

## CAPÍTULO 2.

### EL IMPACTO DE LA POLÍTICA COMERCIAL ESTADUNIDENSE EN EL SISTEMA COMERCIAL INTERNACIONAL

En este capítulo se analizan el proceso y las transformaciones que se han gestado en el sistema comercial internacional derivado de la política comercial exterior de Estados Unidos.

El sistema comercial internacional restructuró el capitalismo mundial en términos del libre comercio, haciendo posible el surgimiento de políticas y disposiciones comerciales de gran importancia para el movimiento del capital, los avances tecnológicos, los procesos de trabajo, las comunicaciones, los servicios y el mercado mundial en general.<sup>8</sup>

Al iniciar el siglo XX, Gran Bretaña toma el mando comercial en el mundo y, posteriormente, es Estados Unidos quien surge como potencia hegemónica y promueve a su vez el libre comercio. De esta forma se experimentó un auge comercial tal que la tasa de crecimiento anual de exportaciones del orbe se incrementó más que la tasa de crecimiento anual de producción mundial por las siguientes razones:

a) Los beneficios derivados del comercio incrementan los niveles de vida a través del consumo y, por ende, los niveles de producción. De esta manera podemos observar que el comercio es un elemento clave para impulsar el crecimiento económico de una nación.

b) La existencia de un compromiso global para reducir progresivamente la protección de los mercados. Es en este sentido que el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), plantea la apertura comercial de los países.

c) Las necesidades de las empresas trasnacionales que realizan actividades productivas en diversos países y que hacen únicos los mercados de bienes intermedios.

d) El perfeccionamiento de los medios de transporte que propician la globalización y el libre comercio.<sup>9</sup>

#### *2.1. Del acceso a la hegemonía de Estados Unidos, a la institucionalización del GATT en el sistema comercial internacional*

Después de la Segunda Guerra Mundial se evidenció que el comercio mundial necesitaba formular nuevas políticas en este rubro, por lo que se lleva a cabo una conferencia mundial en 1948, conocida como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio [*General Agreement on Tariffs and Trade*] GATT, por sus siglas en inglés. La ley de 1934 dio acreditación legal a la participación estadounidense en la fundación del GATT.

Es importante mencionar que desde su nacimiento, el (GATT) mantuvo una estrecha vinculación e inclusive dependencia respecto a la política comercial externa de Estados

---

<sup>8</sup> John Borrego, *Investigación Económica* núm. 191, enero-marzo de 1990, pp. 157-207.

<sup>9</sup> Jaime Requeijo González, *Economía mundial. Un análisis entre dos siglos*, cap. 1, pp. 3-38.

Unidos, de manera que el funcionamiento y la operatividad del organismo estuvieron supeditados a los aciertos experimentados por los estadounidenses en las relaciones económicas internacionales de la posguerra. De allí que el GATT fue estructurado a partir de las condiciones objetivas de Estados Unidos en la década de los cuarenta. Por ese tiempo, la promoción del multilateralismo y la eliminación de restricciones cuantitativas al comercio fueron ejecutadas de conformidad al liderazgo que ejercía este país después de la segunda conflagración mundial, pues se benefició de la pérdida de poder económico y político de Europa occidental y Japón como resultado de la guerra. Por tanto, sin competidores que desafiaran su liderazgo hegemónico, Estados Unidos creó un marco institucional en el que destacan los acuerdos de Bretton Woods, los cuales dieron nacimiento al Fondo Monetario Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), mejor conocido como Banco Mundial, mediante el cual logró la posesión, de hecho, de la mejor suma de acuerdos para alcanzar sus objetivos.<sup>10</sup> De esta manera el GATT constituiría un marco de certidumbre comercial en el transcurso de las tres primeras décadas posteriores a la culminación de la Segunda Guerra Mundial.

## 2.2. Estados Unidos y el comunismo

El dominio sobre la economía capitalista internacional de la posguerra, permitió a Estados Unidos opacar otras esferas como la política, la ideología o la militar, aunque podría discutirse una relativa desventaja con respecto al modelo encabezado por la Unión Soviética hacia finales de la guerra. En lo ideológico, la izquierda había ganado importantes adeptos, no sólo en las zonas soviéticas de ocupación como Europa oriental sino también en países con economías de mercado como Francia e Italia. En lo militar, la propia Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas (URSS) se regía como una potencia regional prestigiada al haber derrotado al nazismo. Además, hacia 1949 lograba, en principio, la conquista del secreto atómico. Todo esto llevó a Estados Unidos a usar sus enormes capacidades económicas (dado que la guerra no le produjo la devastación física, pues siempre estuvo alejado de los principales escenarios bélicos en esa contienda) con miras a garantizar la expansión del sistema capitalista a escala global, prevaleciendo sobre su principal rival: el comunismo.

Dado lo anterior, la política comercial estadounidense se sujetaba a las prioridades de su política exterior, la cual estaba encaminada a promover sus intereses en el ámbito mundial. Era evidente entonces que, en ese tiempo, la economía estadounidense era la más dinámica, mientras que el potencial económico de sus socios comerciales era mínimo, ya que Europa Occidental y Japón, devastados por la guerra, tenían una capacidad casi nula de negociación.

La bipolaridad de los sistemas económicos capitalismo *versus* comunismo se vio acompañada por el paso otra bipolaridad de terror nuclear Estados Unidos-URSS a la unipolaridad militar de Estados Unidos que, una vez que Japón y Alemania se recuperan de los estragos de la guerra, se transforma en una tripolaridad económica entre Estados Unidos y estos dos últimos países moldeándose así el nuevo orden mundial de la posguerra fría. Este nuevo orden mundial tuvo un alcance global entre Estados Unidos y la Unión

---

<sup>10</sup> Gabriel Kolko, *Política de guerra*, México, Grijalbo, 1974, p. 683.

Soviética (URSS) que consistió en interpretar el desarrollo de todas las regiones en términos de sus antagonismos fundamentales, hasta consolidarse la bipolaridad del sistema: capitalismo *versus* comunismo.

Este antagonismo encontró su equilibrio en el terror nuclear. El arsenal atómico sustentó un orden armónico aparentemente frágil: se dependía tanto de la cooperación como del antagonismo.

### *2.3. El plan de reconstrucción de la posguerra*

Antes de haber culminado la guerra mundial, las potencias aliadas, encabezadas por Estados Unidos, quisieron poner en pie una serie de organizaciones que permitieran crear y potenciar un orden económico internacional de carácter liberal para, de esta manera, poner fin a las políticas proteccionistas. Así nacieron (en Bretton Woods, 1944) el Fondo Monetario Internacional (FMI), organismo encargado de multilateralizar los pagos internacionales, y el Banco Mundial (BM), dedicado a la reconstrucción económica mundial. Una tercera organización debería ocuparse de atender los problemas del comercio y surge así el GATT, en 1947, mediante el cual los 23 países que conformaron la conferencia de Bretton Woods se comprometieron, en principio, a reducir de manera multilateral la protección de sus mercados.

### *2.4. El surgimiento del GATT*

El GATT encuentra sus antecedentes en el programa de Naciones Unidas, de 1945, el cual intentó promover una organización comercial mediante la creación de una agencia especializada para el comercio mundial. La propuesta de Naciones Unidas emanó de Estados Unidos y se manifestó en una resolución del Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC). Dicho documento elaboró un código de comercio internacional llamado “Carta de Comercio y Empleo” conocida como “Carta de La Habana”, de donde surgieron los acuerdos internacionales de una Organización Internacional de Comercio (OIC) que habría de funcionar como una agencia especializada de la ONU para regular los intercambios comerciales. Sin embargo, el documento no entró en vigor debido a que Estados Unidos no la ratificó por una serie de razones entre las que se encuentran el recelo de que un organismo internacional como la OIC pudiese impedir la plena libertad de este país de tomar decisiones en materia comercial, y porque dicho país había roto sus relaciones con sus aliados de la Segunda Guerra Mundial. Finalmente la necesidad de Estados Unidos para expandir su comercio hace necesario poner en marcha un programa de recuperación económica para los países devastados por la guerra, creándose el Plan Marshall, el cual otorgaba ayuda financiera a los países europeos a cambio de liberar los mercados para así promover el comercio de Estados Unidos en esos mercados. De allí surgió la necesidad imperante de regular el comercio internacional; por tal razón, el gobierno estadounidense propuso replantear el proyecto de la Carta de la Habana e iniciar de inmediato las negociaciones arancelarias entre países.

