que encaminan a la eliminación de las barreras existentes en el comercio internacional.

El marco en el cual se desarrolla el comercio es cada día más complejo, al intensificarse la interdependencia de las economías nacionales con el comercio internacional y por esto

mercaderías y adicionalmente avances en materia de normas vinculadas con el comercio de servicios y de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Es un organismo internacional importante encargado de negociar la reducción de los obstáculos entorpecedores del comercio y de velar por las relaciones comerciales internacionales. El GATT es un código de normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y negociar con el objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo.

Desde la entrada en vigor del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se han adaptado a grandes cambios experimentados por la economía mundial, como la modificación de la potencia económica relativa de los países o grupo de países importantes, la irrupción del mundo en desarrollo como factor de peso en los asuntos internacionales, la tendencia a las agrupaciones económicas regionales o preferenciales, la aparición de dificultades monetarias y de pagos. Estos cambios han puesto en relieve la importancia del GATT como foro de discusión de las controversias que éstas traen consigo y como instrumento apto para contrarrestar los efectos negativos merced al ejercicio de una presión constante en pro de una mayor liberación del comercio mundial.

# BIBLIOGRAFIA

B I B L I O G R A F I A

- "El GATT; su estructura y actividades"; Edición I; Ginebra 1990.
- "El GATT, su estructura y actividades"; Edición II; Ginebra 1992.
- RAAPARD, William; "El GATT"; Londres"; pp. 1 - 107.
- HEERRERA Fausto; "La Ronda de Uruguay"; Uruguay 1990, pp. 1 - 108.
- CABRERA, Gabriel; "La Ronda de Tokio"; pp. 17 - 50.
- Banco Mundial; citado por Cholidades; pp. 241 - 350.
- PREEG, Ernest; "El Crecimiento de los bloques comerciales"; Costa Rica 1991, pp. 32 - 48.
- SMITH, Michael; " El papel del bilateralismo en la liberación del comercio"; Califronia 1990, pp. 112 - 129.
- SALGADO, Wilma; " El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio"; Uruguay, pp. 25 - 156.
- WONNA COTT, Paul; " Las zonas de libre comercio"; Buenos Aires 1991, pp. 35 - 108.
- BUCHER, Daniel; " Economía Internacional "; Edición I, Uruguay 1989; pp. 67 - 73.
- Ministerio de Relaciones Exteriores; " Adhesión del Ecuador al GATT"; Quito 1990; pp. 15 - 64.
- " El Comercio"; Quito, 8 de febrero de 1994.
- " El Comercio"; Quito, 12 de abril de 1994.

**INDICE**

**ANALITICO**



## INDICE ANALITICO

### COMERCIO:

C. Abierto	8, 68, 78, 81
C. Aeronaves Civiles	61
C. Base Estable	12
C. Regionales	16
C. Reglas de Tráfico	10, 77
C. Solución de Medidas	14, 35, 77

COMPETENCIA JUSTA	12, 78
-------------------	--------

### GATT:

Adhesión	85, 87, 89
Agrupaciones Económicas	30, 32
Artículos	41, 71
Funcionamiento	23, 78
Historia	5
Importancia	3
Miembros	7, 93
Pasado y Futuro	63
Significado	3

PAISES EN DESARROLLO	17, 37, 39
PROTECCION MEDIANTE ARANCELES	11, 52, 71
RESTRICCIONES CUANTITATIVAS A LA IMPORTACION	13
RONDAS:	
Negociaciones Comerciales	32, 46
R. de Tokio	50
R. Uruguay	66
SECTOR AGROPECUARIO	54, 75, 76, 91
TEXTILES Y VESTIDO	18, 19, 21, 76