



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA  
Facultad de Derecho y Ciencias Políticas  
Lic. Relaciones Internacionales

## TESIS DE GRADO

Ronda Uruguay:  
¿Gobernanza global o institucionalización hegemónica? Estudio de los  
intereses hegemónicos de las grandes potencias en los acuerdos  
multilaterales del comercio.

Director: Mg. María Susana Durán Sáenz

**Tesista:** *Cecilia Inés Amigo*

Legajo n°: 42.915

Jul/2013

## **AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR EN LA BIBLIOTECA ON LINE**

Cecilia Inés Amigo con número de DNI 33.420.123 autorizo por la presente a la Biblioteca de la Universidad Abierta Interamericana a publicar la tesis de mi autoría que se detalla a continuación, en la página web de la Universidad, a permitir sin límites la consulta de la misma por Internet y a entregar copias unitarias a los usuarios que las soliciten con fines de investigación y estudio. En todos los casos. Se dejará constancia que la reproducción de la monografía en forma total o parcial y por cualquier medio está prohibida sin el consentimiento del autor y protegida por los artículos 71 a 78 de la ley 11.723.

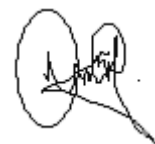
### **Datos de la tesis**

Título de la tesis: Ronda Uruguay: ¿Gobernanza global o institucionalización hegemónica? Estudio de los intereses hegemónicos de las grandes potencias en los acuerdos multilaterales del comercio.

Título obtenido con la tesis: Licenciatura en Relaciones Internacionales.

Fecha de la tesis: 12 de Julio de 2013.

En Buenos Aires, a los 12 días del mes de Julio de 2013.



Cecilia I. Amigo  
Firma

*“Considero más valiente al que conquista  
sus deseos que al que conquista a sus  
enemigos, ya que la victoria más dura es la  
victoria sobre uno mismo.”*

*ARISTÓTELES*

*“El hombre nunca sabe de lo que es capaz  
hasta que lo intenta.”*

*CHARLES DICKENS*

## **Agradecimientos**

Manifiesto considerable agradecimiento a Dios por su bondad perenne, por concederme salud, fortaleza, responsabilidad y sabiduría, y por permitirme alcanzar un peldaño más de mis metas.

A mis Padres, por su entrega y su capacidad para sostener la ilusión por una meta alcanzable y porque han sido una innegable referencia durante estos años. Por enseñarme que la perseverancia y el esfuerzo son el camino para conquistar objetivos.

A mi Hermano, por ser quien me ha brindado su apoyo incondicional y ha hecho suyos mis problemas y mis preocupaciones. Y por ser el amuleto más valioso en mi vida personal.

A mi Abuela, por ser mi guía hacia el sendero de la superación, la intérprete de mi tenacidad, que me permitió llegar a culminar una etapa más de mi vida. Agradezco su amor, su paciencia y su comprensión.

A Norberto, por ser mi cálida guía en el sendero académico y profesional. Y por impulsar la concreción de todos mis objetivos.

A mis familiares y amigos/as, a ellos les expreso mi más profundo agradecimiento, pues sin duda han sido fundamentales para que lograra el equilibrio entre lo personal y lo profesional; y también por infundirme ánimo para llevar a cabo este proyecto.

Asimismo, deseo expresar mi mayor gratitud a los lectores de la tesis a quienes considero mis más apreciables maestros. Cada uno, desde su área de estudio, ha contribuido de manera determinante tanto en la elaboración de esta investigación como en mi formación académica.

Al Dr. Hugo Pérez Idiart por su compromiso en mi desarrollo profesional y su valiosa orientación durante la elaboración de este proyecto.

Al Mg. María Susana Durán Sáenz bajo cuya dirección he realizado el presente trabajo, por su invaluable apoyo y su asesoramiento durante la elaboración de la tesis y a lo largo de mi carrera. Por su mística profesional y por la confianza depositada en mí.

Agradezco a la Universidad Abierta Interamericana por la colaboración brindada para terminar esta instancia académica, por la jerarquía de sus docentes y su labor institucional.

A los señores jurados también hago extensivo este agradecimiento por haber asumido la importante tarea de la lectura y la evaluación de la presente tesis.

A todos, mi mayor reconocimiento y gratitud.

## ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	9
Marco Teórico.....	13
CAPÍTULO 1 - Desarrollo teórico preliminar.....	16
1.1. Institucionalización de los regímenes comerciales internacionales .....	16
1.2. La teoría de la Estabilidad Hegemónica en el sistema multilateral del comercio.....	21
1.3. La retórica de la Gobernanza comercial global en los Acuerdos Generales de Aranceles y Comercio .....	24
CAPÍTULO 2 - Institucionalización de intereses hegemónicos en la Ronda Uruguay..	28
2.1. La incidencia de las grandes potencias en la configuración de las negociaciones comerciales en la Ronda Uruguay.....	28
2.2. El Sector Textil y de Confección; Acuerdo Multifibras (AMF).....	36
2.3. Los Derechos de propiedad intelectual.....	41
2.4. Productos agropecuarios: las subvenciones a las exportaciones.....	46
2.5. El sector servicios en la Ronda Uruguay.....	52
2.6. El antidumping en las relaciones comerciales internacionales .....	55
CAPÍTULO 3 - Los países en desarrollo en el marco de la OMC .....	58
3.1. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): ¿Instrumento para incrementar y diversificar las exportaciones de los países en desarrollo o mecanismo de coacción política-económica internacional? .....	58
3.2. El desarrollo del tercer mundo en el marco de la Ronda Uruguay: ¿Ganadores o perdedores predeterminados?.....	66
CONCLUSIONES .....	71
ANEXOS .....	76
ANEXO N°1: ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO .....	77
ANEXO N°2: ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS; ANEXO 1B. ....	133
ANEXO N° 3: ACUERDO SOBRE LOS ADPIC; ANEXO 1C.....	142
BIBLIOGRAFÍA.....	150

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N° 1:</b> Exportaciones mundiales por grupos de países (expresado en %)	p.30
<b>Tabla N° 2:</b> Porcentuales de Derechos Arancelarios de productos primarios	p.32
<b>Tabla N° 3:</b> Ronda Uruguay. Posición negociadora de los países y grupos de países más relevantes	p.34
<b>Tabla N° 4:</b> Patent; Total applications. Year Range; 1986-1993	p.44
<b>Tabla N° 5:</b> Compromisos de liberalización en los Acuerdos sobre Agricultura	p.48
<b>Tabla N° 6:</b> Medidas antidumping y derechos compensatorios en detención de las importaciones provenientes de PED	p.56
<b>Tabla N° 7:</b> Evolución del Comercio Internacional. Economías desarrolladas, economías en transición, economías subdesarrolladas	p.65
<b>Tabla N° 8:</b> Los índices de inestabilidad y tendencias de los precios de los productos básicos del libre mercado	p.66

## LISTA DE ACRÓNIMOS

<b>ADPIC</b>	Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual
<b>AGCS</b>	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
<b>ALP</b>	Acuerdo a Largo Plazo
<b>AMF</b>	Acuerdo Multifibras
<b>IED</b>	Inversion Extranjera Directa
<b>GATT</b>	General Agreement on Tariffs and Trade
<b>GATS</b>	General Agreement on Trade in Services
<b>NMF</b>	Nación Más Favorecida
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
<b>OMC</b>	Organización Mundial de Comercio
<b>OTAN</b>	Organización del Tratado Atlántico Norte
<b>PAC</b>	Política Agrícola Común
<b>PED</b>	Países en Desarrollo
<b>PD</b>	Países Desarrollados
<b>SGP</b>	Sistema Generalizado de Preferencias
<b>UNCTAD</b>	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

## **Abstract**

La Ronda Uruguay ha sido el marco de negociación más relevante en la trayectoria del comercio internacional, por el alcance considerable de los contenidos concertados y porque en su seno se legitimó la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que asumirá la administración de las nuevas normas internacionales sobre comercio de bienes, servicios y propiedad intelectual.

El aparente esquema de *gobernanza global comercial* evidencia el modo en que el avance en el acceso a los mercados ha sido cuidadosamente administrado por la institucionalización de los intereses de las grandes potencias y, por ello, no se escenifica un avance decisivo hacia el libre comercio, que se hallaba sujeto a salvaguardias que disminuyeron el valor esperado.

Del mismo modo, las nuevas disciplinas comerciales, surgidas de la Ronda Uruguay, obstaculizaron la adopción de las políticas que los países en desarrollo requerían para acceder a altas tasas de crecimiento. Esta cuestión deriva de una consecuencia de la aplicación de acciones proteccionistas unilaterales por parte de las principales potencias comerciales.

El presente trabajo tiene por finalidad abordar al estudio sobre los acuerdos internacionales del comercio constituidos a partir de la Ronda Uruguay, y discernir el modo en que las potencias comerciales institucionalizaron sus intereses en los marcos de negociación multilateral.

Para su estudio se recurrió al análisis de la legislación existente y su comparación con la ejecución de la práctica real del comercio que impera en la esfera internacional. Esta correlación se confeccionó con el fin de evidenciar los efectos arrojados por esta ronda de negociación y sus consecuencias ambiguas y desfavorables para los países en desarrollo. Por lo tanto, esta investigación se dirigirá al análisis de la preponderancia de los países desarrollados en el diseño de la agenda de negociaciones comerciales que han socavado las posibilidades de desarrollo de las economías menos avanzadas.

## **Palabras Claves**

GATT. Ronda Uruguay. Gobernanza global. Institucionalización hegemónica. Grandes potencias. Acuerdos multilaterales del comercio.



## INTRODUCCIÓN

La gobernanza global de los acuerdos internacionales que emergen en la Ronda Uruguay (1991-1995), negociación celebrada en el seno del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, institucionalizó intereses hegemónicos en el marco de las relaciones comerciales multilaterales.

Dentro de esta esfera de análisis, la Teoría de la Estabilidad Hegemónica, presenta una relación correlacional entre el crecimiento económico, la hegemonía política y el posicionamiento del hegemón. De forma análoga, se afirma que dentro de la arquitectura de la gobernanza global imperan los bloqueos para promover el comercio cooperativo causado por la disparidad de poder en el sistema de Estados. De ello se infiere una evidente incidencia de la institucionalización de intereses hegemónicos en la configuración de la *gubernaza global comercial*

En consecuencia, se discurre que los Estados han avanzado en sus objetivos de integrar las estructuras comerciales de la OMC, a través de la normatización de sus intereses de expansión político-comercial. Dentro de este esquema, la gobernanza global se interpreta como una esfera multilateral en donde la densificación de la cooperación en organizaciones internacionales promueve una mayor institucionalización de los intereses estatales.

Una de las críticas más fervientes de la Ronda Uruguay ha sido el modo en que se nucleó el proceso de toma de decisiones y se determinaron las reglas del juego político-comercial de acuerdo con los intereses hegemónicos que imperan en el orden internacional.

Por otra parte, también se considerará a un amplio espectro de autores que sostiene que la existencia de un poder hegemónico conduce al desarrollo de regímenes internacionales fuertes y que permiten a la nación líder instalar sus intereses dentro de los ciclos de la economía mundial.

Sin embargo, a pesar de la proliferación de análisis que se han desarrollado en los últimos años sobre la institucionalización de los acuerdos comerciales internacionales constitutivos de la OMC y la congruente relación con la gobernanza global, no se evidencia un cuerpo significativo de investigaciones debido a la contemporánea multiplicidad paradigmática y a la falta de consenso respecto a la formulación teórica que postula a la gobernanza global como un mecanismo de institucionalización de los intereses hegemónicos.

En el marco de la disciplina de las relaciones internacionales emerge una de las necesidades más apremiantes de análisis, que estructura la actividad comercial del sistema internacional: los acuerdos internacionales del comercio.

Es durante el desarrollo de la Ronda Uruguay donde se establecen los acuerdos comerciales más relevantes que estructuraron y continúan configurando la trayectoria de las transacciones comerciales internacionales. De lo que antecede, surge la importancia del estudio de esta ronda de negociación.

Este esquema comercial, que tiende a la multilateralización del comercio internacional, ha sido abordado por una densa cuantía de literatura, y localiza su núcleo de análisis en una observación objetiva y jurídica del funcionamiento del comercio internacional. De esta manera, aparentemente, se observa la presencia de una estructura comercial con beneficios homogéneos y satisfactorios para todos los Estados ratificantes de la OMC. Esta tesitura parecería omitir la preponderancia de los intereses de los Estados hegemónicos en la estructuración de las relaciones comerciales internacionales, que diseñan el marco jurídico-institucional del comercio internacional conforme a sus propios beneficios nacionales.

Considerando a la OMC como uno de los principales acuerdos de articulación y configuración de las transacciones comerciales en la arena internacional, se manifiesta como cuestión preferente de análisis, correlacionar el comportamiento de las grandes potencias en la construcción de los mecanismos multilaterales que delimitan la conducción del comercio internacional.

Esta investigación posee como principal propósito de estudio la gobernanza global de los acuerdos internacionales que emerge en la Ronda Uruguay, y la forma en que institucionalizó intereses hegemónicos en el marco de las relaciones comerciales multilaterales.

Asimismo, el planteamiento y el desarrollo de esta investigación se cimienta en un interrogante principal que otorga sentido y firma a la hipótesis sustentada en este trabajo: ¿El esquema de la Organización Mundial del Comercio preconiza la cooperación e integración entre los Estados o promueve la institucionalización de los intereses hegemónicos de las grandes potencias?

Este interrogante implica indagar dos ejes de análisis fundamentales, en el caso que nos ocupa se destaca un tratamiento que deviene del estado teórico de nuestra disciplina y, consecuentemente, en torno a la praxis comercial internacional, de la forma como se examinará en los capítulos siguientes.

Así pues, la intención de este análisis es doble: por un lado, comprender de qué modo la OMC pondera la gobernanza global como un esquema de integración y cooperación interestatal o promueve la institucionalización de intereses hegemónicos en el esfera internacional y, por otro, determinar la influencia que ejercen los intereses hegemónicos de las grandes potencias en la configuración de la estructura normativa de la OMC.

Con el fin de alcanzar los objetivos propuestos, se parte de la siguiente hipótesis: el esquema de la OMC es un marco normativo que promueve la institucionalización de los intereses hegemónicos de las grandes potencias en el orden internacional.

Además, de que esta presunción pueda ser discernida por cualquier analista de nuestra disciplina, se evidencia la necesidad de que dicha hipótesis sea constatada por las fuentes más próximas a la temática, con la finalidad de alcanzar un aporte de autenticidad y, por lo tanto, su completa verificación en el campo del sistema comercial internacional. Para lograr este propósito y justificar el objetivo que pretende alcanzar esta investigación, se adoptó un tipo de diseño no experimental transeccional, cuya técnica de recolección de datos será de análisis de contenidos. Ya que, el propósito de la presente, es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (Ronda Uruguay).

Los métodos de análisis que se utilizaran en este trabajo consisten en la recopilación de materiales jurídicos y bibliografía teórica de las relaciones internacionales y, asimismo, en la comparación de dichas fuentes de información para determinar divergencias entre los fundamentos de la gobernanza global y la institucionalización de los intereses hegemónicos en la práctica del comercio internacional.

La investigación que aquí se presenta está dividida en tres capítulos, y cada uno de ellos aborda el objeto de estudio desde diferentes perspectivas, por lo que siguen su propia lógica, técnicas de investigación y presentación de resultados.

En el primer capítulo, “Desarrollo teórico preliminar”, se abordan los diversos planteamientos teóricos a través de los cuales se construyó el objetivo de estudio de la esta investigación, lo que incluye las orientaciones metodológicas y teóricas en las que, de manera inicial, se sustentó este estudio. Teniendo en cuenta que la producción y las prácticas de los intelectuales no se determinan exclusivamente por las lógicas teóricas sino por las relaciones que dominan la distribución de poder en la actividad comercial, es que se intentará observar en la elaboración de estos intelectuales no sólo los

postulados teóricos sostenidos sino también cómo se articulan estos supuestos con las cuestiones propias del contexto internacional del período de análisis en cuestión.

En el segundo capítulo de esta tesina, “Institucionalización de intereses hegemónicos en la Ronda Uruguay”, se examinan los acuerdos comerciales internacionales constitutivos de la OMC que permiten discernir la preponderancia de los intereses de los Estados hegemónicos en su esbozo. Para ello, se utilizaron materiales jurídicos, técnicos y teóricos. La multiplicidad de los materiales recabados, propició que se realizara un acopio para profundizar en algunos aspectos, y se reservó una amplia parte de los materiales empíricos obtenidos para ser trabajados en posteriores investigaciones.

El tercer capítulo, “Los países en desarrollo en el marco de la OMC”, establece como objeto de análisis las falencias del sistema de comercio internacional en impulsar el desarrollo y la integración de las economías menos avanzadas.