Con base en la aprobación de algunos contratantes de la Carta de La Habana, se firmó el 3 de octubre de 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles, Aduanas y Comercio (AGAAC), mejor conocido por sus cifras en inglés como General Agreement on Tariffs and

Trade (GATT). En esa misma fecha la Organización Internacional de Comercio fue ratificada por el congreso estadounidense.

Al crearse el GATT, en la conferencia de Ginebra de agosto de 1947, se examinaron dos serios problemas; por un lado, el de la carta de comercio internacional, que se volvió a discutir en la conferencia de La Habana de noviembre de 1947 (pocos meses después en ese mismo año); y, por otro lado, el problema de las tarifas aduanales y de un acuerdo relativo a su reducción. Este acuerdo entró en vigor a partir del 1º de enero de 1948 al establecerse que el GATT sería un conjunto de negociaciones comerciales multilaterales en donde los países signatarios se reunirían en conferencias sucesivas, llamadas: “conferencias tarifarias”.

Estados Unidos se convirtió, el 30 de octubre de 1947, en parte contratante del GATT en virtud de un acuerdo del ejecutivo, pero el senado no otorgó su beneplácito ni el congreso lo aprobó. De esta manera, sólo a través de una serie de disposiciones legislativas se reconoció la participación estadounidense en el organismo de referencia. La ley comercial de 1947 adoptada por el senado autorizó al presidente de Estados Unidos a que negociara reformas específicas al sistema del GATT, además de que estableció la participación permanente del país en la organización; además implantó los acuerdos para la negociación respecto a las barreras no arancelarias en la Ronda de Tokio de negociaciones comerciales multilaterales y la ley de comercio y competitividad ómnibus de 1988.

El GATT tenía la finalidad de procurar la reducción progresiva de los aranceles de tal manera que las exportaciones de productos de Estados Unidos tuvieron éxito a partir de la década de los cincuenta.

El éxito del GATT se debió a varias causas entre las que se encuentran la simplicidad de un texto breve y la utilización de los mecanismos bilaterales, que permitía que los países evaluaran sus compromisos y supieran qué ventajas podrían obtener.

### *2.5. Evolución del sistema del GATT*

En un principio 23 países firmaron el acuerdo, pero desde su entrada en vigor (1948) el sistema se ha extendido y perfeccionado.

Por otra parte, La Carta de la Habana (1947) buscaba la reglamentación del comercio internacional, sin embargo la cumbre de la Organización Internacional de Comercio (OIC) no se constituyó, puesto que la carta no entró en vigor ni siquiera como organismo interino debido a que Estados Unidos no aprobó de manera inmediata la liberalización del comercio debido a que para Estados Unidos una preocupación esencial era su presencia hegemónica ante el mundo que le deba autoridad de negociación, misma que no quería que estuviese supeditada a un organismo multinacional. Bajo la égida del GATT y la autorización de la ley de expansión comercial de 1962, Estados Unidos y otras naciones integrantes del GATT han negociado reducciones arancelarias y, en general, una progresiva liberalización del comercio mundial mediante rondas multilaterales hasta llegar a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como resultado de la Ronda Uruguay.

Se concluye de las décadas de los cincuenta y sesenta, que la recuperación económica de la posguerra había sido completada, y las naciones industriales, particularmente Japón y del oeste de Europa, comenzaron a exportar y originaron una fuerte competencia comercial hacia los productos estadounidenses.

La evolución institucional se llevó a cabo en el marco del GATT mediante la creación de varios organismos y del desarrollo de los procedimientos. Antes de 1960, fuera del secretariado no existía más que un solo organismo constituido por las partes contratantes, que correspondía a la conferencia de los países miembros, tal como existe en la mayoría de las organizaciones internacionales. Este órgano disponía de amplios poderes y ejercía una función legislativa, en materia de comercio internacional, por medio de decisiones, resoluciones y recomendaciones; asimismo, disponía también del poder de interpretación del acuerdo y era competente para asegurar el arreglo de las diferencias entre los miembros después de recibir las instrucciones de un panel.

## 2.6. *Las normas del GATT*

a) *La no discriminación* se vincula a través de la “cláusula de nación más favorecida”, la cual consiste en que cualquier ventaja que un país contratante conceda a otro se extienda, automáticamente, a todos los demás países. Las concesiones son, además, permanentes porque quedaron consolidadas por el propio acuerdo. Existen, naturalmente, excepciones a este principio. La primera de ellas se refiere a los sistemas de preferencias existentes en el momento de suscribirse el acuerdo, y buscaba en sus inicios consolidar las situaciones preexistentes, en especial las que se referían a los antiguos imperios coloniales de la Gran Bretaña y Francia. En conclusión, éste es el principio fundamental del GATT y constituye una extensión de la fórmula de la cláusula de la nación más favorecida, ya que desemboca no sólo en un mismo tratamiento a los productos extranjeros entre ellos, sino también de un mismo tratamiento entre productos extranjeros y nacionales. Por otra parte, en ciertas ocasiones existían y existen actualmente excepciones.

Dentro de las excepciones, en el artículo 24; por ejemplo, se admite el carácter lícito de las integraciones regionales, uniones aduanales y zonas de libre comercio, bajo ciertas condiciones y cumpliendo varios procedimientos de control o de examen previstos en dicho artículo.

Otra excepción se refiere al sistema de generalizado de preferencias, acordado en 1968, en el seno de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). La conferencia, nacida en 1964, es un organismo que se ocupa de las relaciones entre transacciones internacionales y procesos de desarrollo y que, impulsada por los países menos desarrollados, deseaba, en buena medida, contrapesar la acción del GATT, es decir, basar el comercio internacional sobre la igualdad como única forma, según el pensamiento dominante en esos países en la década de los sesenta, de corregir los efectos nocivos que el comercio internacional tenía para el mundo subdesarrollado. A partir de esa idea, de pacto, en la reunión de Nueva Delhi, de 1968, una serie de preferencias arancelarias que los países más desarrollados concederían a los menos desarrollados para un conjunto de bienes; en especial las manufacturas con la finalidad de proteger el comercio de países

subdesarrollados que puedan verse afectados por la competencia de países altamente industrializados.<sup>11</sup>

El relajamiento del principio de la no discriminación

En un principio el GATT constituía un conjunto de reglas que debían aplicarse al comercio internacional entre países con economías desarrolladas, por consiguiente, con economías de mercado. Por otro lado, el GATT acabó por favorecer la expansión del comercio internacional a partir del acrecentamiento de la producción y de la utilización completa de los recursos mundiales según los principios del artículo 1º. referentes a la liberalización progresiva del comercio mundial.

Desde 1947 han sido modificados los elementos del comercio internacional después de la aparición de tres fenómenos, como lo observa la tesis de T. Flory, *Le GATT, droit international et commerce mondial*: el desarrollo de las integraciones regionales, la aparición de las países en vías de desarrollo y, finalmente, la participación de los países socialistas en el comercio internacional. Para cubrir estas transformaciones que significarían el relajamiento del principio de no discriminación entre países surgió una adaptación que varía según los casos de países que a continuación se presentan.

1º. Las integraciones económicas. El acuerdo de 1947 contenía ya fórmulas en previsión de las condiciones de licitud y de los procedimientos de examen y de control. La práctica seguida por el GATT frente a las zonas aduanales y las de libre comercio fue muy liberal. Consideraba que las diversas soluciones regionales o particulares no son violaciones de una regla imperativa de no discriminación absoluta, sino soluciones que aplican este mismo principio en áreas geográficas limitadas y constituyen, por consiguiente, realizaciones particulares por etapas o ensayos de aplicación regional de un principio universal.

2º. Los Países en vías de desarrollo. En su caso se adoptó la solución de relajamiento de un sistema rígido, después de haber notado la inadaptación de estos países al GATT en términos de una competencia abierta y la imposibilidad de aplicar la cláusula de la nación más favorecida. La parte IV del GATT, formulada e incorporada por la necesidad de los países subdesarrollados de adaptarse a las condiciones del sistema comercial internacional, prevé las condiciones especiales mediante las cuales se dará trato distinto a estos países por parte de las economías más desarrolladas. Esta parte fue aprobada el 8 de febrero de 1965.

La parte IV del GATT se compone por los siguientes artículos: el artículo XXXVI que contiene los principios y objetivos resumidos en la necesidad de una expansión rápida y sostenida de las exportaciones en países en desarrollo, de ampliar el nivel de crecimiento del comercio internacional y de favorecer condiciones de acceso a mercados en economías subdesarrolladas. El artículo XXXVII que establece la necesidad de que los países desarrollados extiendan al máximo su comercio mediante acciones específicas tales como la reducción y eliminación de barreras comerciales que enfrenten los productos del mundo

---

<sup>11</sup> John Jackson, *Restructuring the GATT System*, Council on Foreign Relations Press, Nueva York, 1990.

subdesarrollado a cambio de que estos últimos promuevan cambios estructurales internos que favorezcan el consumo de productos provenientes del mundo desarrollado. El artículo XXXVIII que estipula que las partes contratantes deben de colaborar conjuntamente para lograr los objetivos del artículo XXXVI.

b) *La Reciprocidad*, el país beneficiario da una serie de reducciones arancelarias y a su vez, concesiones similares. De ahí, la necesidad de buscar estas concesiones, para así hacer que las industrias exportadoras de los países miembros, las directamente beneficiadas con la apertura de los mercados, presionen a sus gobiernos para lograr respuestas equilibradas.

Por otra parte, en lo relativo a las restricciones cuantitativas, el acuerdo condena las políticas de limitación y de restricción en general. Así lo expresa formalmente el artículo II párrafo 1 del GATT: “Para la importación de un producto originario del territorio de una parte contratante, la exportación o la venta para exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ninguna parte contratante instituirá o mantendrá prohibiciones ni restricciones fuera de los derechos aduaneros.”

Desde el punto de vista jurídico existe una diferencia esencial entre el problema de las limitaciones y el de las restricciones tarifarias. En materia tarifaria el acuerdo preconizó reuniones para reducir los derechos; en materia de limitaciones el acuerdo expidió una prohibición que se atenúa mediante la idea de conservación y de salvaguardia de los intereses nacionales. Un país miembro del GATT puede a veces dejar de respetar la prohibición de las limitaciones cuando tiene que defender sus mercados agrícolas, o bien, cuando su balanza de pagos está muy desequilibrada o finalmente cuando se trata de su desarrollo económico.

c) *La transparencia*, el GATT excluye las restricciones cuantitativas al comercio y preconiza el uso de los derechos arancelarios como fórmula de protección exterior. De lo que se trata, en suma, es de lograr una mayor transparencia en las relaciones comerciales y de permitir que sean los precios, y no otro tipo de medidas administrativas, los que regulen el funcionamiento de los mercados; lo que no excluye, por otro lado, la posibilidad de usar, con carácter excepcional, los controles directos para resolver los desequilibrios temporales de balanzas de pagos o de distorsiones graves en determinados mercados causados por aumentos rápidos en las importaciones. En este principio, se hacen implícitas las concesiones tarifarias y se formula que en lo relativo a las concesiones tarifarias: “Las partes contratantes reconocen que los derechos aduaneros constituyen serios obstáculos para el comercio.” Por ello, las reducciones que buscan una disminución sustancial de los derechos aduaneros y de otros impuestos cobrados sobre las exportaciones o importaciones basándose en la reciprocidad y las ventajas mutuas, representan una gran importancia para la expansión del comercio internacional cuando toman en cuenta los objetivos del acuerdo y las necesidades de cada parte contratante. Las negociaciones se han organizado periódicamente, para tratar sobre productos seleccionados uno por uno o fundarse sobre los procedimientos multilaterales aceptados por las partes.

El compromiso inicial suscrito por los países es muy pequeño, ya que la obligación se limita a las discusiones ocasionales entre los países. De estos encuentros y de estos intercambios surge la cooperación económica, en la cual se recomiendan las concesiones

tarifarias. Éstas eran anteriormente por un periodo de tres años, lo que no excluía que se volvieran a prolongar posteriormente.

*d) Los foros de negociaciones y la resolución de controversias.* Las partes contratantes se comprometen a negociar las prácticas comerciales y a consultarse entre todos y cada uno de los países miembros la resolución de los conflictos que aparezcan. Este principio también implica la voluntad de los países para sumar esfuerzos de manera conjunta en la resolución de los conflictos comerciales.

El foro de negociaciones y resolución de controversias se integra por representantes de los países de manera colectiva, un panel en representación del GATT, comités encargados de investigaciones sobre prácticas desleales de comercio, paneles de consulta en relación con áreas específicas de comercio, y por grupos de trabajo que dan interpretación al planteamiento del problema comercial en disputa y analizan el proceso de negociación en su conjunto.

En términos generales, los foros de negociaciones y resolución de controversias toman lugar cuando un país contratante percibe un comportamiento no cooperativo de otro en los principios del GATT, el país protestará ante la acción y posiblemente con una política de contrapartida en la cual el país agredido tampoco cumpla con los principios. La disputa entonces se estudia en consultaciones bilaterales y en caso de no ser solucionadas, el problema comercial es estudiado de manera multilateral, es decir, por toda la estructura del GATT en esta materia y en este punto. Los demás países pueden expresar su opinión en la resolución del problema.

## *2.7. Rondas del GATT*

El mecanismo a través del cual se han llevado a cabo las reducciones arancelarias, y cualesquiera otros compromisos de liberalización de mercados, son las rondas, es decir, las reuniones en las que cada parte aporta la lista de solicitudes bilaterales que desearía negociar con los países correspondientes y que dan lugar a que, una vez se que han aprobado las reducciones, consolidaciones o techos, las ventajas se extiendan a todas las partes contratantes siendo quizá la más importante de todas ellas la Ronda Uruguay, porque, como se analizará en otro apartado de este mismo capítulo, la evolución de la economía mundial en los últimos años había hecho surgir un conjunto de problemas que desbordaban la arquitectura tradicional del acuerdo y que han dado lugar a cambios importantes en la propia organización.

Hasta la fecha, como se aprecia en el cuadro 3, se han celebrado nueve rondas sin que sea posible evaluar con precisión el efecto conjunto de las ocho que se han ido ampliando para abarcar los múltiples factores que inciden en el comercio, en este sentido, la Ronda Uruguay recogió, en términos generales, la disminución de la protección arancelaria de manera sustancial.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, las negociaciones arancelarias asumieron la forma de negociaciones multilaterales (en lugar de negociaciones bilaterales), lo que significó que muchos países participaron simultáneamente. La primera ronda de negociación fue la de Ginebra, en 1947, que tuvo un éxito razonable puesto que estableció



las bases de las rondas sucesivas. La Ronda de Ginebra formalizó las relaciones comerciales básicamente entre el Reino Unido y Estados Unidos. Sin embargo, los economistas opinan que las siguientes: Ancey, Francia (1949); Torquay, Inglaterra (1951); Ginebra (1956) y la Ronda Dillon de 1962, en Ginebra, no tuvieron el éxito esperado y hubo necesidad de concertar nuevas rondas.

En las primeras cinco rondas de negociaciones comerciales del GATT, los temas a discutir fueron los relativos a la disminución de las barreras arancelarias. El procedimiento tuvo lugar con notable rapidez, por lo que la duración de las rondas fue breve. Esta etapa se caracterizó también por la enorme expansión económica estadounidense en el nivel internacional y el inicio de la recuperación económica de los países europeos occidentales y de Japón.

## *2.8. La Ronda Kennedy de negociaciones comerciales*

A partir de la Ronda Kennedy, sin embargo, se percibe un retardo en las negociaciones del GATT, en parte porque los socios comerciales de Estados Unidos deseaban proteger sus economías restauradas e incidir en el comercio internacional a partir de sus prioridades particulares. En la Ronda Kennedy, uno de los grandes temas que obstaculizó y retardó las negociaciones fue el referente al comercio en los productos agrícolas. Con todo, las barreras en productos no agrícolas fueron reducidas en una tercera parte.