En suma, este trabajo explicitará los mecanismos de restricción al comercio internacional que las principales potencias comerciales bosquejan en detrimento de los países subdesarrollados.

Finalmente, ante una lectura preliminar de las fuentes se optó por realizar un acopio de la cuantiosa bibliografía técnica sobre la aplicación de los acuerdos comerciales, suscitados en la OMC y sus organismos constitutivos, se deja constancia de que se ha realizado una selección de los datos más relevantes que sustentan esta fundamentación. Razón por la cual, dista de la pretensión de la tesista agotar la pluralidad de los ejes de análisis que se vislumbran en esta materia. En este sentido, la presente tesis pretende ser sólo una primera contribución al estudio de este problema y procura estimular la realización de futuras investigaciones respecto de estas cuestiones.

## Marco Teórico

La literatura sobre la institucionalización de los intereses hegemónicos en el orden internacional es fruto de la convergencia teórica entre el realismo y el liberalismo, también denominada “*convergencia neo-neo*”<sup>1</sup>. Este acercamiento que, desde los años setenta, han experimentado las principales escuelas de pensamiento en Relaciones Internacionales recibió el nombre de *neorrealismo* y *neoinstitucionalismo*.

Sostenemos que este proceso ha contribuido de forma evidente al desarrollo preponderante del estudio de los regímenes comerciales internacionales. No obstante, vedar la subsistencia del paradigma realista sería un desacierto teórico-conceptual que no facultaría al analista de las relaciones internacionales para un entendimiento suficiente sobre los elementos sustanciales de la disciplina, como lo son las relaciones del poder imperantes en el orden internacional<sup>2</sup>.

El control del comercio internacional, que examinaremos de forma somera en los próximos párrafos, se halla vinculado al poder que ejecutan los Estados hegemónicos en la configuración de acuerdos comerciales interestatales.

Dentro del sistema internacional, el hegemón exhibe su capacidad de estructurar y mantener su poder a través de acuerdos multilaterales del comercio. En la presente investigación, utilizamos el término “hegemonía” como “aquel Estado que, al tener una condición de amplio poderío, llega a dominar a los demás Estados del sistema internacional”<sup>3</sup>. Tal hegemonía implica la posesión de la autoridad de mando y la conjunta percepción de primacía fundamentada en el liderazgo legítimo.

Al alcanzar la hegemonía, el Estado dominante intentará mantenerla y expandirla con el objetivo de preservar el *status quo* imperante para salvaguardar sus propios intereses. La preeminencia económica y comercial se consolida como una condición necesaria, aunque no suficiente para adquirir la categoría de hegemonía dentro del sistema internacional<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Sodupe, Kepa. (2004). *La Teoría de las Relaciones Internacionales a Comienzos del Siglo XXI*. Universidad del País Vasco, España, pp.51-75.

<sup>2</sup> Morgenthau, H. J. (1960). *Politics among nations. The Struggle for Power and Peace*, Edit. Alfred A. Knopf Inc. Nueva York. (Trad. de F. Cuevas Cancino. La lucha por el poder y por la paz. Buenos Aires, 1963. Edit. Sudamericana), p.43.

<sup>3</sup> Mearsheimer, John J. (2003). *The Tragedy of Great Powers*. W.W Norton co, N.Y, p.40.

<sup>4</sup> Hartmann, Frederick (1986). *Las Relaciones Internacionales*. Instituto Naval, Buenos Aires, pp.43-72. Según el autor, el poder nacional se constituye a partir de la conjunción de los siguientes elementos: el elemento demográfico, elemento geográfico, elemento económico, elemento científico-tecnológico, elemento histórico-psicológico-sociológico, elemento organizativo-administrativo, elemento militar.

De forma complementaria, utilizamos el término grandes potencias no de un modo antagónico, sino referido a “aquellos estados que gozan de la potencialidad y voluntad para prevenir, o amenazar con la intervención, militarmente y de forma decisiva, y de ejercer su influencia y hegemonía, mediante intervenciones económicas, diplomáticas o ideológicas, en todo el ámbito de una sociedad internacional, cualquiera sea la extensión de ésta”<sup>5</sup>.

Para preservar su posicionamiento en el orden internacional, las grandes potencias configuran el diseño de instituciones capaces de regular las transacciones comerciales que imperan en la arena internacional. “Las instituciones son restricciones que surgen de la inventiva humana para limitar las interacciones políticas, económicas y sociales. (...) En forma conjunta con las restricciones usuales de la economía definen el conjunto de elección y determinan los costos de transacción y de producción y, por consiguiente, la rentabilidad y factibilidad de llevar adelante la actividad económica”.<sup>6</sup>

Si se traslada esta concepción a una esfera de análisis macro-estatal, se deduce que, dado cuenta que las instituciones condicionan la actividad económico-comercial en el ámbito interestatal y a su vez son diseñadas por las grandes potencias, las entidades ordenadoras del comercio internacional son fundadas a partir de los intereses imperantes de los Estados hegemónicos, parecería tratarse de una cuestión de nítida validación.

Consecuentemente, las instituciones internacionales parecerían emerger encubiertas con presuntos intereses colectivos encauzados a legitimar la percepción de la existencia de una comunidad internacional. Sin embargo, la prominencia de los intereses de las grandes potencias, en el bosquejo y configuración de los acuerdos multilaterales del comercio, tornaría inevitable la reconciliación con el criterio sistémico del orden mundial, “A riesgo de agitar el temible fantasma del realismo en la teoría de las relaciones internacionales, parecería más fácil argumentar que en política internacional los actores se orientan según el interés nacional antes que según valores colectivos. La perspectiva alternativa, que propone que los Estados nacionales se verían gobernados por las constricciones estructurales de la vida política internacional (...) suele parecer excesivamente optimista”<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup> Calduch, R. (1991). *Relaciones Internacionales*. Edit. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid. p.3.

<sup>6</sup> Douglass, C. North. (1991). *Institutions*. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, n°.1, p.2.

<sup>7</sup> Guy, Peters B. (2003). *El nuevo institucionalismo. La teoría institucional en ciencia política*. Ed. Gedisa. Barcelona, p.187.

Del análisis que antecede, resulta relevante referenciar la *Teoría de la Estabilidad Hegemónica*<sup>8</sup>, basada en que la existencia de un poder hegemónico conduce al desarrollo de regímenes internacionales fuertes, hecho que le permite a la nación líder instalar sus intereses dentro de los ciclos de la economía mundial. De ello se infiere la presencia de una relación de correlatividad entre el crecimiento económico, los intereses de la hegemonía política y el posicionamiento del hegemón.

Al abordar el estudio de los regímenes internacionales comerciales<sup>9</sup> y la interacción de los Estados en ellos, se observa que dentro de la esfera internacional persisten condiciones de institucionalización de intereses hegemónicos que se encubren bajo la retórica de la gobernanza global.

Los aportes teóricos desarrollados al respecto plantean que “el proyecto de la gobernabilidad global enfrenta una doble objeción: que sirve solamente a intereses hegemónicos, que se imponen también en organizaciones y regímenes internacionales, o que extingue el factor poder y, por lo tanto, en vista de las verdaderas relaciones de poder en la política mundial, en el mejor de los casos sería una utopía concreta para un mundo futuro. Los «realistas» en la política y en la ciencia le dan al proyecto muy pocas posibilidades de realizarse. Como consecuencia de la globalización reconocen más bien situaciones de competencia agudizada, contiendas de desregulación y conflictos comerciales en la geoeconomía”<sup>10</sup>.

---

<sup>8</sup> Gilpin, Robert. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton, UP.

Krasner, Stephen D. (1976). *State Power and the Structure of International Trade*, World Politics, vol. 28, n°. 3, abril.

Kindlerberger, Charles. (2009). *La Crisis Económica 1929-1939*. Ed. Autor-Editor, Madrid.

<sup>9</sup> El autor define el régimen internacional como “los principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión, implícitos o explícitos, alrededor de los que convergen las expectativas de los actores en un área determinada de las relaciones internacionales”. Krasner, Stephen. (1983). *Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables* en Krasner, Stephen (ed.), *International Regimes*, Cornell University Press, p.2. Véase también en Keohane, Robert & Nye, Joseph (h.). (1988). *Poder e Interdependencia. La Política Mundial en Transición*. Ed. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, p. 35. Los autores definen los regímenes internacionales como aquellas “redes de reglas, normas y procedimientos que regulan los comportamientos y controlan sus efectos” (...) “Conjunto de acuerdos gubernamentales que afectan las relaciones de interdependencia.”

<sup>10</sup> Messner, Dirk. (2001). *Globalización y gobernabilidad global*. Revista Nueva Sociedad n°. 176. Nov. - Dic., p.17.

# CAPÍTULO 1

## Desarrollo teórico preliminar

### 1.1. Institucionalización de los regímenes comerciales internacionales

Los regímenes internacionales son un diseño de cooperación institucionalizado en una esfera concreta de la actividad interestatal. Ello se discierne a través del cúmulo de reglas establecido en las que los Estados se articulan.

En los estudios sobre regímenes internacionales impera un nítido interés por su observación dentro de los ámbitos de cooperación interestatal con mayor o menor nivel de institucionalización, que regula las relaciones internacionales. En consecuencia, cabe interpelar qué define la perentoriedad de instancias fundamentadas en la cooperación en el contexto internacional, y en qué magnitudes tales instancias repercuten en el comportamiento de los actores estatales.

No obstante, si bien el sistema internacional se halla revestido por su carácter anárquico, su naturaleza podría ser calificada de “anarquía organizada”<sup>11</sup>, ya que es la cooperación y no el conflicto lo que prima, como producto de las relaciones interestatales. Es decir, que “la política mundial, aunque no está organizada formalmente, no carece totalmente de instituciones y procedimientos ordenados”<sup>12</sup>.

Para explorar la política internacional, se debe percibir tanto la descentralización como la institucionalización. No es sólo que la política mundial esté “salpicada de partículas de gobierno”<sup>13</sup>, sino que se halla intrínsecamente institucionalizada a través de “reglas formales e informales”<sup>14</sup>, que juegan un rol relevante en el vínculo interestatal.

Abordar a un análisis aproximado de la realidad internacional, requiere revisar el debate académico que lo sostiene: la corriente de *pensamiento realista*<sup>15</sup> sostiene la

---

<sup>11</sup> Bull, Hedley. (2005). *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*. Macmillan Press, Londres, 1977. Ed. castellana: *La sociedad anárquica. Un estudio sobre el orden en la política mundial*. Catarata, Madrid.

<sup>12</sup> Waltz, Kenneth N. (1979). *Theory of International Politics*. Ed. castellana, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, p.114.

<sup>13</sup> *Ibíd.*, p.114.

<sup>14</sup> Douglass, op. Cit., p.2. El autor define las “restricciones informales, como las sanciones, los tabúes, las costumbres, las tradiciones, y los códigos de conducta, como así también reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad)”.

<sup>15</sup> La teoría realista considera “que la política internacional es una lucha por el poder en un entorno anárquico.” Dougherty, James & Pfaltzgraff, Robert. (1993). *Teorías en pugna de las relaciones internacionales*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, p.91.



premisa básica de que los Estados, en un sistema internacional caracterizado por la anarquía, serán actores competitivos relacionados con el incremento de sus recursos de poder, mitigando nítidamente cualquier posibilidad de cooperación.

Conjuntamente a ello, los teóricos del *institucionalismo* y del fenómeno de los regímenes internacionales procuran discernir los motivos que movilizan a los Estados a configurar esquemas de cooperación en instituciones internacionales, y adoptan como eje de análisis principal de la *corriente realista* la concepción de que los Estados, como actores racionales, se focalizan en la satisfacción de sus propios intereses nacionales.

De modo complementario, asiente el institucionalismo, que si los Estados acceden a estructurar un margen de cooperación institucionalizada con otros Estados, es porque procuran moderar los niveles de incertidumbre y los costes de transacción, acrecentar sus competencias de información y conocimiento y, consecuentemente, confeccionar una mayor previsibilidad en el comportamiento de los actores Estatales. “En la medida en que la dinámica de un sistema limita la libertad de sus unidades, su comportamiento y los resultados de su comportamiento se vuelven predecibles.”<sup>16</sup>

Entonces, es posible discernir vínculos manifiestos entre ambas corrientes de pensamiento. Es decir, se puede afirmar que los principales postulados teóricos, referidos a los regímenes internacionales, admiten la presencia de formas institucionalizadas, del mismo modo en que las estructuras de poder que devienen de éstas, inscriben y legitiman tanto las relaciones de poder perennes del orden internacional como las desigualdades y posiciones de opresión producto de ellas. “En ausencia de agentes que tengan autoridad sobre todo el sistema, las relaciones formales de dominio y subordinación no llegan a desarrollarse.”<sup>17</sup>

De ello, se infiere que ambos postulados teóricos profesan la presencia de un Estado hegemón, que asiste a la institución de regímenes en un campo concreto de intervención, como el comercio internacional y las relaciones monetario-financieras.

Los teóricos del realismo radican su núcleo de análisis en las relaciones de poder. Sostienen que los estados reparan en la adquisición de beneficios absolutos y de ganancias relativas y se manifiestan exentos de la concesión de espacio de trascendencia al desempeño de las instituciones internacionales. Sin embargo, este postulado teórico no refuta el hecho de que los contextos de cooperación interestatal articulados en el

---

<sup>16</sup> Waltz, op. Cit., p.72.

<sup>17</sup> *Ibíd.*, p.88.

funcionamiento de regímenes internacionales representan una realidad objetiva que ha de ser teorizada.

En consecuencia, es fundamental asignarle preeminencia al fenómeno de la institucionalización y a la integración entre la *teoría institucionalista* con aquellas concepciones en las que el poder se concibe desde relaciones de conflicto *-teoría realista-* y desde relaciones de cooperación, generadas en la interacción entre los Estados.

De acuerdo con esta lógica, la distribución de los recursos de poder entre los actores estatales determinará la oportunidad causal que pueda conferir la creación, consolidación y sostenimiento de regímenes internacionales efectivos.

Por esta razón, las divergentes capacidades de poder e idoneidad en la movilización de recursos de los actores prevalecerá en la persistencia y continuidad con que éstos promueven sus propios intereses en un campo específico de acción. “La autoridad rápidamente se reduce a una expresión particular de capacidad.”<sup>18</sup> Ello delimitará la naturaleza de los regímenes internacionales, en particular lo referido al reparto de beneficios obtenidos de la dinámica cooperativa.

Las normas y principios que rigen esta dimensión cooperativa son establecidas por el liderazgo de una nación hegemónica. Este proceso de adherencia al marco normativo por parte de los Estados puede efectuarse de dos modos. En principio, el hegemón posee la capacidad de reestructurar la orientación normativa e institucional de los regímenes internacionales que imperan en el orden internacional. Ello corresponde a un proceso de legitimación y persuasión ideológica *-soft power-*<sup>19</sup> mediante el cual los Estados adhieren a los principios y normas de la nación líder. Desde esta perspectiva, “el liderazgo, además de estar basado en la posesión de capacidades materiales, se apoya en la creencia general sobre su legitimidad, sustentada en su *status* y prestigio

---

<sup>18</sup> Waltz, op. Cit., p.88.

<sup>19</sup> “El poder militar y el poder económico son ejemplos de poder duro, del poder de mando que puede emplearse para inducir a terceros a cambiar de postura. El poder duro puede basarse en incentivos (zanahorias) o amenazas (garrotes). Pero también hay una forma indirecta de ejercer el poder. Un país puede obtener los resultados que desea en política mundial porque otros países quieren seguir su estela, admirando sus valores, emulando su ejemplo, aspirando a su nivel de prosperidad y apertura” (...) “En este sentido, es tan importante tener la vista puesta en la política mundial y atraer a terceros como obligar a otros a cambiar mediante amenazas o el uso de armas militares o económicas. Este aspecto del poder – lograr que otros ambicionen lo que uno ambiciona– es lo que yo llamo poder blando. Más que coaccionar, absorbe a terceros.” Nye, Joseph (2002). *The Paradox of American Power. Why the World's Only Superpower Can't Go it Alone*. Oxford University Press, New York, p.30.

dentro del sistema político internacional”<sup>20</sup>. Por otra parte, el hegemon emplea su dominio económico para inducir a los Estados a modificar sus políticas económicas vigentes. El Estado hegemon actúa bajo una función binomial -coerción e incentivos- para configurar un orden internacional adaptado a sus propias reglas y preferencias.

Desde este punto de conexión teórica, se evidencia la analogía preexistente entre el hegemon, la institucionalización y el marco cooperativo que de él deviene. Es decir, que el predominio de una potencia amplía las posibilidades de erigir un sistema de cooperación.

Las relaciones entre cooperación y hegemonía se complementan con el de las instituciones internacionales. Pues esta institucionalización constituye el medio para asegurar y perpetuar un orden en particular, o sea que cuando en el ámbito internacional se crea una institución se materializan, de forma simultánea, las relaciones de poder dadas en el momento de dicha creación. Estas relaciones de poder corresponden a las impuestas por el hegemon, razón por la cual estas instituciones adquieren una función y un mecanismo de liderazgo hegemónico.

El orden en la política internacional es configurado por un poder dominante en el que los regímenes internacionales instituyen la arquitectura del ordenamiento internacional, que liga en una relación de dependencia de los regímenes internacionales al hegemon<sup>21</sup>. En consecuencia, la hegemonía constituye una condición necesaria para la creación de un marco institucional apropiado para propagar la cooperación internacional.

Como se ha examinado hasta aquí, el desarrollo de los regímenes comerciales internacionales se halla relacionado con relevantes aspectos políticos, comerciales y económicos de la arena internacional. Asimismo, el proceso de institucionalización de los regímenes internacionales y las relaciones de poder, que ellos contienen, decodifican la estabilidad y la permanencia del ordenamiento del sistema comercial internacional.

Las normas que regulan y organizan el comercio mundial y las transacciones monetarias internacionales, erigidas tras la Segunda Guerra Mundial, son manifiestos

---

<sup>20</sup> Amadeo, Eduardo T. (1999). *La crisis asiática y el concepto de hegemonía regional: otra perspectiva sobre la recuperación*. En *Panorama de la Economía Internacional* n°.3, Centro de Economía Internacional. Secretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, p.23.

<sup>21</sup> Keohane, Robert. (1990). *The Legitimation of Hegemonic Power*. [citado por J. Ikenberry y C.A. Kupchan]. *World Leadership and Hegemony*. Comp. David P. Rapkin. *International Political Economy Yearbook*, Vol. 5. Lynne Rienner Publishers, United States of America, p.49.

ejemplos del carácter regulatorio de los regímenes internacionales y de la nítida injerencia de las grandes potencias en la conformación del cuerpo de reglas contenidas en ellos.

La hegemonía institucionalizada en materia de relaciones económicas internacionales está concebida en los regímenes internacionales del comercio como el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), la OMC (Organización Mundial de Comercio) y los acuerdos multilaterales que administra<sup>22</sup>. Los fundamentos que dilucidan este ejercicio de hegemonía institucionalizada son de carácter sustantivo; la defensa de intereses imperantes para estos Estados se funda en la libertad económica y la economía de mercado. Asimismo, reviste un carácter procedimental, en el sentido en que el diseño institucional de regímenes internacionales faculta a los Estados hegemones del control de las transacciones comerciales en el orden internacional.

La institucionalización de la hegemonía en el campo de relaciones económicas se exhibe a través de la creación de normas generales que congregan sus intereses, del establecimiento de condiciones especiales para terceros Estados y del fortalecimiento institucional del régimen en cuestión.

En resumen, la conjunción de estos regímenes comerciales internacionales ha codificado un orden económico internacional con evidente propensión liberal, condicionando las injerencias del dominio estatal en el libre juego de la economía mundial, y suministrando los intercambios y flujos de mercancías y capital en la esfera internacional. En este sentido, el GATT como Acuerdo precursor de la OMC desempeñó una función relevante en radicar y estructurar tal orden económico, ratificando la importancia que ejercen las instituciones internacionales en promover fórmulas de cooperación transnacional y las relaciones de poder<sup>23</sup> que de ellas emergen.

---

<sup>22</sup> Los acuerdos más relevantes concebidos en el marco de OMC; Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (siglas en inglés: GATS) y Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (siglas en inglés: TRIPS). Ver capítulo 2.

<sup>23</sup> El autor sostiene que “el poder no se puede concebir atendiendo a lo que los actores o los órganos hacen o no hacen. Pues el poder también es un fenómeno estructural, modelado por la conducta socialmente estructurada y culturalmente modelada de los grupos y las prácticas de las organizaciones y que a su vez las modela” (...) “Cualquier organización o institución puede condicionar o limitar la conducta de sus miembros. Las reglas y los recursos que engloban esas organizaciones e instituciones muy rara vez constituyen una estructura neutral para la acción, debido a que establecen pautas de poder y autoridad y les confieren el derecho de tomar decisiones a unos y no a otros.” Held, David. (1997). *La democracia y el orden global. Del Estado Moderno al Gobierno Cosmopolita*. Paidós, Barcelona, p.55.

## 1.2. La teoría de la Estabilidad Hegemónica en el sistema multilateral del comercio

*La teoría de la estabilidad hegemónica*<sup>24</sup> es una doctrina contemporánea que surge dentro del escenario de la economía política internacional durante el siglo XX.

Dicha teoría establece que la estructura de la economía internacional requiere un poder hegemónico para hacer persistir el sistema. Supone que el orden imperante es legitimado por un Estado hegemónico y de manera consecuente, la creación y perpetuación de los regímenes internacionales constitutivos de dicho orden, se subordina a la presencia de un poder dominante, que promulga un liderazgo efectivo destinado a evitar la inestabilidad del sistema del comercio internacional.

Por lo tanto, esta teoría pone en evidencia que los períodos de estabilidad se caracterizan por la preeminencia de un Estado que posee suficiente capacidad de movilización de recursos materiales en niveles sobresalientes en contraste con otros Estados del orden internacional.

El sostenimiento de este orden internacional advierte la perdurabilidad de la hegemonía y, de manera concomitante, determina la efectividad con la que los regímenes internacionales instituyen reglas específicas de cohesión estatal y de acatamiento objetivo. “En otras palabras, existe orden internacional en la medida en que es creado por un poder hegemónico, ya que eso garantiza la permanencia de los regímenes internacionales. De no prevalecer ese polo hegemónico, se produciría el derrumbamiento de un orden dado.”<sup>25</sup>

Según este enfoque, la estabilidad del orden internacional liberal advierte la preeminencia de un sistema económico común, que debe ser creado por un Estado con posesión de los recursos y la voluntad para actuar como líder político. “La teoría de la estabilidad hegemónica tal como se aplica a la economía política internacional, define la hegemonía como preponderancia de recursos materiales. Resultan especialmente importantes cuatro grupos de recursos. Los poderes hegemónicos deben tener control de

---

<sup>24</sup> R.Gilpin ha sido el precursor del análisis correlacional entre el poder político y el grado de propagación del sistema económico internacional. En complementación teórica, C. Kindleberger propuso que la presencia de un hegemón es la condición ineludible para estabilizar la economía mundial. Gilpin, Robert. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton, NJ, University Press. Kindleberger, Charles. (2009) *La Crisis Económica 1929-1939*. Ed. Autor-Editor, Madrid.

<sup>25</sup> Tokatlian, Juan G. & Rodrigo Pardo. (1990). *La teoría de la interdependencia: ¿Un paradigma alternativo al realismo?* En *Estudios Internacionales*. n.º. 91, Año XXIII, Julio-Septiembre, Chile, p.355.

las materias primas, control de las fuentes de capital, control de los mercados y de las ventajas competitivas en la producción de los bienes de valor elevado.”<sup>26</sup>

La teoría no supone que una potencia hegemónica sea inherente para la configuración de un sistema económico internacional, sino que subraya que este orden deba ser liberal y abierto y, por lo tanto, se maximicen el crecimiento y la estabilidad con el predominio de un único líder<sup>27</sup>.

Esta teoría sustenta un enfoque sistémico que fecunda las condiciones estructurales inherentes para obtener la estabilidad del sistema económico internacional, y que el auge y la caída de potencias dominantes determinan la dinámica de la mutación estructural del sistema económico internacional<sup>28</sup>.

Si bien coexisten válidos cuestionamientos a la *teoría de la estabilidad hegemónica*<sup>29</sup>, resulta apropiada para analizar de modo correlacional el régimen normativo de la Ronda Uruguay, el crecimiento económico, la hegemonía política y el posicionamiento del hegemón en los acuerdos multilaterales de comercio.

Un manifiesto ejemplo del análisis precedente es el rol de Estados Unidos, que promovió la instauración del GATT con el propósito de obstaculizar la expansión del comunismo a Europa Occidental. Asimismo, el liderazgo político de Estados Unidos en las rondas de liberalización comercial<sup>30</sup> y las negociaciones para la reducción arancelaria, que se desarrollaron durante el período de la Guerra Fría, instauraron como objetivo relevante incrementar la eficacia y la capacidad de estrechar vínculos económicos entre los Estados de la OTAN, a través de la expansión del libre comercio para solventar los recursos hacia la industria militar, consolidar la alianza entre los

---

<sup>26</sup> Keohane, Robert O. (1988). *Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, p.50.

<sup>27</sup> Gilpin, op. Cit., p.72.

<sup>28</sup> Ibid, p.92.

<sup>29</sup> Keohane, op. Cit., p.58. No obstante, se evidencia que esta teoría posee cierta fragilidad empírica registrada en la literatura que compete a la disciplina de las relaciones internacionales. “La teoría de la estabilidad hegemónica es sugerente, pero de ninguna manera definitiva. El poder concentrado por sí solo es insuficiente para crear un orden internacional estable en el cual florezca la cooperación” (...) “Si la hegemonía se redefine como la capacidad y la disposición de un único Estado para crear y poner en vigencia normas, más aún, la afirmación de que la hegemonía es suficiente para la existencia de la cooperación se torna virtualmente tautológica.”

<sup>30</sup> El argumento por el cual se desarrollaron las rondas de negociación y liberalización del GATT ha estado definido por la estructura comercial del sistema internacional y la relevancia de cada sector económico en las economías de los países más desarrollados. De este modo, en los primeros acuerdos de negociaciones arancelarias (Ronda Ginebra, 1947) las reducciones se esbozan sólo en los productos industriales, eximiendo los sólidos sistemas proteccionistas de la agricultura y los servicios, escasamente desarrollados. Es menester advertir, que el contexto internacional se caracterizaba por la hegemonía industrial norteamericana y la reconstrucción productiva europea.

países de la OCDE y disuadir al bloque soviético. Asimismo, Estados Unidos empleó su política económica exterior, intensificada a través de la política comercial, como un mecanismo de cohesión interestatal y de prevención del avance del bloque soviético.

En dicho contexto, Estados Unidos no sólo consagraba una estructura cooperativa sino que, por el contrario, ejercía un impetuoso liderazgo que admitía el establecimiento de instituciones y normas fundamentales que moldeaban la esfera internacional en el período de post Segunda Guerra Mundial.

La configuración de los regímenes comerciales internacionales supuso la cimentación de un escenario de gobierno global en materia económica, pero se debe reconocer, bajo la perspectiva de la *Teoría de la Estabilidad Hegemónica*, cuyo funcionamiento lejos de homogenizar, exterioriza las desiguales condiciones y capacidades negociadoras de los Estados en el ámbito internacional. En dicho contexto, la delimitación efectiva de los acuerdos comerciales en la agenda internacional se originó sesgada por los intereses y por las preocupaciones de las potencias dominantes.

### 1.3. La retórica de la Gobernanza comercial global en los Acuerdos Generales de Aranceles y Comercio

La *gobernanza global* se esboza en la teoría y en los marcos empíricos de la disciplina de las relaciones internacionales como un requisito inherente a la mutación de la esfera internacional contemporánea, que ha acopiado gran parte de la reflexión teórica de la disciplina<sup>31</sup>.

Creada en las instituciones y en las estructuras de cooperación tras la Segunda Guerra Mundial, la infraestructura de gobernanza global se desarrolla hacia un sistema complejo, integrado por un esquema vertical de autoridad y poder en la infraestructura global. Ello se manifiesta en el incremento de jurisdicción y de competencia de las instituciones de carácter supranacional.

Si el multilateralismo determinó el fundamento organizativo de la gobernanza internacional de la posguerra, el proceso de globalización<sup>32</sup> y de interdependencia compleja<sup>33</sup> ha institucionalizado un modo de multilateralismo complejo: un procedimiento progresivo hacia la gobernanza global.

---

<sup>31</sup> El concepto de gobernanza global “significa el marco de reglas, instituciones y prácticas que establecen límites y dan incentivos para el comportamiento de individuos, organizaciones y empresas. Sin una governance fuerte, las amenazas de conflictos globales pueden ser una realidad en el siglo XXI”. UNDP (United Nations Development Program). (1999). Human Development Report 1999, UNDP, Nueva York, p.8. “Aun cuando el concepto se aplica a muchas situaciones en las que no se observa un sistema político formal, no deja de implicar la existencia de un proceso político: “governabilidad” significa crear consenso, u obtener el consentimiento o aquiescencia necesaria para llevar a cabo un programa, en un escenario donde están en juego diversos intereses” (...) “En los programas económicos neoliberales se añadió la preocupación por una “buena gobernabilidad” y por las reformas institucionales, con el fin de que éstos fueran más eficaces, y no para integrarlos en una nueva síntesis donde la economía dependería de consideraciones de orden social y político. Es precisamente esta característica del renovado interés por la gobernabilidad durante los años '80 y principios de los '90, lo que explica las numerosas dificultades que experimentaban los países solicitantes cuando intentaban llevar a cabo iniciativas específicas.” Hewitt de Alcántara, Cynthia. (1998). *Usos y abusos del concepto de gobernabilidad*. En Revista Internacional de Ciencias Sociales n°.155, p.1.

<sup>32</sup> “El problema central no es la globalización en sí, ni la utilización del mercado en tanto que institución económica, sino la desigualdad que priva en los arreglos globales institucionales, lo cual produce a su vez una distribución desigual de los dividendos de la globalización misma.” Amartya, Sen. (2001). *Juicios sobre la globalización*. *Fractal* N° 22, julio-septiembre, Vol. VI, p.7. “Nadie puede discutir que la globalización sea un hecho: pronto va a bastar con nombrarla para preconizarla como algo positivo, sin mencionar lo que implica (estrategias dominadoras, información de los modos de consumo, destrucciones masivas de empleo, etc.)” Brune, François. (1998). *Mitologías contemporáneas: sobre la ideología hoy*. *Pensamiento crítico vs. Pensamiento único*. En Le Monde Diplomatique, Edición Española. Ed. Debate, p.19.

<sup>33</sup> “Interdependencia, en su definición más simple, significa dependencia mutua. En política mundial, la interdependencia se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países” (...) “Donde existen efectos de costo recíproco en los intercambios (aunque no necesariamente simétricos), hay interdependencia” (...) “No limitamos el termino interdependencia a



La globalización económica ha distorsionado la estructura del orden internacional al desnaturalizar las condiciones fundamentales en las que las autoridades públicas presiden la economía internacional<sup>34</sup>. En este sentido, es imperante contemplar las desigualdades de poder entre los Estados que emergen del contexto globalizante, dado que la jerarquía de poderes adapta la arquitectura, los intereses sustantivos y las prioridades de la gobernanza global.

La *gobernanza hegemónica* supone que las grandes potencias legislen y dominen de forma evidente las instituciones de gobernanza global. Es decir, que el funcionamiento de las instituciones está ordenado en relación a como se distribuye el poder estructural en el orden mundial. Dicho orden contemporáneo -de libre comercio y flujo de capital- es un producto de la hegemonía global, que no sólo está comprendida como un canal de transmisión de políticas e intereses hegemónicos, sino que también las mismas instituciones internacionales son los marcos en los cuales se litiga su dominio.

Los poderes dominantes poseen la competencia para conceder modelos predeterminados de estructuras y patrones de la *gobernanza global*. Su actuación y su diseño están comprendidos por una constitución no escrita que asiste, jerárquicamente, a los intereses y a la agenda del hegemón en el orden internacional.

Conforme a esto, las instituciones de gobernanza global deben ser concebidas como entidades con funciones regulatorias-administrativas y como marcos promotores de legitimación de dicha constitución global no escrita. “Los organismos y regímenes internacionales de mayor importancia son los creados y controlados por los Estados

---

situaciones de beneficio mutuo. Tal definición supondría que el concepto solo es útil analíticamente donde prevalece la perspectiva modernista del mundo: es decir, donde las amenazas de intervención militar son escasas y los niveles de conflictos bajos” (...) “Nuestra perspectiva implica que las relaciones interdependientes siempre implicarán costos, dado que la interdependencia reduce la autonomía; pero es imposible determinar a priori si los beneficios de un relación serán mayores que los costos. Esto dependerá tanto de los valores que animen a los actores como de la naturaleza de la relación. Nada asegura que las relaciones que denominamos interdependientes puedan caracterizarse como de beneficio mutuo.” Keohane & Nye, op. Cit., pp.22-23.

<sup>34</sup> Un ejemplo manifiesto de ello, radica en el ingreso de China a la OMC en 2001. El hecho de no ser miembro ratificante de la OMC limitaba sus posibilidades de expansión comercial. Es por ello, que con el objetivo de integrarse con mayor eficacia en la economía mundial, de otorgar al comercio exterior y a las IED un escenario más previsible y obtener los beneficios que resultaban del proceso de globalización, China buscó incorporarse a la OMC.