Estados Unidos tomó la delantera en las rondas de negociaciones de 1962 a 1967. El principal estímulo versó sobre la ley de expansión comercial de 1962, la cual autorizaba al presidente de este país a: 1) reducir hasta en 50% las tasas arancelarias; 2) a eliminar los aranceles en los productos en los cuales Estados Unidos y el mercado común europeo tuvieran al menos una participación de 50% del comercio mundial; y 3) a eliminar las tasas arancelarias que no excedieran 5%. Esta ley también confirió poder al presidente estadounidense para negociar a través de una “junta de reducción arancelaria”, y de modificar las provisiones de salvaguardia. Esta ley no sólo incrementó el comercio de Estados Unidos, sino que también influyó en la expansión del comercio mundial. Sin embargo, la legislación estadounidense no fue suficiente para expandir el comercio puesto que ya en 1967, los países principalmente responsables del desarrollo del comercio internacional buscaron protegerse de los embates de sus competidores y lo hicieron a partir de criterios nacionales y no multilaterales. Otro aspecto que contribuyó a la aparición del nuevo proteccionismo fue la presión por lograr la mayor eficiencia productiva y la competitividad. A este respecto, la posición competitiva de diversas industrias en los países desarrollados, tales como la automotriz, la siderúrgica, los textiles y la electrónica de consumo, se vieron modificadas por la participación en la producción de estos mismos productos.

En la Ronda Kennedy también se crea en 1965 la parte IV del GATT, referente a la política que abrían de tener los países desarrollados con respecto a los subdesarrollados en términos de la competencia comercial. (Véase el relajamiento del principio de la no discriminación.)

## 2.9. La productividad en Estados Unidos durante las décadas de los sesenta y setenta

Otro tercer elemento que contribuyó al surgimiento del nuevo proteccionismo fue el de las alteraciones que padeció el sistema económico internacional, particularmente en las décadas de los sesenta y los ochenta. La estabilidad, prosperidad y expansión de la economía internacional capitalista fue la regla de los años que siguieron a la finalización de la Segunda Guerra Mundial. Entre 1960 y 1970 el promedio de crecimiento de las economías de los países industrializados fue el de 5% anual, en tanto que el desempleo se mantuvo en 2.7% y el comercio internacional se expandió a una tasa de 8.5%. La balanza comercial de Estados Unidos era superavitaria, por lo que al interior del país ganaba consenso en los diversos grupos económicos el apoyo al multilateralismo y la liberalización del comercio. Pero ya en los sesenta, el crecimiento de las economías industrializadas disminuyó 2.7% anual, a la vez que la inflación mundial ascendió a dos dígitos: 13.4% en 1974.

El desempleo llegó a 4.9% y la estanflación\* favoreció la adopción de políticas comerciales restrictivas. Éste fue el momento en que Estados Unidos experimentó el descenso de la productividad real del trabajo, la cual se reflejó en los salarios reales, los que mostraron un agotamiento en sus capacidades para liderar la economía capitalista en el ámbito internacional, lo que requirió, a partir de 1974, la ayuda de seis economías capitalistas avanzadas (Gran Bretaña, Francia, Italia, Japón, Canadá y Alemania) a fin de garantizar el desenvolvimiento aceptable de la economía internacional.<sup>12</sup>

La ley de expansión comercial, creada a principios de los sesenta fue la provisión para ayudar a los ajustes comerciales de Estados Unidos. Esta ayuda se aplica si trabajadores o industrias sufren daños debido a una reducción arancelaria y al consecuente flujo de importaciones. Por ejemplo, los trabajadores desplazados pueden solicitar compensación adicional de desempleo y capacitación para otros oficios. Bajo estas condiciones, la ayuda para ajustes pretende estimular, en un sentido amplio, los ajustes internos ante los cambios en las condiciones internacionales y la reducción del proteccionismo.

La Ronda Kennedy fue llevada a cabo al igual que las demás con el propósito de liberalizar el comercio y combatir el movimiento comunista, por tal motivo el departamento de Estado invitó a países europeos, asiáticos y a economías en subdesarrollo a comerciar con el gran mercado de Estados Unidos. De hecho, es en esta ronda cuando se empiezan a establecer las primeras relaciones comerciales formalizadas entre Estados Unidos y los países de Latinoamérica.

---

\* Estanflación: Término acuñado a principios de los años sesenta, que describe la coexistencia de un elevado desempleo y una persistente inflación. Su explicación se halla principalmente en el carácter tendencial del proceso inflacionario de la economía.

<sup>12</sup> *Idem.*

## 2.10. La Ronda Tokio

La Ronda Tokio del GATT, fue una de las más importantes porque logró una reducción en las barreras arancelarias para los productos manufactureros, pudo codificar ciertas barreras no arancelarias y se fijaron algunos criterios para aplicar leyes que beneficiaran a los países en desarrollo en el rubro de acceso a los mercados de las naciones industrializadas. Empero, el comercio agrícola fue el aspecto que presentó los mayores obstáculos, así como los esfuerzos para regular las salvaguardas (por ejemplo, el uso unilateral de presiones como los acuerdos de restricciones voluntarias en las exportaciones).<sup>13</sup>

En 1973, una reunión multilateral en Tokio dio los primeros pasos con miras a otra ronda de negociaciones. Para Estados Unidos, la ley para autorizar su participación en esta nueva ronda, fue la ley de comercio de 1974. Esta ley del congreso estadounidense autorizó que, durante cinco años, el presidente participara en las negociaciones comerciales con el propósito de reducir las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio.

La ley también incluyó otros puntos de importancia tales como: una provisión para la introducción del Sistema General de Preferencias (SGP), por diez años, para productos, y la provisión para un trato más generoso a solicitudes de ayuda por ajustes comerciales.

Finalmente, la ley de comercio de 1974 intentó sistematizar los trámites de solicitudes de ayuda de las empresas que compiten con las importaciones. Las principales provisiones de las leyes comerciales de Estados Unidos en esta materia (algunas de las cuales datan de antes de 1974), y son:

1. Sección 201: Esta sección permite que las empresas que compiten con las importaciones soliciten ayuda para contrarrestar el crecimiento rápido de las mismas. La comisión de comercio internacional de Estados Unidos investiga si una industria de este país sufre o no daños sustanciales debido a aumentos rápidos en las importaciones.

2. Sección 232: Esta sección autoriza al presidente para restringir cualquier bien que importe Estados Unidos en cantidades tales que amenacen con impedir la seguridad nacional. Así por ejemplo, el gobierno la aplicó en 1986 a la importación de máquinas-herramientas, lo que dio como resultado el establecimiento de Restricciones Voluntarias de Exportaciones (RVE) con Japón y Taiwán.

3. Sección 301: Esta sección corresponde al “comercio desleal” y autoriza al presidente a tomar medidas en respuesta a las “restricciones discriminatorias”.

4. Sección 701: Esta sección se aplica a las subvenciones a las exportaciones de países extranjeros.

5. Sección 731: Esta sección de la ley contiene las provisiones “*antidumping*”.

---

<sup>13</sup> *Idem.*

Durante la década de los setenta, la tendencia era un poco al contrario debido a una serie de leyes que restringían el comercio. Un ejemplo claro fue la ley comercial de 1974 que anuló el programa de crédito para la exportación y la importación a través del *Export-Import Bank*. La ley de prácticas de comercio desleal de 1979 impuso términos penitenciarios y multas a sobornos en el exterior. Otro aspecto relacionado fue la legislación de los derechos humanos en la administración del presidente Carter, la cual negó créditos a la exportación e importación a quienes violaran los derechos humanos como en el caso de los préstamos retenidos a países como Sudáfrica, Uruguay y Chile, donde se presumía la violación a los derechos humanos en el proceso productivo. Esto último se complementó con los embargos de Estados Unidos hacia Cuba, Vietnam y Rhodesia.