De este modo, asumió la modificación de sus políticas internas para adaptarse al sistema del comercio internacional; suprimió la práctica de precios duales, y las diferencias en el trato de empresas productoras de bienes para venta en China, no empleó controles de precios para auxiliar a la industria nacional, instaló los acuerdos y los requerimientos normativos que rigen a la OMC y reexaminó las leyes nacionales para que ellas sean congruentes con el cuerpo jurídico del organismo internacional, otorgó el derecho a importar y exportar a las empresas del territorio nacional, y no concedió subsidio alguno a la exportación del sector agrícola.

nacionales; la tentativa de diseñar la globalización corre pareja por lo tanto con una delegación de competencias y soberanías de los Estados a los organismos de orden superior, es decir, con una centralización de la política; el tipo de gobernanza de los organismos internacionales es influenciado por sistemas de negociación intergubernamental y por un tipo de control casi jerárquico (p.ej. la OMC por los clubes de países industrializados).”<sup>35</sup>

Desde esta perspectiva, es relevante discernir el modo en que los actores emplean sus recursos de poder, incluso en contextos de acción mutua, para capitalizarlos<sup>36</sup>.

Como se ha mencionado anteriormente, una de las dificultades ante las que confrontan los esquemas emergentes de gobernanza global es la carencia de cohesión entre quienes toman las decisiones y quienes han de acatarlas. Esta discordancia produce un déficit de responsabilidad política. Dicha dificultad reside en que quienes predominan en la toma de decisiones no han de responder ante quienes las acatan. Los Estados dominantes imparten regulaciones económicas globales con consecuencias desventajosas para los Estados que obedecen, y ello acontece no porque los delegados de estos Estados en las instituciones internacionales eluden su responsabilidad política<sup>37</sup>, sino porque proceden en delegación de dicha responsabilidad.

La retórica de la *gobernanza global* erige una racionalidad fragmentada de la eficacia y del crecimiento. Para ello, se instituye un concepto racionalizador del *statu quo* que encubre las discordancias y los conflictos que emergen de la realidad del orden internacional y de las ideologías que la sostienen.

---

<sup>35</sup> Messner, Dirk. (2003). *La arquitectura de gobernanza global en la economía globalizada. El concepto del World Economic Triangle*. Revista Instituciones y Desarrollo N° 14-15 Instituto Internacional de Governabilitat de Catalunya, Córsega 255, 5° 1ª 08036 Barcelona, España, p.163.

<sup>36</sup> Uno de los fundamentos más resistentes en la capitalización de los recursos de poder de los actores Estatales es la fundación del pensamiento único, concebido como “la traducción en términos ideológicos con pretensión universal de los intereses de un conjunto de fuerzas económicas, en particular las del capital internacional”. (...) “Formulada y definida desde 1994, con ocasión de los acuerdos de Bretón Woods. Sus fuentes principales son las grandes potencias económicas y monetarias -Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, Acuerdo General de Aranceles y Comercio, Comisión Europea, Banco de Francia, etc.-” (...) “Este discurso anónimo es retomado y reproducido por los principales órganos de información económica.” Ramonet, Ignacio. (1998). *El pensamiento único. Pensamiento crítico vs. Pensamiento único*. En *Le Monde Diplomatique*. Edición Española, Ed. Debate, p.15.

<sup>37</sup> En el marco de esta argumentación se comprende la responsabilidad política en términos del modelo *principal-agent*. “Una relación de responsabilidad política es una relación en la que un individuo, grupo u otra entidad exige que un agente informe de sus actividades y tiene la capacidad de imponer sanciones al agente. Hablamos de una relación de responsabilidad autorizada o institucionalizada cuando la exigencia de informar y el derecho de sancionar son comprendidos y aceptados por ambas partes”. Keohane, Robert. (2003). *Global Governance and Democratic Accountability*. En D. Held (Ed.), *Taming Globalization*, Oxford: Polity Press, p.139.

La cohesión entre el contexto internacional y la retórica de la *gobernanza global* se cimenta en la universalización de las ideas al marco del sistema político-comercial. Esta retórica hace del dominio comercial un mecanismo que se considera sometido a normativas preestablecidas que se deben ponderar y obedecer.

## CAPÍTULO 2

### **Institucionalización de intereses hegemónicos en la Ronda Uruguay**

#### 2.1. La incidencia de las grandes potencias en la configuración de las negociaciones comerciales en la Ronda Uruguay

Como se ha analizado precedentemente, el ámbito cooperativo entre los actores estatales se estructura sobre la base de sus propios intereses nacionales. Desde esta perspectiva, el sistema internacional es concebido como una dimensión en la que los Estados interactúan reconociendo sus capacidades dentro de un contexto anárquico. El control del sistema comercial internacional constituye una cuestión controversial, supeditada a la distribución del poder entre los actores y a las posiciones de prestigio y de jerarquía de los Estados preponderantes. En consecuencia, el poder y el posicionamiento de los actores estatales en el sistema son variables interdependientes entre sí.

En este contexto, las hegemonías del orden internacional expresan su capacidad de estructurar sus recursos de poder y garantizar la estabilidad y la perdurabilidad a través de diferentes capacidades; entre las más importantes figuran el poder militar y la preponderancia económica y comercial, que en contextos de interdependencia presiden la agenda internacional<sup>38</sup> y se instaura como un elemento de poder para aquellos Estados con capacidad suficiente para conducirlo.

La celeridad del comercio internacional se presenta como un aspecto disputado dentro de la esfera de las relaciones económicas internacionales. Ciertamente, la dinámica del comercio internacional y su correlación con las problemáticas de desarrollo y de integración económica representan una preocupación inherente a la contemporaneidad. Cuestión que se discierne con mayor nitidez mediante la observación de la multiplicidad de contradicciones preexistentes en las relaciones

---

<sup>38</sup> “La agenda de las relaciones interestatales consiste en múltiples temas que no están colocados en una jerarquía clara o sólida. Esta ausencia de jerarquía en los temas significa, entre otras cosas, que la seguridad militar no domina consistentemente la agenda.” Keohane & Nye, op. Cit., p.41. “Los progresos en el manejo de la agenda tradicional ya no son suficientes. Ha surgido una gama de cuestiones nuevas y sin precedentes. Los problemas energéticos, de los recursos, del medio ambiente, de la población, del empleo del espacio y de los mares se equiparan ahora con cuestiones de seguridad militar, ideologías y de rivalidad territorial, las que tradicionalmente habían confirmado la agenda diplomática.” Kissinger, Henry A. (1975). *A New National Partnership*. Department of state Bulletin, p.199.

comerciales entre los países desarrollados y los subdesarrollados. En referencia a los primeros, las estructuras comerciales inscriben condiciones cualitativamente beneficiosas, en contraposición con el carácter desventajoso de los segundos. Estas discordancias irreconciliables en el marco del mercado capitalista internacional se desprenden de las asimetrías que imperan en el sistema de comercio.

Consecuentemente, la finalidad del capítulo presente es exponer las características del comercio internacional en el desarrollo de la Ronda Uruguay<sup>39</sup>, el dominio de las economías más avanzadas en la práctica comercial y en el incremento de las discordancias del régimen entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. Para su argumentación se revisará, en las páginas siguientes de este apartado, las premisas teórico-metodológicas básicas para arribar a un análisis adecuado del dinamismo del comercio internacional y los resultados que se arroja dicha ronda de negociación.

Como consecuencia de la consumación de estas extensas negociaciones se suscribieron cuatro acuerdos relevantes que son los siguientes: el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio; el acuerdo sobre el comercio de mercancías (GATT); el acuerdo sobre derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIP); y el acuerdo general sobre el comercio de servicios (GATS). El análisis sobre la estructura normativa y la puesta en marcha de estos acuerdos permitirá inferir que los intereses comerciales de los Estados hegemónicos de la escena internacional son preponderantes por sobre las preferencias de las economías menos desarrolladas.

Pues bien, la octava ronda de negociaciones multilaterales (Ronda Uruguay) supone que el aprovechamiento de las oportunidades del comercio internacional no han sido simétricas para todos los Estados ratificantes, dadas las divergencias estructurales que emergen entre ellos. Asimismo, al examinar con mayor minuciosidad la consolidación de los flujos de comercio mundial en este período, resulta irrefutable la persistida manifestación del dinamismo en una reducida cantidad de Estados y de productos.

Para completar estas afirmaciones, se adjunta la tabla N° 1 que expresa la dinámica del comercio mundial durante los años '90.

---

<sup>39</sup> La Ronda Uruguay, surgida en septiembre de 1986 en Punta del Este, culminó con la ratificación de la Declaración de Marrakech en abril de 1994, en la que se instauró la institucionalización del comercio mundial.

*Exportaciones mundiales por grupos de países (expresado en %)*

	1980	1990	1997	1998	1999
Países desarrollados	63	73	70	71	69
Países subdesarrollados	23	23	27	25	27
Europa Central y Oriental	9	3	3	3	4

*Tabla N° 1: Fuente. OMC (Organización Mundial del Comercio) Informe anual, 1999.*

La conclusión de la Ronda Uruguay ha permitido examinar el impacto de los acuerdos ratificados sobre el sistema del comercio internacional. El dinamismo del comercio mundial había fortalecido sus cimientos multilaterales lo que debería encauzar a un contexto comercial más previsible. Incrementaron perceptiblemente las expectativas acerca de la articulación de las relaciones comerciales internacionales, en tanto se obstaculizaron los procesos tendientes a erigir férreas barreras proteccionistas que hubieran acarreado conflictos comerciales en el marco interestatal<sup>40</sup>.

Es imperante mencionar que la culminación de la Ronda Uruguay fundó un sostén jurídico sólido para la regulación de las transacciones comerciales. Conjuntamente con esta perspectiva, se estimaba que, en la medida en que se desempeñaba con eficiencia un sistema de resolución de diferencias, disponía de un margen de mayor previsibilidad en las políticas y en las prácticas comerciales de los países miembros.

Sin embargo, en contraste con las expectativas comerciales citadas, la observación de lo manifestado, en cuanto a prácticas y posiciones unilaterales en las

---

<sup>40</sup> “Los instrumentos del neoproteccionismo pueden dividirse en dos grandes grupos, de acuerdo con la estrategia protectora por la que opten los Estados o las empresas afectadas. La primera estrategia es la política; la segunda, la técnica. Dentro de la estrategia política debe incluirse en primer lugar la política de protección que realiza directamente el Estado -de acuerdo o no con el sector o industria afectada- para dar una cobertura de protección integral a algún sector económico. En segundo lugar, es la que siguen las empresas que apelan directamente al Gobierno para recibir protección. La estrategia técnica consiste en la utilización por parte de las industrias o empresas de mecanismos legales que ofrecen un marco de protección, sin necesidad de solicitar la participación activa del Gobierno.” De Laiglesia, Javier Oyarzun. (1993). *GATT neoproteccionismo y Ronda Uruguay*. Cuadernos de relaciones laborales, ISSN 1131-8635, p.170.

Disponible en: <http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/download/CRLA9393120155A/32685>.

transacciones comerciales, es irrefutable la insuficiencia de la Ronda Uruguay para evitar el acrecentamiento en su utilización<sup>41</sup>.

Después de la entrada en vigor de los acuerdos ratificados en la Ronda Uruguay, el sistema multilateral de comercio exhibe persistentemente manifestaciones de complejidad y contradicciones. Ello se define mediante principios relacionados con la férrea competencia internacional en un contexto de globalización que distribuye desigualmente sus dividendos y beneficios, y los originados de la propia hostilidad entre una institucionalidad incipiente que procura liberalizar el comercio de bienes y servicios a través de la instrumentación de enrevesadas disposiciones. Estas últimas advierten cuantiosas falencias de eficacia, originadas en las asimetrías de los Estados ratificantes y de las propias prácticas de muchos de los países, tácitamente comprometidos en la lógica que impera en el sistema.

La Ronda Uruguay introdujo nuevos contenidos en la agenda, enunciados por los países industrializados, que advierten con restringir las oportunidades de los países en vías de desarrollo para competir en condiciones complejas y desiguales, que serán utilizadas como argumentos para establecer barreras no arancelarias, o evitar la entrada de sus productos a los mercados. Las preferencias comerciales otorgadas a los países del Tercer Mundo han ido mermando de modo manifiesto<sup>42</sup>, reduciendo las protecciones a los valores de las exportaciones e instrumentos de promoción de desarrollo.

Por lo tanto, la cuestión radica en alcanzar una reducción de los derechos arancelarios u otras medidas de protección de las exportaciones de los países subdesarrollados, como así también para aquellos productos potenciales de exportación.

Este análisis revela la injerencia de los países desarrollados en la estructuración de un sistema de protección progresivo para los productos primarios, por lo cual el grado de protección se incrementa tanto para los productos semielaborados y como los elaborados.

De ello se discierne que los derechos arancelarios son notablemente más elevados cuanto mayor valor se añade al producto primario original:

---

<sup>41</sup> Uno de los ejemplos más relevantes al respecto son las progresivas medidas antidumping reportadas por los miembros del GATT-OMC durante el desarrollo de la Ronda Uruguay y en el período posterior a la misma.

<sup>42</sup> Como nítidos ejemplos de la reducción de beneficios comerciales a los países del Tercer Mundo cabe mencionar, entre otros, la protección arancelaria a las industrias emergentes -generadora de ingresos-, los convenios de productos básicos, la indización de precios, los tratamientos comerciales preferenciales, etc.

Grano de café <b>9%</b>	Preparados <b>18%</b>
Grano de cacao <b>3%</b>	Mantequilla de cacao <b>12%</b>
Semillas de aceite vegetal <b>0%</b>	Mantequilla <b>25%</b>
Tabaco no elaborado <b>24%</b>	Tabaco elaborado <b>79%</b>
Algodón en rama <b>0%</b>	Textiles: <b>Ac. multifibras</b>

*Tabla N° 2: Fuente: M. Barrat-Brown, La marginación de África, en, C. Berzosa, La economía de los '90, Icaria/Fuhem, Madrid, 1994.*

Los efectos de la restricción de acceso a los mercados occidentales de productos procesados, en conjunción con la coacción para que estos países en vías de desarrollo expandieran sus mercados a los abastecedores extranjeros, obstaculizaron el progreso y apertura de las industrias y limitaron la protección del carácter competitivo extranjero más desarrollado.

Como ya se ha examinado, en los estudios macroeconómicos se vaticina que los preceptos de liberalización concebidos durante la Ronda Uruguay han provocado escasas ventajas a los países en desarrollo y casi la totalidad de los menos adelantados. El declive de los precios de los productos básicos y las complejidades que se han exhibido durante el período de entrada en vigencia de los acuerdos comerciales ratificados en la Ronda Uruguay han originado una nueva marginación de estos países en el comercio internacional.

La agenda de la Ronda Uruguay está conducida a los sectores de la economía en los cuales los países industrializados poseen una ventaja comparativa y, en contraste, la apertura de los sectores como la agricultura y los textiles se han desarrollado escasamente, obstaculizando la eficaz competencia que las naciones en desarrollo podrían evidenciar.

En este contexto, los países en desarrollo sustentaron que, como consecuencia de la agenda distorsionada de la Ronda Uruguay, se evidenciaron costos considerables para ejecutar los acuerdos emergentes de esta negociación con escasos beneficios concomitantes.

Los países industriales han adoptado un carácter renuente ante el intento de restringir el férreo proteccionismo al sector agrícola y textil. Dichos sectores se presentan con indiscutido predominio en las economías nacionales de los países más industrializados y preservan un sólido proteccionismo en torno a sus sectores agrícolas,



erosionando la esperanza de los países subdesarrollados de integrarse al sistema de comercio internacional y revelando que el acceso de las economías menos avanzadas en la trayectoria del comercio internacional no es genuino ni legítimo.

En lo que respecta a las posiciones de las partes en la Ronda Uruguay, cada Estado ratificante emplaza sus propios objetivos en las negociaciones comerciales. Entre las posiciones más importantes de las principales potencias comerciales pueden citarse las siguientes:

- Los Estados Unidos circunscriben sus propósitos comerciales en la liberalización de la actividad agrícola cerealista y la apertura de mercados en el campo de la propiedad intelectual, las inversiones y los servicios. En contraposición a ello, deberían liberalizar la estructura comercial de productos agrícolas no cerealistas y textiles.
- Del mismo modo, la Comunidad Europea también concibe beneficios en materia de liberalización de determinadas esferas como la propiedad intelectual e inversiones. Sin embargo, debería eximir al sector textil y al agrícola de la supeditación al régimen proteccionista de la PAC<sup>43</sup>.
- En cambio, Japón focaliza su interés en la apertura a las nuevas áreas. Asimismo, procura evitar que se admitan medidas proteccionistas que deterioren su densidad de exportaciones en productos industriales. En compensación debería liberalizar el mercado agrícola manifiestamente protegido, por ejemplo, la industria arrocera.

---

<sup>43</sup> “Los efectos perversos de la regulación agraria europea no se han circunscrito al propio espacio comunitario, sino que se han dejado sentir también en los mercados internacionales, razón por la cual las críticas contra la PAC han arrojado con virulencia, tanto desde los países en desarrollo con gran potencial de producción agraria, como desde los países más avanzados, por más que estos últimos hayan practicado también, en general, políticas agrarias fuertemente proteccionistas. Unos y otros -Estados Unidos, grupo Cairns- han objetado, además de la fuerte protección del mercado comunitario, las cuantiosas subvenciones a la exportación que aplica la Unión Europea para colocar sus ingentes excedentes en el mercado internacional, concurriendo de forma desleal, sobre todo, con los países en desarrollo que, al no poder permitirse políticas proteccionistas, quedan marginados de ese mercado a pesar de ser plenamente competitivos” (...) “Como era previsible, el acoso exterior contra la PAC, más o menos discreto durante algunos años a pesar de su no decaída intensidad, cobró especial realce en el marco de la Ronda Uruguay del GATT, donde conforme avanzaban los años del decenio de 1980, aquellas objeciones encontraron cauces institucionalizados para formularse con persistencia y máximo eco. Dicho foro multilateral, efectivamente, incluyó por primera vez el comercio agrario dentro de la Agenda de negociaciones, consiguiendo, tras un alargado y arduo proceso negociador finalizado en 1994, acuerdos que recortaron sensiblemente el margen de maniobra de Europa en los intercambios agrarios.” García Delgado, José & García Grande, Josefina M. (2005). *Política Agraria común: balance y perspectivas*. La Caixa, Barcelona, p.13.

PAÍS O PAÍSES	OBJETIVOS	POSIBLES CONCESIONES
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización del comercio internacional de cereales.</li> <li>• Liberalización del comercio internacional de servicios.</li> <li>• Regulación de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.</li> <li>• Regulación de las inversiones relacionadas con el comercio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización del comercio internacional de productos agrarios (no cereales).</li> <li>• Liberalización del comercio internacional de textiles y artículos de confección.</li> </ul>
<b>UNIÓN EUROPEA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Regulación de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.</li> <li>• Regulación de las inversiones relacionadas con el comercio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización del comercio internacional de productos agrarios.</li> <li>• Liberalización del comercio internacional de textiles y artículos de confección.</li> </ul>
<b>JAPÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impedir nuevas formas de protección.</li> <li>• Regulación de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.</li> <li>• Regulación de las inversiones relacionadas con el comercio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización del comercio internacional de productos agrarios.</li> </ul>
<b>PAÍSES SUBDESARROLLADOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización del comercio internacional de productos agrarios.</li> <li>• Liberalización del comercio internacional de textiles y artículos de confección.</li> <li>• Mayor disciplina en la autorización y en la utilización de excepciones a los principios generales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización del comercio internacional de servicios.</li> <li>• Regulación de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.</li> <li>• Regulación de las inversiones relacionadas con el comercio.</li> </ul>

**Tabla N° 3:** Orts, V. y Suárez, C. (1996). *La Ronda Uruguay y la Organización Mundial del Comercio*. Papeles de Economía Española 66, pp.10-21.

Los países en desarrollo poseen como objetivo imperante la liberalización de los sectores textil y agrícola. Del mismo modo, pretenden que se instituyan disciplinas proteccionistas frente a la puesta en marcha de medidas de salvaguardia y frente a los acuerdos de cuotas voluntarias a la exportación<sup>44</sup>. Los países en vías de desarrollo

<sup>44</sup> “Los países han utilizado cuotas de exportación para restringir el comercio. Al hacerlo negocian un pacto compartido de mercado conocido como acuerdo de restricción voluntaria a la exportación, también conocido como acuerdo sistémico de marketing.” Carbaugh, Robert J. (2009). *Economía Internacional*. Cengage Learning Editores S.A de C.V., Mexico, p.158. “En apariencia son los países exportadores los que, por su propia iniciativa, establecen esas restricciones, pero en la práctica es casi imposible imaginar que éstos renuncien a la posibilidad de realizar ventas en mercados exteriores. Lo que realmente está detrás de dichas restricciones son las cuotas que los países importadores fijan a través de acuerdos con sus proveedores. Ante la posibilidad de que esos países importadores adopten represalias que supongan un perjuicio aun mayor, sus potenciales suministradores se resignan a admitir <voluntariamente> esas cuotas encubiertas” (...) “El GATT, en un inusitado ejercicio de cinismo, tolera estas formas de protección encubierta, considerando que son el resultado de -acuerdos de comercialización ordenada- entre exportadores e importadores. Esos acuerdos, desde un punto de vista formal, pretenden evitar la desorganización que puede generar en un mercado concreto la excesiva presencia de importaciones, sin que dicha presencia se deba a la existencia de competencia desleal (dumping o subvenciones irregulares a

deberían admitir la liberalización de los servicios, de la propiedad intelectual y de las inversiones.

En este contexto, las negociaciones de la Ronda Uruguay, que deberían haber culminado en 1990, no lograron concluirse hasta 1993. Coexiste una multiplicidad de razones para ilustrar este aplazamiento, la principal ha sido la falta de consenso entre la Unión Europea y los Estados Unidos en materia agrícola de subsidios.

En los capítulos precedentes, examinaremos los diversos acuerdos comerciales que emergieron durante el desarrollo de la Ronda Uruguay y su incidencia en la distribución de los costos y beneficios, que se enmarcan en la trayectoria del sistema de comercio internacional. A partir de ellos, es posible inferir que, aunque progresivamente se han incorporado normativas que procuraron promover las exportaciones de los países en desarrollo, es concluyente que predominaron los intereses de los países industrializados al amparar una elevada estructura proteccionista en aquellos sectores en donde el marco competitivo con los países en desarrollo limitaría los beneficios arrojados por la práctica comercial internacional.

En consecuencia, la Ronda Uruguay constituyó un desarrollo relevante, aunque deficiente al proporcionar un condicionado esquema de intercambios comerciales para los países menos desarrollados.

A continuación, se desarrollarán los acuerdos fundamentales congregados en esta ronda de negociación. El análisis en el estudio de dichos acuerdos permitirá inferir la predominancia de las principales potencias comerciales en la configuración de la agenda de negociaciones y en la normatización de las relaciones comerciales.

---

la exportación).” Lobejón Herrero, Luis Fernando. (2001). *Comercio Internacional*. Ed. Akal S.A, Madrid, p.39.

## 2.2. El Sector Textil y de Confección; Acuerdo Multifibras (AMF)

El convenio logrado en la Ronda Uruguay, en lo que al comercio del textil respecta, evidencia el propósito de alcanzar la liberalización del sector dispensando así el elevado grado de proteccionismo que ha singularizado el área del comercio textil.

El dispositivo jurídico que obstaculiza la liberalización comercial del sector textil lo simbolizaba el acuerdo relacionado al comercio internacional de los textiles, célebre como El Acuerdo Multifibras (AMF)<sup>45</sup>, legitimado en 1974 en la esfera del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), prorrogado en diversas ocasiones<sup>46</sup>. Este tratado se articuló como un esquema jurídico particular exceptuado de las reglas y principios normativos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, y en estrecha contradicción con ellos. Asimismo, ha revelado para el comercio internacional, un ejemplo manifiesto de legitimación de restricciones a través de una práctica institucionalizada de reglamentación del mercado.

La consolidación de este acuerdo se subordinó a las exigencias de otorgar una respuesta política a la cuestión del comercio de textiles con el propósito de aquietar, de un modo legítimo, el incremento de las demandas por parte de grupos de presión en algunos países desarrollados, que interpelaban un amparo a las industrias nacionales que

---

<sup>45</sup> “Hasta la conclusión de la Ronda Uruguay, los contingentes de productos textiles y de vestido se negociaban bilateralmente y se regían por las normas del Acuerdo Multifibras (AMF). Este Acuerdo preveía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, un perjuicio grave a la trama de producción del país importador. El Acuerdo Multifibras constituía una importante desviación de las normas básicas del GATT y, en particular, del principio de no discriminación. El 1º de enero de 1995 fue reemplazado por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, que establece un proceso de transición para la supresión definitiva de los contingentes.” CEPAL, CARI, IICA. (2005). *Argentina-India un desafío y una oportunidad para la vinculación económica y comercial*. Estilos Gráficos S.A, Buenos Aires, p.98. “En 1974, en el marco de la Ronda Tokio se estableció el Acuerdo Multifibras, que fijaba el marco legal para el proteccionismo del sector textil y del calzado en los países desarrollados. Este acuerdo, que estaría en vigor hasta 2005, fue el resultado de las presiones de los productores textiles de los países ricos, que solicitaron ayuda a sus gobiernos ante la competencia que provenía de los países en desarrollo sobre todo de los emergentes asiáticos. El Acuerdo Multifibras estableció cuotas a la importación de productos textiles y calzado en los países de la OCDE por lo que legalizó el proteccionismo mediante un acuerdo multilateral en contra de los intereses de los países en desarrollo. Este acuerdo constituye un buen ejemplo de cómo el GATT, además de facilitar el libre comercio, también servía para aprobar acuerdos proteccionistas cuando la apertura comercial generaba importantes costes de ajuste internos a los países avanzados.” Steinberg, Federico. (2007). *Cooperación y conflicto. Comercio internacional en la era de la globalización*. Ed. Akal, Madrid, p.33.

<sup>46</sup> El Acuerdo Multifibras fue establecido bajo las negociaciones del GATT. La entrada en vigor del mismo se estableció por un período de cuatro años. En enero del 1978 se renegoció una prórroga por cuatro años más de vigencia del AMF, hasta alcanzar una nueva prórroga hasta el 31 de julio de 1986.

fuese más allá de las promovidas por su predecesor, el Acuerdo a Largo Plazo (ALP)<sup>47</sup> de 1961. Estos reclamos, hasta la creación del Acuerdo Multifibras, habían sido contemplados por los Estados mediante prolongadas restricciones unilaterales, no asentadas por el cuerpo normativo del GATT, y la ratificación de restricciones voluntarias a la exportación<sup>48</sup> con industrias de los países exportadores más competentes, que tampoco se hallaban complacidos con el desorden comercial imperante.

De este modo, el AMF se ha instaurado como un régimen especial para estructurar y normatizar el mercado, consagrando un exiguo margen de seguridad jurídica que debía consumir las continuas inobservancias que se suscitaban en el esquema del GATT, sin que ello escenifique un incremento súbito de las importaciones en áreas específicas que tendían a la desestabilización.

En este sentido, su actuación como ordenador del sector textil fue evidente, pero, pese a ello, su desarrollo ha relegado el arquetipo del libre mercado. Esta omisión obstaculizó la simetría en la distribución de beneficios comerciales para las partes contratantes del acuerdo y ocasionó la progresiva inoperatividad del AMF. “Se ha demostrado que el Acuerdo Multifibras constituye en sí mismo un impedimento inequitativo para el comercio; por su parte, el nuevo procedimiento automático intenta aumentar el grado de restricción, añadiendo un concepto arbitrario de "estabilización", con lo cual se limita aún más la potencialidad de exportación de nuevos participantes en el proceso. Este procedimiento vulnera los principios en que se basa el Acuerdo Multifibras.”<sup>49</sup>

Por consiguiente, como la práctica comercial ha manifestado, la proposición de ordenar el mercado mediante la compatibilización de la liberalización, requerido por los exportadores con mayor predominio, y la protección de los mercados, reclamada por los importadores, era un juego de artificio. El AMF, desde sus orígenes, se había

---

<sup>47</sup> Conforme al “Acuerdo a corto plazo relativo a los artículos textiles de algodón. Este acuerdo fue concluido como excepción a las disposiciones del Acuerdo General, y permitía la negociación de restricciones contingentarias para las exportaciones de los países productores de algodón. En 1962, el Acuerdo a corto plazo pasó a ser el Acuerdo a largo plazo y estuvo vigente hasta 1974, cuando entró en vigor el Acuerdo Multifibras”. OMC. (1998) Comunicado de prensa, Press/88. <http://www.wto.org>. Arrangement Regarding International Trade in Textiles, GATT Doc. TEX. NG IS/3; as amended by the Protocol Amending The 1986 Protocol Extending The Arrangement period of validity was extended by the Protocol Mainraining in Force the Arrangement Regarding Inter-nacional Trade in Textiles (L/7363) 9 December 1993, BISD 40S (1993)/4 until 31 December 1994. Peter, Tobias Stoll & Schorkopf, Frank. (2003). *World Economic Order, World Trade Law*. Martinus Nijhoff Publishers, The Netherlands, p.126.

<sup>48</sup> V. Anexo n°. 1. Artículo VIII: Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación.

<sup>49</sup> Pelzman, Joseph & Núñez, José. (1985). *El crimen más largo: los controles impuestos por los Estados Unidos a la exportación de productos textiles*. Revista de Estudios Internacionales. Instituto de Estudios Internacionales, Octubre-Diciembre, Chile, p.594.

constituido como un mecanismo de legitimación de un sistema proteccionista, a través del ordenamiento de normas restrictivas que ya imperaban para salvaguardar la producción nacional de los países desarrollados frente a las importaciones contra las que les era viable la competitividad, siendo la liberalización un propósito accesorio que la aplicación del acuerdo terminó por erosionar<sup>50</sup>.

El fundamento primario de este régimen comercial se hallaba en la concepción de desorganización de mercado<sup>51</sup>, dispuesto en el anexo A del tratado. En dicho anexo era posible constituir un cúmulo de restricciones selectivas por países y productos mediante cuotas de importación preestablecidas, o bien una vez se manifestase la subsistencia de contextos reales de desorganización del mercado, o bien de modo precautorio mediante la ratificación de acuerdos de carácter bilateral de restricción - reglamentado en el artículo 4-<sup>52</sup> y cuyo fin debía ser mitigar el riesgo de desorganización.

---

<sup>50</sup> Contrastar con lo estatuido en el preámbulo, los artículos I, II y el anexo B con los artículos III y IV del Acuerdo Multifibras.

<sup>51</sup> “En noviembre de 1959, Estados Unidos introdujo en el temario del GATT la consideración de la desorganización del mercado debido al repentino y considerable crecimiento de las importaciones procedentes de países de bajos salarios. En esa ocasión, se elaboró una descripción de la desorganización de los mercados que abarcaba los siguientes factores: i) las importaciones de diversos productos procedentes de fuentes determinadas aumentan o pueden aumentar bruscamente y en proporciones considerables; ii) estos productos se ofrecen a precios bastante inferiores a los existentes en el mercado del país importador para otros similares de calidad comparable.

También aclaraba que las diferencias de precios mencionadas no eran la consecuencia de una intervención gubernamental en la fijación o formación de los precios ni de prácticas de dumping, y que esta situación causaba un perjuicio o una amenaza de perjuicio grave para los productores nacionales. (Decisión del 19 de noviembre de 1960, GATT, “Instrumentos Básicos y Documentos Diversos”, Noveno Suplemento, 1961, pág.27; Acuerdo de Largo Plazo Anexo C; Acuerdo Multifibras Anexo A).” Tussie, Diana. (1984). *El papel del GATT en la regulación del proteccionismo: el caso de las exportaciones de textiles de los países en desarrollo*. Integración latinoamericana, Ed. Estudios, p.49.

<sup>52</sup> “A1 aplicar su política comercial en el sector textil, los países participantes tendrán muy en cuenta que, por la aceptación del presente Acuerdo o por su adhesión, están obligados a seguir un método multilateral para buscar soluciones a las dificultades que se planteen en el sector” (...) “No obstante, siempre que ello sea compatible con los objetivos y principios básicos del presente Acuerdo, los países participantes podrán concluir acuerdos bilaterales en condiciones mutuamente aceptables a fin de, por una parte, eliminar riesgos reales de desorganización del mercado (según se la define en el Anexo A) en los países importadores y una desorganización del comercio de textiles en los países exportadores y, por otra parte, asegurar la expansión y el desarrollo ordenado del comercio de textiles y un trato equitativo para los países participantes” (...) “Los acuerdos bilaterales que se apliquen de conformidad con este artículo serán en su conjunto, niveles básicos y coeficientes de crecimiento incluidos, más liberales que las medidas previstas en el artículo 3 del presente Acuerdo. Estos acuerdos bilaterales se formularán y se administrarán de manera que faciliten la total exportación de los niveles en ellos estipulados y contendrán disposiciones que garanticen una flexibilidad substancial para llevar a cabo los intercambios comerciales que se rijan por ellas, y que sean compatibles con la necesidad de lograr una expansión ordenada de esos intercambios y con la situación en el mercado interior del país importador interesado. Esas disposiciones podría comprender las cuestiones de los niveles básicos, el crecimiento, el reconocimiento de la creciente intercambialidad de las fibras naturales, artificiales y sintéticas, la utilización anticipada, la transferencia de remanentes del año anterior, las transferencias de un grupo de productos a otro y cualquier otra disposición que sea mutuamente satisfactoria para las partes en dichos acuerdos bilaterales.” Acuerdo

Los requerimientos para el asentamiento de estas restricciones comerciales, que tenían como cometido equilibrar el sistema, eran la mencionada distorsión de los mercados, la temporalidad<sup>53</sup>, la imposición de normas de flexibilidad y la tarea de vaticinar una tasa de crecimiento anual que fue examinada al finalizar cada prórroga y que, aun así, no fue acatada. Además, se previó que los sistemas de restricción preestablecidos precedentemente a la entrada en vigor del Acuerdo Multifibra fuesen suprimidos o modificados en los mecanismos previstos en el acuerdo a fin de homogeneizar el régimen<sup>54</sup>.