El número de los países miembros tiene gran importancia en 1972, puesto que en los 82 países figuran los ingresos de las economías planificadas como: Cuba, Hungría, Rumania, Polonia, Checoslovaquia y Yugoslavia. Además de estos miembros, 14 países que recién obtuvieron la independencia (1972) participan de *facto* en las actividades del GATT como: Argelia, Bahrein, Botswana, Fidji, Guinea Ecuatorial, República Khmère, Lesotho, islas Maldivas, Mali y Yemen.

En 1974, Estados Unidos propuso un código de conducta para países que se adhirieran a la aplicación de barreras comerciales no arancelarias. Dicho código incluía:

Acuerdos sobre un código de gestión gubernamental.

Uniformidad en la aplicación de los derechos en casos de compensación y de *dumping* y *antidumping*. Las leyes *antidumping* se crearon para combatir las importaciones que ingresarán en forma desleal imponiendo derechos compensatorios sobre los productos importados que se venden a precios inferiores a los que se venden en su mercado de origen o por debajo del costo de producción.

Un sistema generalizado de preferencias para productos manufacturados, semimanufacturados y seleccionados en países en vías de desarrollo.

Acuerdos que cubrían las áreas de subsidios.

Barreras técnicas al comercio, valoración de aduanas, licencias a la importación y productos de origen animal.

Entre 1978 y 1979 fueron aprobadas en Estados Unidos cuatro iniciativas de ley que autorizaban la restricción de ciertas importaciones que totalizaban 18 000 millones de dólares. A partir de entonces, otras seis disposiciones se convirtieron en leyes aplicables a otras tantas esferas del comercio.

Tras la Ronda Tokio, Estados Unidos montó un aparato proteccionista en la agricultura, en respuesta a las exportaciones subsidiadas de los europeos. Los créditos para subsidios y las garantías para la exportación de productos agrícolas se han extendido ampliamente. El

comité agrícola del senado aprobó una legislación que permitiría a Estados Unidos usar, en la promoción de sus exportaciones, el *dumping*.

A fin de financiar las exportaciones, el Banco de Importaciones y Exportaciones de Estados Unidos (Eximbank) aprobó, en marzo de 1982, los primeros dos casos de créditos mixtos –a manera de respuesta unilateral en donde el financiamiento para las exportaciones fue condicionado a la concesión de ayuda externa–, para Chipre y Turquía. Es decir, en la medida que los receptores de ayuda externa estadounidense adquirieran bienes y servicios de Estados Unidos, serían apoyados con dicha ayuda. Es importante señalar a su vez que, a pesar de que ciertos sectores económicos en Estados Unidos reconocen que lo importante en su país es la proyección de una imagen basada en la cooperación de un comercio libre de obstáculos con reciprocidad, lo cierto es que cuando los intereses de ciertos grupos al interior de la nación se sienten dañados o en desventaja respecto a los bienes o servicios extranjeros del resto del mundo que intentan ingresar al mercado estadounidense, entonces claman por el proteccionismo en aras de la supervivencia o bien para mantener mercados cautivos. Lamentablemente, es muy difusa la línea que separa el proteccionismo competitivo (el que necesariamente requieren ciertos sectores económicos para protegerse de la competencia extranjera, en el entendido de que esa protección les servirá para hacerse más competitivos), del proteccionismo desleal (el que pretende sacar del mercado interno a los competidores foráneos a efecto de privilegiar los intereses de un abastecedor único en dicho mercado) .

El problema se ha complicado debido a que la economía interna de Estados Unidos es cada vez más sensible a la política comercial externa.

En 1982, cuando Estados Unidos planteó a sus socios comerciales la posibilidad de iniciar otra ronda de negociaciones multilaterales, se topó con un amplio escepticismo. En noviembre de ese año, el encuentro ministerial efectuado en el seno del GATT recibió una amplia publicidad, a pesar de que tuvo muy pocos resultados. De hecho Estados Unidos mostró que no contaba con los elementos para encabezar una nueva ronda que garantizara la promoción de sus intereses, y menos aún, los de sus socios comerciales. Frente a este hecho, este país desarrolló iniciativas que facilitarían menor cobertura de parte de los medios de comunicación, pero que se adecuaban a sus prioridades particulares, en oposición a las negociaciones multilaterales para la liberalización del comercio internacional.

### 2.11. *La Ronda Uruguay*

Desde 1979, al término en la Ronda Tokio, las fórmulas de protección no arancelarias han proliferado por doquier sin que los propios códigos de conducta aprobados en dicha ronda –sobre subsidios y derechos compensatorios, valor en aduana, obstáculos técnicos, licencias de importación y política de compra– hallan servido de modo de contención; más aún, dos grandes corrientes de pensamiento protector han cobrado especial importancia en los últimos años: el comercio regulado y la regionalización del comercio. La primera trataría de administrar determinadas corrientes comerciales; la segunda, buscaría liberalizar plenamente los intercambios dentro de determinados espacios integrados. En ambos casos, el conjunto de normas fundamentales por las que el GATT se rige, resultarían inservibles.

A partir de la Ronda Tokio se estimó que el nivel arancelario promedio de los Estados Unidos se había reducido a 4.3%. Al parecer, otros países tenían niveles arancelarios promedio relativamente similares: Canadá 5.2%; Francia 6.0%; Japón 2.9%; Reino Unido 5.2%; y Alemania 6.3%. Como puede observarse, salvo en el caso de Japón, todas las tasas son un poco más altas que las de Estados Unidos. Sin embargo, es obvio que el amplio nivel de tasas arancelarias es sustancialmente más bajo que los niveles que existían en los años de la ley Smoot-Hawley.

A pesar de la existencia de tasas arancelarias relativamente bajas en los países industriales, se inició una nueva ronda de negociaciones comerciales en 1986. Estas negociaciones se celebraron en Punta del Este, Uruguay y se conocieron como Ronda Uruguay.

Reducir los aranceles de las manufacturas es tarea relativamente simple; buscar la liberación de los intercambios, en una economía mundial muy entrelazada, es lo que reviste verdadera dificultad, porque además de prestar especial atención al comercio de bienes agrícolas y a las transacciones en servicios no puede ignorarse que, sobre los flujos comerciales, influyen elementos tales como la inversión o las condiciones monetarias y crediticias. Las negociaciones de la Ronda Uruguay se ocuparon de un conjunto de temas mucho más amplios y complejos que los tratados en las rondas anteriores. Los temas a tratar por la Ronda Uruguay fueron los siguientes:

- a) Eliminar barreras arancelarias y no arancelarias para cinco sectores completos: productos farmacéuticos, equipos y maquinaria de construcción, equipos médicos, cerveza y acero, y con restricciones para maquinaria agrícola y licores. Asimismo, armonizar los aranceles aplicables a los productos químicos a niveles inferiores a 6 por ciento.
- b) Recortar crestas arancelarias (cuando existan tipos superiores a 15%), en 50 por ciento.
- c) Reducir para el resto de los productos y en promedio 33% del arancel.
- d) Las ofertas de la Unión Europea, Estados Unidos, Japón, y Canadá, han cumplido de forma general estos objetivos, habiéndose añadido otros sectores: por ejemplo, el de juguetes para el cual se prevé una eliminación en diez años, del arancel, salvo en las partidas en las que China es el principal productor.
- e) En términos generales, el propósito de la Ronda Uruguay fue establecer normas para el chequeo del aumento de los mecanismos de orden neoproteccionista e invertir su tendencia, integrar los servicios, agricultura e inversiones foráneas a las negociaciones, aplicar normas internacionales para la protección de derechos de propiedad intelectual, y mejorar la discusión de los mecanismos de ajuste asegurando decisiones más oportunas de conformidad con las normas del GATT.
- f) Uno de los temas más complicados en la Ronda Uruguay, y que en buena medida retrasó su conclusión fue el comercio agrícola con un enfrentamiento muy directo entre Estados Unidos, gran exportador de tales bienes, y la Unión Europea con mercados

agrícolas fuertemente protegidos pese a las modificaciones que ya estaban operando en la política agrícola común.

En síntesis, la agricultura fue uno de los principales temas de discusión, puesto que la mayoría de los países aplican diversas medidas para ayudar a su sector agrícola: apoyos de precios, subvenciones directas a la producción, subvenciones a la exportación, cuotas a las importaciones, restricciones a los terrenos de cultivo para aumentar precios a las mercancías, etcétera.

Debido a la complejidad en el proceso de liberalización de la agricultura, Estados Unidos propuso un proceso de etapas de 10 años para eliminar todas las subvenciones que afectaran el comercio agrícola, y todas las barreras a la importación bajo la hipótesis de que dichas barreras a este tipo de comercio distorsionan los precios en el mercado y se genera una mala asignación de los recursos que no produce beneficios al comercio mundial.

El grupo de los *Cairns* también hizo una propuesta similar, este grupo estaba formado por 14 países desarrollados y en desarrollo con intereses agrícolas como Argentina, Australia, Brasil, Canadá y Nueva Zelanda, entre otros.

La antigua Comunidad Económica Europea quería proceder de manera más lenta y moderar el grado de reducción del apoyo a la agricultura.

Las grandes diferencias entre las propuestas eclipsaron los demás aspectos de las negociaciones y provocaron el fracaso de la Ronda Uruguay. Estas dificultades en la agricultura se deben a que el sector es uno de los más susceptibles a la intervención gubernamental en la mayoría de las economías.

Es importante señalar que en 1990, la Ronda Uruguay se suspendió después de que la entonces Comunidad Económica Europea rechazó las demandas de Estados Unidos y de otros grandes exportadores de alimentos en cuanto a los recortes sustanciales a los subsidios agrícolas de la Comunidad Económica Europea.

En concreto, los derechos arancelarios de los países industriales que a principios de los años sesenta presentaban un nivel medio de 13%, se suponía, a finales de los ochenta, de sólo 4.7%, y a ello hay que añadir la fuerte reducción que se derivó de la Ronda Uruguay: 40% en cinco años.

Como se observa, a pesar del freno comercial de los años setenta, la exportación de los servicios se incrementó significativamente, mientras que los déficit de bienes también se incrementaban en Estados Unidos. En respuesta a esta tendencia, el gobierno estadounidense adoptó en 1981 una política de promoción al comercio de servicios a nivel mundial. Por ejemplo, en la Ronda Uruguay del GATT, en 1982, los servicios fueron prioridad en la reducción de aranceles. De esta forma la política comercial y económica hacia países de economías emergentes giró en torno al decálogo de Washington, el cual enfatizó la postura comercial de Estados Unidos frente al resto del mundo que faltaba de

integrar a la política de apertura de mercado (como ya lo había hecho con Europa a través del plan Marshall).

CUADRO 3.  
*Rondas del GATT. (OMC desde 1986).*

Denominación	Fecha de inicio	Países participantes	Contenido	Principales resultados de la negociación.
Ginebra	1947	23	Derechos arancelarios y rebajas concretas.	45 000 concesiones arancelarias.
Anecy	1949	33	Derechos arancelarios y rebajas concretas.	
Torquay	1950	34	Derechos arancelarios y rebajas concretas.	
Ginebra	1956	22	---	----
Dillon	1961	45	Derechos arancelarios y rebajas concretas.	Ajuste de derechos arancelarios tras la creación de la CEE y nuevas concesiones arancelarias.
Kennedy	1962	45	Reducción de derechos arancelarios y barreras no arancelarias.	Múltiples acuerdos sobre <i>dumping</i> , subvenciones, mercados públicos, valor de aduana, licencias y obstáculos técnicos. Reducción de derechos arancelarios: el nivel medio de derechos de los países industriales se reduce hasta 4.8%.
Tokio	1973	99	Competencia. Barreras no arancelarias. Derechos arancelarios.	----
Uruguay	1986	123	Obstáculos al comercio, comercio de servicios, inversiones, reorganización del GATT y creación de la OMC	Países industriales: Reducción de derechos arancelarios sobre manufacturas en 40% en cinco años. Países en desarrollo: Se comprometen a consolidar múltiples derechos arancelarios. Liberalización del comercio agrícola y textil. Acuerdos sobre el comercio de servicios. Reforzamiento de las reglas de disciplina. Negociaciones referentes a agricultura, servicios, productos industriales, etcétera. Se acordó culminar la Ronda Doha en 2005
Conferencia Ministerial de Qatar. Ronda Doha	2001			

Fuente: Jackson, 1990, Kostecky, *Le système commercial et les négociations multilatérales*, París, FMI, 1989.



CUADRO 4.  
*Aumento estimado de las exportaciones de mercancías al hacerse efectiva la liberalización comercial: principales grupos de productos.*  
 (Variación porcentual del producto).

	Incremento 1992/2005.
Total de las mercancías.	23.50%
Cereales	4.60%
Otros productos agropecuarios.	22.10%
Minería	3.10%
Productos químicos y caucho.	21.40%
Otras manufacturas	12.70%

Fuente: GATT. Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales Multilaterales. Ginebra. 1994.

CUADRO 5.  
*Aumento estimado de las exportaciones de mercancías al hacerse efectiva la liberalización del comercio: principales economías y grupos de países.*  
 (variaciones porcentuales de volumen).

	Incremento 1992/2005.
Todo el mundo	23.50%
Canadá	16.60%
Estados Unidos	21.70%
Unión Europea	19.40%
Australia y Nueva Zelanda	24%
Japón	18.30%
Economías en desarrollo y en transición	36.70%
China	26.50%
Taiwán	14.40%

Fuente: GATT. Los resultados de la Ronda de Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. Ginebra. 1994.

En ambos cuadros se observa la liberalización comercial generada entre países a través de la Ronda Uruguay.

## 2.12. *Los problemas de la formación y orientación del multilateralismo. La Organización Mundial de Comercio (OMC)*

Un acontecimiento que afectó el sistema internacional de comercio fue la promulgación de Estados Unidos en la ley general de comercio y competencia de 1988, cuyas disposiciones más controvertidas y que llamaron la atención de la mayoría de los países fueron las del artículo especial 301, el cual prevé la aplicación de medidas de represalia contra los socios comerciales de Estados Unidos por prácticas que unilateralmente se califiquen de arbitrarias o discriminatorias, no sólo con respecto a los bienes y derechos comerciales

de Estados Unidos, sino también en esferas en las que no exista obligación específica alguna, como los servicios, las inversiones, y los derechos de propiedad intelectual.

El artículo 301 influyó en el desarrollo de la Ronda Uruguay. De hecho, en la fase final, la mayoría de los países participantes compartieron como objetivo principal evitar que la legislación estadounidense de 1988 recibiera la legitimación multilateral de la ronda y que la capacidad negociadora de Estados Unidos quedara reducida al máximo por medio de las negociaciones.

Dicho entorno comercial permite comprender por qué para varios países era tan importante crear una organización mundial que administrara los acuerdos multilaterales negociados en la Ronda Uruguay, y contar con un marco legal para aplicar los acuerdos y eliminar en lo posible las medidas unilaterales instrumentadas por las principales potencias comerciales.

Antes de que la OMC se creara formalmente en la reunión ministerial de Marrakesh, en abril de 1994, se suscitó un debate sobre cuál sería el verdadero papel de esa organización mundial en el sistema multilateral de comercio. Los sectores proteccionistas y organizaciones no gubernamentales argumentaron que la OMC sería un instrumento más para servir a los intereses de las grandes corporaciones transnacionales y, por ende, de Estados Unidos.

Cabe recordar a su vez, que el GATT sustituyó lo que se pensó sería la OMC que se encargaría de la liberalización del comercio y de los problemas del desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial. Debido a la fuerte oposición estadounidense, lo único que quedó de esta organización fue el capítulo relativo a la política comercial, que entró en vigor en algunos países en 1947, y se conoció como GATT.

La creación de la OMC obedeció también a la necesidad de universalizar el GATT a raíz de la caída del comunismo en Europa Central y del Este. La organización también podría servir de instrumento para vincular a Rusia y las nuevas repúblicas a las corrientes del comercio internacional y acelerar así los cambios económicos y políticos de la región.