Por último, se consolidó un Órgano de Vigilancia de los Textiles (OVT)<sup>55</sup> integrado por ocho miembros de carácter gubernamental, que debían operar de modo individual y sujeto al Comité de los Textiles (CT)<sup>56</sup>, que a su vez era un órgano plenario, no permanente y anexo al Consejo de Representantes de las Altas Partes Contratantes del GATT a quien le confeccionaba preinformes anuales.

Estos órganos debían gestionar la revisión del empleo del AMF y solventar las posibles disputas, aunque para ello no se les dotó de la adecuada competencia, especialmente en observancia a los acuerdos preventivos del artículo 4, respecto de los cuales el OVT debía examinar su correlación con el artículo en cuestión en relación al texto normativo del acuerdo y a la confección de un informe sobre su argumentación y congruencia, permitiendo en su caso elaborar informes y asesoramientos no obligatorios<sup>57</sup>.

Pero, asimismo, esta práctica se fue corrompiendo dada la preponderante preferencia de los Estados hacia los acuerdos de carácter preventivos que se promovían en el artículo 4 del acuerdo, que establecían regímenes individuales, convenidos sin relevantes condicionamientos ni inspecciones, en contraposición con el artículo 3, con

---

Multifibras. (AMF). Artículo 4, 1974. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/16-tex.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/16-tex.pdf).

<sup>53</sup> V. Artículo 16, “El presente Acuerdo permanecerá en vigor durante cuatro años.” Acuerdo Multifibras (AMF), 1974.

<sup>54</sup> V. Artículo 2, “Todas las restricciones cuantitativas unilaterales existentes, los acuerdos bilaterales y cualesquiera otras medidas cuantitativas vigentes, que tengan efectos restrictivos, serán notificadas en detalle al Órgano de Vigilancia de los Textiles que transmitirá las notificaciones a los demás países participantes para su información. Las medidas o los acuerdos no notificados por un país participante a los sesenta días de haber aceptado el presente acuerdo o de haberse adherido al mismo se considerarán incompatibles con el Acuerdo y se suprimirán inmediatamente.” Acuerdo Multifibras (AMF), 1974.

<sup>55</sup> V. Artículo 11. “El Órgano de Vigilancia de los Textiles examinará anualmente todas las restricciones introducidas o los acuerdos bilaterales concluidos por los países participantes con relación al comercio de productos textiles desde la entrada en vigor del presente acuerdo y que deban comunicársele en virtud de las disposiciones del presente Acuerdo; cada año comunicará sus conclusiones al Comité de los Textiles.” Acuerdo Multifibras (AMF), 1974.

<sup>56</sup> Creado en el artículo 10, Acuerdo Multifibras (AMF), 1974.

<sup>57</sup> V. Artículo 4.4, Acuerdo Multifibras (AMF), 1974.

mayor carácter prohibitivo y sometido a supervisión. Ello ocasionó que el AMF fuere transmutando hacia un mecanismo de múltiples regímenes bilaterales<sup>58</sup> donde las negociaciones eran nítidamente asimétricas y donde el riesgo de desorganización de mercado, que acreditaba las restricciones comerciales, se hacía cada vez más difuso. Además, estos acuerdos bilaterales frecuentaban la inclusión de cláusulas de dudosa legalidad que creaban contextos excepcionales a la norma general.

En consecuencia, la operatividad del Acuerdo Multifibras terminó erosionando el argumento del régimen especial, posponiendo la problemática del sector textil que desde entonces ha logrado persistir en los países desarrollados importadores, pero cada vez con el empleo de mayores restricciones comerciales en el sector.

Por otro lado, la consolidación de esta multiplicidad de regímenes bilaterales al amparo del artículo 4, eximido del cumplimiento de las exigencias del AMF, conllevó a que los países en vías de desarrollo, y netos exportadores, invoquen la admisión de subsidios, *dumping*, salarios mínimos, y objetables mecanismos, como la falsificación de marcas y origen de las mercancías, para proclamar mayor competitividad en sus productos, aspectos estos últimos que no se hallaban preestablecidos en el AMF original y que tan sólo en la tercera prórroga -de 1986- empezaron a ser objeto de mención, aunque sin fijar una regulación efectiva al respecto.

El cúmulo de estos factores configuró el Acuerdo Multifibras como un convenio ineficaz y obsoleto, y puso en evidencia su carácter de mera reparación para satisfacer las demandas de restricción comercial, en lugar de suplir una eficiente vía que permita resolver los desequilibrios del comercio internacional de textiles; razón por la cual, al disipar toda operatividad, carecía de argumentos sólidos para continuar estructurando el sistema comercial.

---

<sup>58</sup> “Al igual que los Acuerdos de Corto y Largo Plazo que le precedieron, el Acuerdo Multifibras es fundamentalmente un marco que abarca los acuerdos sobre cupos negociados bilateralmente entre un país exportador y uno importador; por ejemplo, conforme al Acuerdo Multifibras, Estados Unidos tiene acuerdos bilaterales con 21 países que comprenden 107 categorías de productos; la CEE tiene 25 acuerdos bilaterales que abarcan 123 categorías de productos” (...) “Los acuerdos especifican las condiciones en las que se puede solicitar una restricción de las exportaciones o imponer unilateralmente una restricción cuantitativa. Tanto el Acuerdo Multifibras como los que lo antecedieron fueron concebidos como una transacción mediante la cual, a cambio de un aumento garantizado de sus exportaciones, los países menos desarrollados convinieron en ejercer moderación y (de facto si no de jure) renunciar a otros derechos otorgados por el GATT, tales como los previstos en el artículo XII (no discriminación en la administración de restricciones cuantitativas) y, por lo tanto, también en parte, al derecho de represalia (artículo XXII) y al derecho a concesiones compensatorias (artículo XIX sobre procedimientos de salvaguardia).” Tussie, op. Cit., p. 47.



### 2.3. Los Derechos de propiedad intelectual

La relevancia de los derechos de propiedad intelectual en el sistema del comercio internacional se estableció en el período precedente a la Ronda Uruguay. Durante el desarrollo de la Ronda Tokio ya se había citado la magnitud del comercio de mercancías falsificadas y se había emprendido la confección de aspectos vinculados con la propiedad intelectual<sup>59</sup> que a posteriori no lograron delimitarse.

En el presente apartado se examinará la incorporación de la propiedad intelectual en el Anexo IC de la OMC, referente al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio<sup>60</sup> y los alcances que este nuevo esbozo jurídico ha tenido en los países menos desarrollados.

Las insuficiencias inherentes al ejercicio del derecho internacional público y los intereses económicos de los países industrializados fueron los componentes que promovieron la inserción de esta asignatura en un acuerdo de carácter comercial y no en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (O.M.P.I)<sup>61</sup>, institución precedente a los ADPICs, que desde su origen se le han imputado dos falencias principales; en

---

<sup>59</sup> La propiedad intelectual es “la facultad reconocida a una persona (autor en sentido amplio) para disponer de una creación espiritual determinada, no sólo en el aspecto intelectual propiamente dicho (sólo él puede reformarla), sino también en el aspecto patrimonial, para beneficiarse con el producto de explotación económica”. Cabra, Marco Gerardo Monroy. (1975). *Introducción al derecho*. Editorial Temis, Bogotá, p.210. Conforme a lo anterior, “la propiedad intelectual es el derecho de dominio que se ejerce sobre las cosas inmateriales o incorpóreas producto del intelecto o talento de una persona. Para explicar mejor esta definición, se puede plantear que toda persona que a través de sus ideas, pensamientos o imaginación crea una obra o invención, ejerce respecto de ella un derecho de dominio o propiedad. Con esto se entiende que sobre la expresión del intelecto del hombre existe un dominio o propiedad, vale decir, un derecho real, ejercido por una persona y que los demás están obligados a respetar” (...) “Ahora bien, la propiedad intelectual es una propiedad que se refiere solo al dominio sobre las cosas inmateriales o incorpóreas y no sobre las cosas corporales o materiales, pues las últimas se rigen exclusivamente por las normas de la propiedad ordinaria o común, que no son más que la relación jurídica de las personas con las cosas tangibles y reales, como una casa, un lote o un carro, ejerciendo el derecho real de dominio como señor y dueño de esa cosa corporal.” Palacios, Juan Pablo Canaval. (2008). *Manual de propiedad intelectual*. Ed. Universidad del Rosario, Bogotá, p.13.

<sup>60</sup> V. Anexo nº. 3. ADPIC. Acuerdos sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. (1994). Anexo I C. Marrakech, Marruecos.

<sup>61</sup> La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual “fue creada en 1967, en virtud de una convención sucesora de la Oficina Unida Internacional para la Protección de la Propiedad Intelectual (OUIPI), que había sido establecida en 1893. (La OUIPI representaba las secretarías unidas de la Unión de París (para la protección de la propiedad industrial) y la Unión de Berna (para la protección de obras literarias y artísticas), que se habían creado en 1883 y en 1886, respectivamente). En 1974 la OMPI pasó a ser un organismo especializado de las Naciones” (...) “Los propósitos de la OMPI era “promover la protección de la propiedad intelectual en todo el mundo mediante la cooperación entre los estados y, cuando proceda, en colaboración con otras organizaciones internacionales” (...) “Asegurar la cooperación administrativa entre los estados para la observancia de diversos acuerdos internacionales en materias como marcas comerciales, diseños industriales, clasificación de bienes y servicios, protección de nombre de origen, obras literarias y artísticas, ejecutantes, organizaciones productoras de fonógrafos y organizaciones de radiodifusión.” Londoño, Luis Fernando Álvarez (2000). *Historia del derecho internacional público*. Ed. CEDI Estudios de Derecho Internacional, Bogotá, pp. 208-209.

primer término, aunque la OMPI se hallaba sujeta a la coordinación y administración de los divergentes acuerdos y convenciones en materia de propiedad intelectual. Estos últimos no eran de trascendencia en los Estados ratificantes a menos que éstos los hubieran preestablecido en su derecho interno, cuestión que no siempre se cumplía. Asimismo, la OMPI en contraste con la esfera normativa del GATT, no posee un mecanismo eficaz para dirimir las controversias entre los Estados partes.

En este sentido, la OMPI ha sido un marco de persistentes controversias entre los países desarrollados, que sostenían la adopción de derechos de propiedad intelectual, y los Estados en desarrollo, adversos a esta cuestión. Por esta razón, el impulso de los procesos de toma de decisiones en la Ronda Uruguay arrojó un amplio margen de contingencias para resolver dicha tesitura.

En 1986, la Declaración de Punta del Este expone los propósitos de la Ronda en referencia al sector de propiedad intelectual. Entre lo que cabe mencionar los siguientes puntos: mermar los obstáculos al comercio internacional, salvaguardar los derechos de propiedad intelectual y reestructurar el esbozo normativo del acuerdo para que no se presente como una obstrucción al comercio genuino.

En este nuevo esquema normativo se decreta un procedimiento de resolución de conflictos concentrado. Ello podría ser concebido como una disposición positiva en correlación con la práctica imperante, pero la reticencia de los Estados menos desarrollados, a que el sector de propiedad intelectual se incorporara en el acuerdo, no progresó e imperó la postura de los promotores de anexar esta materia en el cuerpo normativo del Acuerdo General de Aranceles y Comercio. El proceso de toma de decisiones y de negociación de este tratado se concertó sin la participación de los países menos desarrollados, con una escasa información de las implicancias de adhesión.

Al someter a análisis el contenido de los ADPIC<sup>62</sup>, se infiere que los derechos sustantivos y las cuestiones procesales relativas a la observancia de los derechos de propiedad intelectual son vigorizados en privilegio de los poseedores de dichos títulos y de recursos para resguardar su proteccionismo.

Las economías menos avanzadas, en el preámbulo de la Ronda Uruguay, no poseían títulos de propiedad intelectual para ser protegidos por las particularidades establecidas en el acuerdo ni por los mecanismos técnicos, económicos ni humanos para

---

<sup>62</sup> V. Anexo nº.3. ADPIC. Acuerdos sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (1994). Anexo 1 C. Marrakech, Marruecos.

emplear los métodos que concede esta legislación en la preservación de sus bienes intelectuales.

Our general point is that innovativeness, besides being partly the result of a random process naturally concerning something new and not-expected, entails a degree of stickiness shaped by scientific, technological and production capabilities. This entails serious consequences in considering the implications for developing countries of the reconfiguration of contemporary markets for knowledge.

First, in the case of the markets for technologies it is clear that developing countries lack production and technological capabilities that would enable them to participate in those markets. In the supposed division of labor, they cannot play the role of specialized technology providers. At the same time, they face serious constraints for acting as technology demanders, due to their production specialization and to their scant technological capabilities that would be necessary to decode and productively use patent information. Socio-institutional factors, infrastructure, current scientific and technological capabilities shape the arena of production possibilities in a strict way. Actually, even supposing the extreme scenario where all patent information would be freely available to developing countries it would be rather illusionary to imagine a spurring of local manufacturing firms (who would do that?).

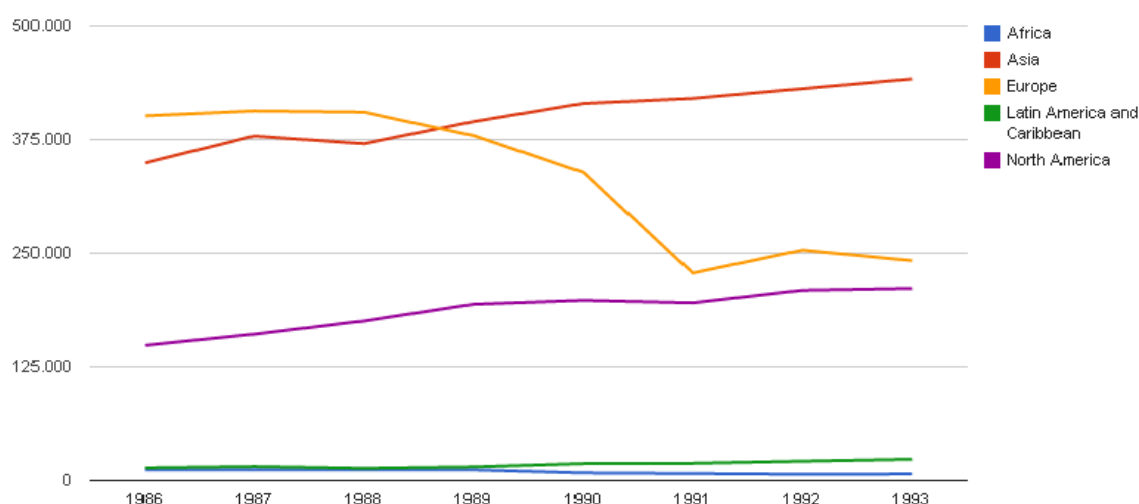
Second, in the case of the markets for science the same discourse applies. Developing countries lack the scientific and technological capabilities to enter in this market. Beyond legal frameworks, those countries suffer of a chronic deficiency in terms of researchers and as regards the quality of infrastructure and systemic environment for science and scientific research. Obviously the current debate regarding proprietary versus open science should be of concern for developing countries, but they should avoid blaming patents as the only barrier for their scientific catch up. Public support to research and development, the

recognition of the profession of researchers, capacity building in scientific research and development, investment in top quality.<sup>63</sup>

Un ejemplo manifiesto de ello es el tema de las patentes -entre otros derechos de propiedad industrial- que producen efectos que no estimulan el proceso de transferencias tecnológicas ni del desarrollo de las competencias científicas locales en los países subdesarrollados.

El cuadro precedente indica que, durante el desarrollo de la Ronda Uruguay, el porcentual de los países en desarrollo en la distribución mundial de patentes es exiguo. Esto evidencia el modesto grado de participación de las economías menos avanzadas en las solicitudes internacionales de patentes.