La estructura de la OMC tiene como elementos principales una conferencia ministerial que se reunirá por lo menos cada dos años y un consejo general encargado de supervisar de manera regular el funcionamiento del acuerdo y de la aplicación de las decisiones ministeriales. El consejo fungiría también como órgano de solución de diferencias y como órgano de examen de las políticas comerciales a fin de tratar todas las cuestiones comerciales cubiertas por la OMC, y establecerá órganos auxiliares como los consejos de mercancías y asuntos presupuestarios, financieros y administrativos.

El documento del GATT de donde se tomó la descripción de la estructura de esta organización concluye señalando que el marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se traten como un “todo único”; y, por ende, el hecho del ser miembro de la OMC, entraña la aceptación de todos los resultados de la ronda sin excepción.

Los acuerdos que administra la OMC en el ámbito contractual son:

- El GATT de 1994.
- El protocolo de Marrakesh de 1994.
- Los otros 12 acuerdos relativos al uso de diversos instrumentos de política comercial.
- El acuerdo general sobre el comercio de servicios.
- El acuerdo sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio.
- El entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.
- El mecanismo de examen de las políticas comerciales.
- Los acuerdos comerciales plurilaterales de participación limitada.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que todos los nuevos acuerdos de la Ronda Uruguay se aplicarán en un solo marco normativo dentro de la OMC, lo que implica establecer el mismo conjunto de derechos y obligaciones para todos los países miembros y vincular todos los derechos y obligaciones con las concesiones comerciales.

En general, las normas de la OMC no significarán una pérdida de soberanía de los países miembros; su objetivo es lograr un comercio más libre con apego a las reglas contenidas en cada uno de los acuerdos negociados en la Ronda Uruguay.

La organización cuenta con una conferencia ministerial, su órgano rector más importante, que se reúne al menos cada dos meses, y con un consejo general que, de forma regular, vigilará el funcionamiento del acuerdo y de las decisiones ministeriales. Se trata, pues, de un organismo similar al FMI o al Banco Mundial.

La OMC, en cuyo seno se celebrarán las futuras negociaciones, comenzando con las de la Ronda Doha, habrá de ocuparse del examen de las políticas comerciales en virtud de la cual se efectuaron evaluaciones periódicas de dichas políticas practicadas por los países miembros de la organización. Asimismo se ocupará, de administrar el sistema integrado de solución de diferencias, donde se trata de agilizar el mecanismo de resolución de conflictos. Dentro de su ámbito se encuentra también un código *antidumping*, que incluye las disposiciones a las que ya se ha hecho referencia, y el Acuerdo sobre subvenciones y Medidas compensatorias.

Aunque la Organización Mundial de Comercio, debe esperar el referendo de los gobiernos nacionales, su aparición, en el conflictivo panorama de las relaciones comerciales, supone un intento de mantener el multilateralismo como principio rector de las relaciones comerciales en pro del liberalismo.

Dentro de los principales resultados que se han dado en función de la liberalización de los mercados figuran los incrementos a las exportaciones estimados por sectores y grupos de países, en los que puede advertirse que la exportación de bienes del año 2005 debe suponer un incremento del 23.5%. Los incrementos mayores se dan en prendas de

vestir y textiles y por lo tanto las economías de desarrollo y transición son las zonas con mayores aumentos de exportación: precisamente porque, por dotación factorial y configuración productiva serán las que mejor puedan aprovechar la liberalización de prendas de vestir, textiles, otras manufacturas de consumo y producción agrícola.

En el cuadro 6 que a continuación se presenta, se pueden observar las principales controversias comerciales de todo tipo que han surgido a partir de la creación de la OMC.

CUADRO 6.  
*Las primeras disputas comerciales presentadas ante la OMC.*

Número	País que presentó la queja	Motivo de la queja	Situación actual
1	Singapur	Malasia: prohibición de importaciones de polietileno y polipropileno	El quejoso se retiró en julio de 1995
2	Venezuela	EUA: Estándares para la gasolina	Se está implementando.
3	EUA	Corea del Sur: Medidas relativas a la inspección de productos agrícolas	Se iniciaron consultas en 1995
4	Brasil	EUA: Estándares para la gasolina	Se está implementando.
5	EUA	Corea del Sur: Medidas relativas a productos marinos	Solución bilateral en julio de 1995
6	Japón	EUA: Imposición de impuestos a las importaciones de Japón con base en la sección 301.	Solución bilateral en julio de 1995
7	Canadá	EU: Descripción comercial de escalopas	Solución notificada en 1996
8	UE	Japón: impuestos a bebidas alcohólicas	En fase de implementación.
9	Canadá	Japón: impuestos a cereales	En fase de implementación.
10	Canadá	Japón: impuestos a granos	En fase de implementación.
11	EUA	Japón: impuestos a bebidas alcohólicas	En fase de implementación.
12	Perú	UE: descripción comercial de escalopas	Solución notificada en 1996
13	EUA	UE: Impuestos a importaciones de granos	La petición de panel fue retirada en abril de 1997
14	Chile	UE: Descripción comercial de escalopas	Solución notificada en julio de 1996
15	UE	Japón: medidas que afectan la adquisición de equipo de telecomunicaciones	Se resolvió bilateralmente

Número	País que presentó la queja	Motivo de la queja	Situación actual
16	Guatemala, Honduras y México	UE: Importación y distribución de plátano	se solicitaron consultas en septiembre de 1995
17	Tailandia	UE: Impuestos a la importación de arroz	Se solicitaron consultas en octubre de 1995
18	Canadá	Australia: prohibición de importación de salmón canadiense	El panel se estableció en abril de 1997
19	India	Polonia: régimen de importación de automóviles	La solución bilateral fue notificada en abril de 1997
20	Canadá	Corea del sur: Medidas relacionadas al agua embotellada	La solución bilateral fue notificada en abril de 1997
21	EUA	Australia: Medidas relativas a la importación de salmón	Se solicitaron consultas en octubre de 1995
22	Filipinas	Brasil: Medidas relativas al coco deshidratado	El reporte se adoptó en marzo de 1997
23	México	Venezuela: investigación anti-dumping en ciertos productos petroleros	La investigación se cerró en diciembre de 1995
24	Costa Rica	EUA: restricciones cuantitativas a la ropa interior costarricense	La medida expiró en marzo de 1997
25	Uruguay	UE: Implementación de Acuerdos de la Ronda Uruguay relativos al arroz	Se solicitaron consultas en diciembre de 1995
26	EUA	UE: Relativas a la carne y productos cárnicos (hormonas)	Reporte de panel dado a conocer en agosto de 1997
27	Ecuador, Guatemala Honduras, México y EUA	Japón: medidas relativas a la protección de especies marinas	Solución bilateral notificada en enero de 1997
28	EUA	UE: Régimen para las importaciones venta y distribución de plátano	El reporte fue apelado por la UE en junio de 1997
29	Hong Kong	Turquía: restricciones a las importaciones de textiles y ropa	Las consultas fueron solicitadas en febrero de 1996
30	Sri Lanka	Brasil: medidas relativas al coco deshidratado y la leche en polvo del coco	Las consultas fueron solicitadas en febrero de 1996
31	EUA	Canadá: medidas que prohíben las importación de ciertas publicaciones periódicas	El reporte fue adoptado en mayo de 1997
32	India	EUA: medidas que afectan la importación de abrigos de lana	Las medidas fueron eliminadas en abril de 1996
33	India	EUA: medidas que afectan la importación de blusas y camisas de lana	El reporte fue adoptado en mayo de 1997
34	India	Turquía: restricciones a las importaciones de textiles y ropa	Las consultas fueron solicitadas en marzo de 1996
35	Argentina, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Tailandia	Hungría: Subsidios a la exportación de productos agrícolas	Solución notificada en julio de 1997 sujeta al visto bueno de la OMC
36	EUA	Pakistán: protección de patentes para productos farmacéuticos y químicos agrícolas	La solución bilateral fue notificada en marzo de 1997
37	EUA	Portugal: protección de patentes bajo el Acta de Propiedad intelectual	La solución bilateral fue notificada en marzo de 1997

Número	País que presentó la queja	Motivo de la queja	Situación actual
38	UE	EUA: Acata para la libertad y la solidaridad democrática cubanas	A petición de la UE, el panel suspendió sus actividades en abril de 1997
39	UE	EUA: Incrementos arancelarios a productos de la UE	Las medidas finalizaron en julio de 1996
40	UE	Corea del Sur: leyes, disposiciones y prácticas en el sector telecomunicaciones	Se solicitaron consultas en mayo de 1996
41	UE	Corea del sur: medidas relativas a la inspección de productos agrícola	se solicitaron sonsultas en mayo de 1999
42	UE	Japón: medidas relacionadas a las grabaciones de sonido	Se solicitaron consultas en mayo de 1996
43	EUA	Turquía: Impuestos a los ingresos obtenidos por la exhibición de películas extranjeras	La solución bilateral fue notificada en julio de 1997
44	EUA	Japón: medidas que afectan las distribución de los servicios	El panel fue creado en octubre de 1996
45	EUA	Japón: medidas que afectan la distribución de los servicios	Se solicitaron consultas en junio de 1996
46	Canadá	Brasil: Financimiento a las exportaciones de aviones	El panel solicitó retirarse de la agenda en octubre de 1996
47	Tailandia	Turquía:restricciones a las importaciones de textiles y ropa de vestir	Las consultas fueron solicitadas en 1996
48	Canadá	UE: Medidas que afectan la carne y los productos cárnicos (hormonas)	El reporte del panel fue dado a conocer en agosto de 1997
49	México	EUA: Investigación anti-dumping en torno a tomates frescos y congelados	El caso parece haber sido solucionado
50	EUA	India:protección de patentes para productos farmacéuticos y químicos agrícolas.	El panel se estableció en noviembre de 1996
51	Japón	Brasil: Ciertas medidas de inversión en el sector automotriz	Se solicitaron consultas en julio de 1996
52	EUA	Brasil: Ciertas medidas que afectan el comercio y la inversión en el sector automotriz	Se solicitaron consultas en julio de 1997
53	UE	México: valuación aduanal de las importaciones	Se solicitaron consultas en agosto de 1996
54	UE	Indonesia: Ciertas medidas que afectan en sector automotriz.	El panel se estableció en junio de 1997
55	Japón	Indonesia: Ciertas medidas que afectan en sector automotriz.	El panel se estableció en junio de 1997
56	EUA	Argentina: medidas que afectan la importación de calzado deportivo, textiles y ropa de vestir	El panel se estableció en febrero de 1997
57	EUA	Australia. Esquema de crédito a las importaciones de textiles, ropa de vestir y calzado deportivo	El caso parece haberse solucionado

Número	País que presentó la queja	Motivo de la queja	Situación actual
58	Malasia, Tailandia, Pakistán, India	EUA: Prohibición a las importaciones de camarones y sus derivados	Se estableció un primer panel en febrero de 1997. India se adhirió en abril del mismo año
59	EUA	Indonesia: Ciertas medidas que afectan a la industria automotriz	El apnel se estableció en agosto de 1997
60	México	Guatemala: Investigación anti- <i>dumping</i> sobre el cemento portland de México	El panel se estableció en marzo de 1997
61	Filipinas	EUA: prohibición a las importaciones de camarones y sus derivados	Se solicitaron consultas en octubre de 1996
62	EUA	UE: Clasificación aduanal de cierto equipo de cómputo	El panel se estableció en febrero de 1997
63	UE	EUA: Medidas anti- <i>dumping</i> en la importación de urea	Se solicitaron consultas en noviembre de 1996
64	Japón	Indonesia: Ciertas medidas en la industria automotriz	Véase caso número 35
65	EUA	Brasil. Ciertas medidas que afectan el comercio y la inversión en el sector automotriz	Se solicitaron consultas en enero de 1997.
66	UE	Japón: Medidas que afectan la importación de carne de puerco	Se solicitaron consultas en enero de 1997
67	EUA	Gran Bretaña: Clasificación aduanal de cierto equipo de cómputo	Se incorporó el panel citado en el caso 62
68	EUA	Irlanda: Clasificación aduanal de cierto equipo de cómputo	Se incorporó el panel citado en el caso 62
69	Brasil	UE: Medidas que afectan la importación de aves	El panel se estableció en junio de 1997
70	Brasil	Canadá: Medidas que afectan la exportación de equipo de aviación civil	Dos solicitudes de consultas por separado fueron notificadas en marzo de 1997. Véase caso número 70
71			
72	Nueva Zelanda	UE: Medidas que afectan la mantequilla y derivados	Se colicitaron consultas en marzo de 1997
73	UE	Japón: Anbastecimiento de un satélite de navegación	Solución bilateral notificada en julio de 1997
74	EUA	Filipinas: Medidas que afectan la carne de puerco y aves	Se solicitaron consultas en abril de 1997
75	UE	Corea del Sur: impuestos a las bebidas alcohólicas	Se solicitaron consultas en abril de 1997
76	EUA	Japón: Medidas que afectan los productos agrícolas	Se solicitaron consultas en abril de 1997
77	UE	Argentina: medidas que afectan los textiles, ropa de vestir y calzado	Se colicitaron consultas en marzo de 1997
78	Colombia	EUA: Medidas de salvaguarda contra importaciones de escobas y escobas maíz	Se solicitaron consultas en abril de 1997
79	UE	India: Protección de patentes para productos farmacéuticos y químicos agrícolas	Se solicitaron consultas en abril de 1997
80	EUA	Bélgica: medidas que afectan los servicios de directorio de teléfonos comerciales	Se solicitaron consultas en abril de 1997

Número	País que presentó la queja	Motivo de la queja	Situación actual
81	UE	Brasil: Medidas que afectan el comercio y la inversión en el sector automotriz	Se solicitaron consultas en abril de 1997
82	EUA	Irlanda: medidas que afectan el otorgamiento del derecho de autor y derechos colaterales	Se solicitaron consultas en abril de 1997
83	EUA	Dinamarca: Medidas que afectan la aplicación de los derechos de propiedad intelectual	Se solicitaron consultas en abril de 1997
84	EUA	Corea del Sur: impuestos a las las bebidas alcohólicas	Se solicitaron consultas en abril de 1997
85	UE	EUA:medidas que afectan a los textiles y la ropa de vestir	Se solicitaron consultas en abril de 1997
86	UE	Chile:Impuestos a bebidas alcohólicas	Se soliciatron consultas en junio de 1997
87	UE	EUA: medidas que afectan las compras de gobierno	Se solicitaron consultas en abril de 1997
88	UE	EUA: medidas que afectan las compras de gobierno	Se solicitaron consultas en abril de 1997
89	Corea del Sur	EUA: Imposición de impuestos anti - dumping a las importaciones de televisiones a color	Se solicitaron consultas en julio de 1997
90	EUA	India:Restricciones cuantitativas a las importaciones de productos agrícolas, textiles e industriales	Se solicitaron consultas en julio de 1997
91	Australia	India:Restricciones cuantitativas a las importaciones de productos agrícolas, textiles e industriales	Se solicitaron consultas en julio de 1997
92	Canadá	India:Restricciones cuantitativas a las importaciones de productos agrícolas, textiles e industriales	Se solicitaron consultas en julio de 1997
93	Nueva Zelanda	India:Restricciones cuantitativas a las importaciones de productos agrícolas, textiles e industriales	Se solicitaron consultas en julio de 1997
94	Suiza	India:Restricciones cuantitativas a las importaciones de productos agrícolas, textiles e industriales	Se solicitaron consultas en julio de 1997
95	Japón	EUA: medidas que afectan las compras de gobierno	Se solicitaron consultas en julio de 1997
96	UE	India:Restricciones cuantitativas a las importaciones de productos agrícolas, textiles e industriales	Se solicitaron consultas en julio de 1997
97	Chile	EUA:Investigación sobre impuestos compensatorios de salmón chileno	Se solicitaron consultas en julio de 1997
98	UE	Corea de Sur: medidas definitivas de salvaguarda a las importaciones de productos lácteos	Se solicitaron consultas en julio de 1997
99	Corea del Sur	EUA: Impuestos anti- <i>dumping</i> a memorias y semoconductores de un megabyte o más originados en Corea del Sur	Se solicitaron consultas en julio de 1997
100	UE	EUA: medidas que afectan las importaciones de aves	Se solicitaron consultas en agosto de 1997

Fuente: OMC