*Patent; Total applications. Year Range; 1986-1993*



**Tabla N° 4:** WIPO/ Intellectual Property Statistic Data Center. IP Statistic. 1986-1993.

La preeminencia de férreas patentes erosiona el interés y obstaculiza el desarrollo tecnológico de los países en desarrollo. Por esta razón, las patentes más fuertes incrementan los costos de la tecnología, por lo que aminoran la transferencia tecnológica hacia los países en desarrollo. Se asiente que una patente vigoriza el rígido posicionamiento negociador de los proveedores de tecnología, lo que les permite

<sup>63</sup> Cimoli, Mario & Primi, Annalisa. (2007). *Technology and intellectual property: a taxonomy of contemporary markets for knowledge and their implications for development*. CEPAL, Santiago de Chile, p.25. En disponible en: <http://www.eclac.org/iyd/noticias/paginas/7/31437/Cimoli-Primi.pdf>.

concertar mayores costos de licencia y tasas de regalías que merman las corrientes de entrada de tecnología.

Durante la Ronda Uruguay, el sistema internacional de patentes se ha constituido como el fundamento de las trabas para el desarrollo tecnológico que experimentaban los países en vías de desarrollo. El sistema internacional de patentes constituye el obstáculo que hace permanecer a los países subdesarrollados en su condición de dependencia y retraso tecnológico.

Al respecto se concluye que “Las legislaciones en materia de patentes de los países en desarrollo, cumpliendo con las normas internacionales, han legalizado una situación anómala, que había llegado a funcionar como un sistema inverso de concesión de preferencia a los titulares extranjeros de patentes en los mercados de los países en desarrollo. En lugar de reforzar las capacidades nacionales y tratar de obtener una preferencia especial para sí mismos, estas legislaciones, legitimadas por las normas del Convenio de París, han provocado esta situación. Es evidente que debe realizarse una revisión en profundidad de todo el sistema de patentes para cambiar esta situación peculiar, e incluso perversa”<sup>64</sup>.

---

<sup>64</sup> Odle, M. & Arthur, O. S. (1985). *Commercialization of Technology and Dependence in the Caribbean*, Caribbean Technology Strategies Project, p.33.

## 2.4. Productos agropecuarios: las subvenciones a las exportaciones

Como consecuencia del condicionado interés del Acuerdo General de Aranceles y Comercio para anexas al sector agropecuario en las mesas de negociaciones, los niveles de producción y las subvenciones a la agricultura se incrementaron con nitidez, en particular en los países industrializados, en los que el volumen de mercado de un amplio número de abastecedores tradicionales de productos importados disminuyó súbitamente.

Ciertos exportadores netos, como por ejemplo los Estados Unidos, procuraron sostener los contingentes de mercado invocando programas y mecanismos de subvenciones a la exportación, entretanto aquellos exportadores que no alcanzaron la implementación de estos programas fueron disipando progresivamente sus contingentes de mercado. Las disputas internacionales en la esfera del comercio agrícola se suscitaron repetidas veces y, con frecuencia, se solicitó la mediación de las instituciones de solución de controversias del GATT para dirimir tales controversias<sup>65</sup>.

El régimen proteccionista de los países industrializados ocasionó amplias deformaciones en los mercados mundiales de alimentos, porque fijaron los precios mundiales de los productos agrícolas de las zonas templadas a estadios mínimos que se mostraban anticompetitivos y, de este modo desencadenaron el desequilibrio del mercado mundial.

No fue sino con los inicios de la Ronda Uruguay en 1986 que el sector agrícola, como materia comercial preponderante, ingresara en el marco de negociaciones del GATT<sup>66</sup> -sin embargo, con anterioridad ciertos productos agropecuarios habían sido objeto de negociaciones por separado-<sup>67</sup>.

---

<sup>65</sup> De hecho, entre 1980 y 1990, el sesenta por ciento de los conflictos comerciales sometidos al proceso de solución de diferencias del GATT se relacionaban con la agricultura.

<sup>66</sup> Los objetivos con respecto a la agricultura se describieron de la manera siguiente: "Lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios y someter todas las medidas que afectan el acceso de las importaciones y la competencia de las exportaciones bajo unas normas y disciplinas del GATT con un funcionamiento más eficaz y reforzado".

<sup>67</sup> Por ejemplo, en la Ronda Dillon se consiguió reducir a niveles muy bajos los aranceles aplicados a la soja, el algodón, las hortalizas y las frutas en conserva, y el Convenio Internacional del Trigo y el Acuerdo Internacional sobre los Productos Lácteos y la Carne se negociaron bajo los auspicios de la Ronda Kennedy. Sin embargo, por lo general, los productos agropecuarios no formaban parte del programa de negociaciones.

La pretensión de mitigar las persistentes discrepancias entre los Estados Unidos y la Comunidad Europea (CE)<sup>68</sup> en relación al sistema de comercio internacional fue uno de los fundamentos principales que fijaron el acuerdo alcanzado para integrar a la agricultura en el esquema normativo del GATT. No obstante, todavía resultaba distante el consenso respecto de los patrones en que se acordaría esta integración, y hubo que esperar siete años de agudas negociaciones para abordar la institución formal del acuerdo.

El Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay<sup>69</sup> dispuso nuevas reglas para el comercio de productos agrícolas e impuso un calendario de reducción gradual de las barreras comerciales, de las subvenciones a la exportación y de otras disposiciones de proteccionismo doméstico que distorsionaban el comercio regular. Por consiguiente, los signatarios de este acuerdo incorporaron las disposiciones derivadas de él y emprendieron un curso de lenta liberalización. No obstante, el mismo acuerdo comprendía el precepto de promover nuevas negociaciones antes de la culminación del año 1999 con el objetivo de proseguir el proceso de reforma.

Por tanto, es prudente examinar las transformaciones que ha arrojado el acuerdo de la Ronda Uruguay en las políticas agrarias de las economías avanzadas -las potencias agrarias de Europa y América del Norte -, y analizar sus alcances en los países subdesarrollados.

---

<sup>68</sup> Los Estados Unidos defendían resueltamente una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios, y deseaban reducir la protección y la ayuda de que disfrutaban los productores de la CE al amparo de la política agrícola común (PAC).

La CE se mostraba mucho menos convencida de las ventajas de una liberalización radical, aunque deseaba llegar a una solución viable, que pudiese consagrarse en el GATT, a fin de reducir al mínimo las fricciones entre la Comunidad y los Estados Unidos en el futuro.

El Grupo Cairns estaba integrado por 14 países precedentes del mundo desarrollado y del mundo en desarrollo, a saber, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Uruguay, Fiji y Hungría. En cuanto exportadores netos de productos agropecuarios, estos países generalmente compartían el interés por liberalizar en mayor grado el comercio agropecuario. El Grupo Cairns apoyó firmemente la reducción del proteccionismo y de las medidas de ayuda interna otorgadas a los agricultores de los países desarrollados.

<sup>69</sup> “El comercio agrícola técnicamente está integrado al GATT y los 38 artículos del mismo debe aplicársele a la agricultura lo mismo que a los productos industriales. Sólo los artículos VI, XI, XVI y XX hacen mención por separado de cuestiones agrícolas y de algunos otros productos básicos. Sin embargo, las excepciones específicas para la agricultura afectan el acceso al mercado, la regulación de las importaciones, las competencias entre los exportadores, es decir: subsidio a la exportación. Por lo que respecta a la regulación de las importaciones, la agricultura goza de un tratamiento especial del GATT, las restricciones cuantitativas a la importación generalmente quedan prohibidas para los artículos agropecuarios y solo se permiten bajo circunstancias que, en términos generales, contempla el Artículo XI, sección 2, cuando pueden afectar la producción interna de una parte contratante.” Fernández, Cassio Luiselli & Carbajal, Carlos Vidal. (1989). *México en la Ronda Uruguay: el caso de la agricultura*. Ed. Instituto Interamericano de la Cooperación para Defensa de la Agricultura (IICA), México, pp.18-19.

La incorporación del sector agrícola dentro de la escena del comercio multilateral ha sido uno de los logros más significativos de la ronda. Sin embargo, los avances reales en el acceso a mercados para productos agrícolas temperados son modestos, como consecuencia de dos aspectos relevantes. En primer lugar, la liberalización de las importaciones y las reducciones a los subsidios ratificados en el marco normativo del GATT no fueron significativas en lo que respecta a la materia agrícola.

En segundo lugar, las políticas de salvaguardias<sup>70</sup> consideradas en el acuerdo hacen aun más dudosas las perspectivas de liberalización.

El acuerdo menciona tres áreas relevantes: el acceso a mercados, los apoyos domésticos y los subsidios a las exportaciones (véase tabla N° 5). Como consecuencia de las constantes advertencias de la Unión Europea de obstaculizar el desarrollo de la ronda de negociación si se insistía con la disposición de promover una liberalización efectiva del comercio en bienes agrícolas, los resultados alcanzados en las tres áreas fueron más moderados en contraste con la proposición preliminar de Estados Unidos e incluso que los términos de compromiso que emergieron durante la ronda<sup>71</sup>.

	Acceso a mercados		Subsidios domésticos	Subsidios exportación	
	Precios	Cantidades		Gastos	Cantidades
Países desarrollados (PD)	Arancelización y reducción de derechos de 36% en 6 años	Cuotas arancelarias de 3% del consumo, aumentando a 5% en el sexto año	Reducción agregada de 20% en 6 años	Reducción de 34% en 6 años	Reducción de 21% en 6 años
Países en desarrollo (PED)	Arancelización y reducción de derechos de 24% en 10 años		Reducción agregada de 13,3% en 10 años	Reducción de 24% en 10 años	Reducción de 14% en 10 años
Países menos desarrollados (PMD)	—	—	—	—	—

**Tabla N°5:** *Compromisos de liberalización en los Acuerdos sobre Agricultura.*

Fuente: GATT (1993 b)

<sup>70</sup> “Una de medida de salvaguardia consiste en la inhibición temporal de las importaciones que puede adoptar un país, cuando ante importaciones masivas de un producto se determina daño o amenaza de daño grave a la producción nacional, y se concede a ésta un período de ajuste, “de gracia” que le permita ajustar su nivel competitivo para hacer frente a la importación o reubicar sus recursos hacia otro sector de la producción nacional.” Vicaroli, Velia Govaere. (2007). *Introducción al Derecho comercial Internacional*. Ed. Universidad Estatal a Distancia, San José, Costa Rica, p. 113.

<sup>71</sup> V. Ocampo, J. A. (1992). *Developing Countries and the GATT Uruguay Round: A Preliminary Balance. International Monetary and Financial Issues for the 1990s*. Research Papers for the Group of Twenty-Four, Nueva York.



En relación al acceso a los mercados, el acuerdo dispone que todas las BNAs deberán ser aranceladas. Es decir, suplantadas por aranceles que se hallen en un nivel de proteccionismo similar. Estos derechos deberán ser reducidos en un 36% en un período de seis años por los países desarrollados y un 24% en un período de diez años por los países en desarrollo, con menudas reducciones por partida arancelaria. A los países menos desarrollados<sup>72</sup> se los excusa de toda exigencia jurídica. Como consecuencia de que los derechos derivan del esquema de arancelización, en ciertos casos quedará a niveles que restringen las importaciones, y se establecerá la garantía a un acceso mínimo a las importaciones como porcentaje del consumo.

Respecto de los bienes arancelizados, persisten mecanismos de salvaguardias específicos que podrían conceder el empleo de sobretasas cuando el desarrollo comercial se ejecuta a precios inferiores en relación a ciertos patrones de referencia o cuando se implemente un incremento súbito de las importaciones. En consideración a cómo se las suministren en la praxis comercial, estas salvaguardias podrían asentar la reinscripción de mecanismos proteccionistas que se pretendían suprimir durante la Ronda Uruguay.

De este modo, en lo referido a las medidas de apoyo doméstico se concertó que, con exclusión de las ayudas con efectos mínimos sobre los precios (“caja verde”)<sup>73</sup>, todas las disposiciones serían comprendidas en una Medida Global de la Ayuda<sup>74</sup> y que ésta sería reducida en un 20 % en un plazo de seis años. En relación a los subsidios a las exportaciones, los países desarrollados adoptaron la responsabilidad de reducir las

---

<sup>72</sup> La Organización de las Naciones Unidas nombra a los 41 países más pobres, designados como países menos desarrollados.

<sup>73</sup> “Las medidas de caja verde se definen como aquellas que no tienen efectos distorsivos sobre la producción o el comercio, o si los tienen, que sean mínimos; por lo tanto, el resto de las medidas deberían tener un efecto distorsivo que no sea mínimo. Los pagos *de minimis* son ayudas que tienen las características de las de caja ámbar pero que por ser de montos muy pequeños, su impacto distorsivo también lo sería.” (...) “La “caja verde” incluye medidas que “no tienen efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o, a lo sumo, tenerlos en grado mínimo”. Dado que no hay límites monetarios a los desembolsos de caja verde, el anexo 2 del AsA especifica disciplinas para evitar que se incluyan en esta categoría subsidios de caja ámbar o azul.” Galperín, Carlos & Doporto, Miguez Ivana. (2009). *Subsidios de caja verde y la ayuda distorsiva al comercio: ¿hay un impacto acumulativo?* Revista del CEI, n°.16, p.132.

<sup>74</sup> “La Medida Global de la Ayuda se define como el nivel anual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada con respecto a un producto agropecuario a los productores del producto agropecuario de base o de ayuda no referida a productos específicos otorgada a los productores agrícolas en general, la Medida Global de la Ayuda total se calcula como la suma del valor de todas la MGA y de las medidas de ayuda equivalente. El período de base serán los años 1986 a 1988.” IICA. (1994). *Taller Nacional sobre negociaciones y acuerdos comerciales internacionales para el sector agropecuario*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Lima, p.8.

cuotas presupuestarias en materia de subsidios en 36% desde sus escaladas promedio en 1986-1990 y las sumas subsidiadas en 21 %, ambos en un período de 6 años.

A partir de esta estrecha descripción del acuerdo agrícola, es posible inferir que todos los compromisos determinados en dicho acuerdo fueron moderados. Ellos no suscitaron una real liberalización de las importaciones agrícolas en los países desarrollados, y en los países subdesarrollados debían disputar la competencia en terceros mercados con las exportaciones fuertemente subsidiadas, procedentes de los países desarrollados.

Uno de los elementos negativos que se debe discernir es el siguiente: que si bien el Acuerdo sobre Agricultura consolidó un avance progresivo hacia la liberalización del sector, debe asentirse que los resultados arrojados por la Ronda Uruguay fueron bastantes modestos. Pues desde la perspectiva comercial, las transacciones se presentan lejanas a un mercado internacional de productos agrícolas libre, donde las ventajas competitivas procedentes del empleo más eficiente de los factores de producción, sea el componente fundamental y concluyente de la competitividad internacional.

En suma, la práctica comercial detenta una realidad inexorable: son las economías de los países desarrollados, a partir de sus apoyos a la producción ineficiente y subsidios a la exportación, las que en conjunción a la protección de los mercados domésticos, continúan determinado la estructura de la producción agrícola y del comercio internacional<sup>75</sup>.

Se hace evidente que las distorsiones producidas por las políticas agrícolas de los países desarrollados poseen costos considerables para la economía global. Los aranceles preestablecidos en la ronda, la ayuda interna y los subsidios a las exportaciones originaron que los precios internacionales de los productos agrícolas se establecieran por debajo de los niveles promedios. “La existencia de generosas intervenciones públicas destinadas a estimular y a proteger la agricultura y la ganadería en los países más desarrollados origina una importante distorsión en el comercio internacional. La imagen más clara de esa distorsión es la presencia abrumadora de

---

<sup>75</sup> De acuerdo con la información publicada por la Organización Mundial del Comercio (1995), los países que lideraban las listas de principales exportadores de productos agrícolas en Estados Unidos, Holanda, Alemania y Francia.

estos países en los primeros puestos de la lista de principales exportadores de productos de origen agrario.”<sup>76</sup>

En conclusión, el resultado final de la Ronda Uruguay se estableció por debajo de las expectativas de los países productores eficientes en materia agrícola. También persistió el escalonamiento arancelario, principal obstaculizador del acceso de productos con un grado de elaboración superior y, además, la ayuda doméstica en los países desarrollados se mantuvo del mismo modo en elevados niveles.

---

<sup>76</sup> Lobejón Herrero, op. Cit., p.38.

## 2.5. El sector servicios en la Ronda Uruguay

El comercio en servicios, un factor dinámico del comercio internacional, fue instalado en la agenda de negociaciones por los Estados Unidos en 1982 y ha sido una cuestión de persistentes disputas<sup>77</sup>. Dicho acuerdo contempla sectores de la política económica y social (políticas de inversiones extranjeras directas o de inmigración). Asimismo, la generalidad de las industrias de servicios son moderadamente reguladas, por cuestiones prudenciales (servicios financieros) o para tutelar al consumidor (seguros, servicios profesionales). Por lo tanto, las transacciones internacionales de servicios comprenden una multiplicidad de propósitos de política nacional, que instalan la constitución de amplias barreras institucionales al comercio<sup>78</sup>.

El Acta Final establece un Acuerdo sobre el Comercio en Servicios (GATS)<sup>79</sup>, cuya finalidad es delimitar el comercio en servicios y comercio transfronterizo<sup>80</sup>. Este marco normativo instaura una conjunción de obligaciones y compromisos específicos. Uno de los componentes más relevantes del marco general es la Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF). Las prerrogativas sectoriales al tratamiento NMF deben ser solicitadas taxativamente, ya que serán estipuladas en cinco años y tendrán una extensión máxima de diez. En la Parte III del Acuerdo de Comercio de Servicios se especifican los compromisos de trato nacional y acceso a mercados.

Dicho tratamiento implica que, con excepción de las normas generales contenidas en el acuerdo marco, lo que no se manifiesta en las listas de compromisos<sup>81</sup>

---

<sup>77</sup> “The General Agreement on Trade in Services (GATS) is a relatively new agreement. It entered into force in January 1995 as a result of the Uruguay Round negotiations to provide for the extension of the multilateral trading system to services. With a view to achieving a progressively higher level of liberalization” (...) “All Members of the WTO are signatories to the GATS and have to assume the resulting obligations. So, regardless of their countries policy stances, trade officials need to be familiar with this agreement and its implications for trade and development. These implications may be far more significant than available trade data suggest.” WTO (2005) *A Handbook on the GATS Agreement*. A WTO Secretariat Publication, Cambridge University Press, New York, p.1.

<sup>78</sup> V. Hindley, B. (1990). *Services*. En J. J. Schott (ed.), *Completing the Uruguay Round. A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations*. Washington DC.: Institute for International Economics.

<sup>79</sup> V. Hoekman, B. M. (1993). *New Issues in the Uruguay Round and Beyond*. *The Economic Journal*, N° 103.

<sup>80</sup> El comercio transfronterizo contempla: flujo de información, IED, la movilización de consumidores, y el desplazamiento de personas físicas.

<sup>81</sup> GATS. Artículo XX. Anexo IB; Listas de compromisos específicos.

1. Cada Miembro consignará en una lista los compromisos específicos que contraiga de conformidad con la Parte III del presente Acuerdo. Con respecto a los sectores en que se contraigan tales compromisos, en cada Lista se especificarán:

a) los términos, limitaciones y condiciones en materia de acceso a los mercados;

no se encuentra sujeto a la liberalización y lo que está contenido se circunscribe a las restricciones que allí se especifican. Los miembros ratificantes del acuerdo se comprometen a proseguir con el bosquejo de negociaciones y a liberalizar gradualmente el comercio de servicios.

En contraste con los compromisos asumidos en el acuerdo, los resultados arrojados por el GATS en términos de liberalización han sido modestos; pues el programa de liberalización de que dispone es nítidamente superior para los países en desarrollo que para los países desarrollados, para los que el acuerdo no es más que la solidificación de la práctica comercial vigente en materia de servicios.

Los efectos de esta práctica deben contemplarse a través de las diferencias en las competencias de prestación de servicios que existe entre los países industrializados y los de economías en desarrollo. Un número significativo de países del Sur no poseen la capacidad de exportar servicios a los países del Norte. Por consiguiente, la liberalización de las importaciones de servicios Norte-Sur han conllevado un progresivo incremento de oportunidades comerciales sólo para el mundo industrializado, ya que las economías menos avanzadas no alcanzaron rédito alguno.

En consecuencia, el resultado de las negociaciones ha sido que los países en desarrollo otorgaron concesiones pero no lograron beneficios significativos a cambio. Estos beneficios no han sido recíprocos y no ha persistido un acatamiento simétrico entre derechos y obligaciones.

De este modo, la brecha de desigualdades se incrementó con notoriedad por las negociaciones particulares y ligeras en los sectores de finanzas y telecomunicaciones, sectores de preponderante interés para las economías industrializadas por lo que fueron negociaciones adoptadas con prioridad. Sin embargo, estos servicios -que los países en vías de desarrollo no poseen- se presentan como competencias suficientes para exportar.

La liberalización de servicios en la Ronda Uruguay, en sí misma, ha sido el germen de las asimetrías, y la coacción ejercida sobre los PED para contraer los

---

b) las condiciones y salvedades en materia de trato nacional;

c) las obligaciones relativas a los compromisos adicionales;

d) cuando proceda, el marco temporal para la aplicación de tales compromisos; y

e) la fecha de entrada en vigor de tales compromisos.

2. Las medidas incompatibles con los artículos XVI y XVII se consignarán en la columna correspondiente al artículo XVI. En este caso se considerará que la consignación indica también una condición o salvedad al artículo XVII.

3. Las listas de compromisos específicos se anexarán al presente Acuerdo y formarán parte integrante del mismo.

compromisos que contiene tanto la liberalización financiera como la de las telecomunicaciones provocó la dilatación de las desigualdades entre los miembros ratificantes del GATS.

Por otra parte, el acuerdo fomenta otro elemento generador de discrepancias entre el tratamiento que se le otorga al flujo de capitales y el que recibe la movilización de la fuerza de trabajo. Es decir, el acuerdo dispone la libre circulación de capitales concerniente al suministro de servicios, pero no concede derechos semejantes a la movilización de la mano de obra, de particular importancia para los PED, ya que los países en desarrollo poseen una ventaja comparativa en servicios de fuerza de trabajo.

En consecuencia, las posibilidades que poseen para aprovechar sus ventajas comparativas se subordinan a la reducción de las barreras a la libre circulación del trabajo.

En resumen, el esquema normativo y la práctica comercial del sector de servicios dilucidan el progresivo detrimento de las posibilidades de los PED a causa de las obligaciones dispuestas por el GATS, en contraste con la presunción inicial licitada en el acuerdo de que estos compromisos les serían beneficiosos<sup>82</sup>.

La carente armonización entre las obligaciones y los derechos entre los PD y los PED trazó un escenario adverso para estos últimos y gestó un férreo margen de restricciones que rigen el acceso al mercado para los prestadores extranjeros de servicios.

---

<sup>82</sup> *GATS. Anexo 1B; Artículo IV; Participación creciente de los países en desarrollo*

1. Se facilitará la creciente participación de los países en desarrollo Miembros en el comercio mundial mediante compromisos específicos negociados por los diferentes Miembros en el marco de las Partes III y IV del presente Acuerdo en relación con:

- a) el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad, mediante, entre otras cosas, el acceso a la tecnología en condiciones comerciales;
- b) la mejora de su acceso a los canales de distribución y las redes de información; y
- c) la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones.

2. Los Miembros que sean países desarrollados, y en la medida posible los demás Miembros, establecerán puntos de contacto, en un plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, para facilitar a los proveedores de servicios de los países en desarrollo.

miembros la obtención de información, referente a sus respectivos mercados, en relación con:

- a) los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios;
- b) el registro, reconocimiento y obtención de títulos de aptitud profesional; y
- c) la disponibilidad de tecnología en materia de servicios.

3. Al aplicar los párrafos 1 y 2 se dará especial prioridad a los países menos adelantados Miembros. Se tendrá particularmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para aceptar compromisos negociados específicos en vista de su especial situación económica y de sus necesidades en materia de desarrollo, comercio y finanzas.

## 2.6. El antidumping en las relaciones comerciales internacionales

Durante el desarrollo de la Ronda Uruguay, los países en desarrollo auxiliaron el robustecimiento de las prácticas *antidumping*<sup>83</sup> para limitar su empleo proteccionista por parte de los PD<sup>84</sup>. Este contenido (como el de los derechos compensatorios) es de relevancia para restringir las distorsiones del mercado local que genera en el mundo en desarrollo.

La liberalización de las importaciones en los PED ha sido correlativa a la implementación de políticas *antidumping* y de derechos compensatorios. Ello perturba la prosperidad del comercio internacional al contener un retorno encubierto al proteccionismo. Por ello, se infiere la importancia de examinar la efectividad del acuerdo *antidumping* para limitar estas prácticas comerciales irregulares o si, en contraste, podría suministrar un marco legal para la proliferación de un nuevo escenario proteccionista en el mundo en desarrollo.

Al analizar la Tabla N° 6, se discurre que las negociaciones de la Ronda Uruguay no restringieron la propagación de las medidas *antidumping* y los derechos compensatorios. El incremento más notable ha sido en los derechos *antidumping*, con participación de países desarrollados y países en desarrollo. Los resultados vertidos por la Ronda Uruguay no revirtieron esta propensión.

---

<sup>83</sup> “Los derechos antidumping son las medidas impuestas para contrarrestar los efectos nocivos del dumping, efectos que se dan en el mercado del importador y que afectan a la industria nacional” (...) “Los derechos antidumping buscan corregir la distorsión creada por el exportador, pero sin embargo no lo sancionan directamente por realizar el dumping” (...) “Se puede afirmar que los derechos antidumping más que una sanción (la cual debería de ir dirigida en principio contra el exportador) son medidas correctivas ya que su función es restablecer el valor normal al cual deben de ingresar los bienes importados y de esa forma no se amenace o cause daño a la industria nacional” (...) “Los derechos antidumping buscarían corregir el margen diferencial en el precio de exportación, en comparación con el valor normal. La corrección genera un aumento del precio de exportación a fin de que represente la suma de los costos fijos, costos variables y un margen de utilidad” (...) “No obstante lo indicado, los derechos antidumping no serán percibidos por la industria nacional afectado a título de indemnización del daño que le han causado los bienes importados a precio dumping (como sería en el modelo clásico de la responsabilidad extracontractual: acción, factor atributivo, relación de causalidad, daño e indemnización)” (...) “Los derechos antidumping generan un beneficio para el Estado vía su percepción (como ingresos fiscales no tributarios) y un aumento en la base imponible de la liquidación por importación definitiva (mayor ingreso por derecho ad valorem, Impuesto General a la Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo de ser el caso).” Vértiz, Abdías Sotomayor. (2003). *Normas Antidumping y Antitrust en los procesos de integración*. Fondo Editorial, Lima, pp.33-34.

<sup>84</sup> También los países nórdicos y Japón propugnaron la consolidación de las políticas antidumping.

País iniciador	Casos iniciados entre 1/7 y 30/6				Casos pendientes a fines de junio			
	1988/89	1989/90	1990/91	1991/92	1989	1990	1991	1992
<b>Antidumping</b>								
Unión Europea	26	28	13	20	94	109	110	117
Estados Unidos	14	12	25	22	70	75	84	96
Otros desarrollados	13	19	48	50	62	60	82	114
En desarrollo	5	4	5	26	8	11	16	36
Total	58	63	78	118	234	255	292	363
<b>Derechos compensatorios</b>								
Unión Europea	2	-	-	-	4	4	4	4
Estados Unidos	6	4	8	13	80	71	63	67
Otros desarrollados	1	5	4	3	3	5	7	7
En desarrollo	-	-	1	2	-	-	1	3
Total	9	9	13	18	87	80	75	81

**Tabla N° 6:** Medidas antidumping y derechos compensatorios en detenimiento de las importaciones provenientes de PED.  
Fuente: UNCTAD (1993), pág. 47.

Para acreditar la existencia de prácticas de *dumping*<sup>85</sup> reales, deben coexistir dos condiciones. En primer lugar, los precios netos de exportación (cumplido los requisitos de pagos aduaneros, etc.) deben ser menores a los precios de venta en el mercado interno. En segundo lugar, los proveedores extranjeros deben sostener la pretensión y competencia para desplazar a productores nacionales y monopolizar el mercado<sup>86</sup>. En lo que compete a los exportadores de los países en desarrollo, mientras la

<sup>85</sup> “The concept of dumping is defined in article VI (1) of the GATT, now incorporated into the GATT 1994, according to which a product is dumped if it is introduced into the commerce of an importing country at less than its normal value. *i.e.* if the price of the product exported from one country to another (a) is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country, or, (b) in the absence of such domestic price, is less than either (i) the highest comparable price for the like product for export to any third country in the ordinary course of trade, or, (ii) the cost of production of the product in the country of origin plus a reasonable addition for selling cost and profit.” (...) “In making the comparison between the export price and the normal value article VI (1) provides that due allowance shall be made in each case for differences affecting price comparability. The detailed implementation of this basic principle has been set out in the various GATT Anti-dumping Codes and most recently, in the GATT 1994 Anti-dumping Agreement which the Community implemented by Regulation (EC) No. 384/96.” Stanbrook, Clive & Bentley, Philip. (1996). *Dumping and subsidies*. Kluwer Law Internacional Ltd., London, p.31.

<sup>86</sup> V. Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. *Artículo II; Determinación de la existencia de dumping*.



primera condición ha sido observada, la segunda es inviable en su praxis, como consecuencia de la reducida capacidad de los exportadores de los países en desarrollo para capturar un fragmento significativo de los mercados en los países desarrollados. Las cantidades más representativas de las acciones *antidumping* han sido destinadas a exportadores de los países en desarrollo.

En conclusión, aun cuando los procedimientos *antidumping* han sido ajustados para evitar abusos, la Ronda Uruguay fracasó en iniciar un proceso claro de desmantelamiento de esta forma, particularmente insidiosa, de proteccionismo. Asimismo, la naturaleza cada vez más detallada y legalista de los procedimientos en sí discrimina en contra de los PED y facilita su abuso por parte de poderosos intereses de los PD. En suma, el Acta Final de la ronda somete las acciones *antidumping* a estándares de examen en la resolución de disputas que son mucho menos estrictos que en otros acuerdos. Esto prácticamente asegura el continuado uso proteccionista de las acciones *antidumping*.

## CAPÍTULO 3

### Los países en desarrollo en el marco de la OMC

#### 3.1. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): ¿Instrumento para incrementar y diversificar las exportaciones de los países en desarrollo o mecanismo de coacción política-económica internacional?

El surgimiento del Sistema Generalizado de Preferencias debe registrarse en la segunda sesión de la UNCTAD<sup>87</sup>, realizada en 1968. Este organismo propagó un objetivo específico: una manifestación de los Estados subdesarrollados, en la que se formuló una resolución unánime para fundar una institucionalización temprana de un sistema colectivamente aceptable de preferencias generalizadas, no recíprocas y no discriminatorias.

En la ejecución de ese compromiso, las partes contratantes -del Acuerdo General de Aranceles y Comercio- patrocinaron en 1971 una exención, que poseería una perdurabilidad de diez años, y que facultaba a los países desarrollados a conceder trato arancelario preferencial a productos originarios de países en desarrollo, sin ceder este trato a productos semejantes de otras partes ratificantes.

La aproximación al período de expiración de este acuerdo de 1979 y en el contexto de la Ronda de Tokio del GATT las partes contratantes aprobaron un dictamen sobre trato diferenciado, más favorable, recíproco y con mayor participación de los países en vías de desarrollo -célebre como la “Cláusula de Habilitación”-<sup>88</sup>.

---

<sup>87</sup> Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD); “Establecida en 1964 como órgano intergubernamental permanente, la UNCTAD es el órgano principal de la Asamblea General en la esfera del comercio y desarrollo. Su mandato consiste en acelerar el desarrollo comercial y económico, en particular de los países en desarrollo”. Naciones Unidas. (2000). *ABC de las Naciones Unidas*. Departamento de información de las Naciones Unidas, New York, NY 10017, p.40.

<sup>88</sup> Decisión de 28 de noviembre de 1979 (L/4903) “Habiendo celebrado negociaciones en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, las partes contratantes deciden lo siguiente:

1. No obstante las disposiciones del artículo primero del Acuerdo General, las partes contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes.

2. Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán:

a) al trato arancelario preferencial concedido por partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo de conformidad con el Sistema Generalizado de Preferencias;

b) al trato diferenciado y más favorable con respecto a las disposiciones del Acuerdo General relativas a las medidas no arancelarias que se rijan por las disposiciones de instrumentos negociados multilateralmente bajo los auspicios del GATT;

c) a los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las partes contratantes, las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo;

Esta cláusula dispone que las partes contratantes podrán conferir un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin propagar dicho trato al resto de los Estados partes. Asimismo, la Cláusula de Habilitación constituyó una exención persistente a la Cláusula de la Nación Más Favorecida<sup>89</sup>, que proporcionó a las

---

d) al trato especial de los países en desarrollo menos adelantados en el contexto de toda medida general o específica en favor de los países en desarrollo.

3. Todo trato diferenciado y más favorable otorgado de conformidad con la presente cláusula:

a) estará destinado a facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo y no a poner obstáculos o a crear dificultades indebidas al comercio de otras partes contratantes;

b) no deberá constituir un impedimento para la reducción o eliminación de los aranceles y otras restricciones del comercio con arreglo al principio de la nación más favorecida;

c) deberá, cuando dicho trato sea concedido por partes contratantes desarrolladas a países en desarrollo, estar concebido y, si es necesario, ser modificado de modo que responda positivamente a las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo.

4. Toda parte contratante que proceda a adoptar disposiciones al amparo de lo previsto en los párrafos 1, 2 y 3 o que proceda después a modificar o retirar el trato diferenciado y más favorable así otorgado:

a) lo notificará a las partes contratantes y les proporcionará toda la información que estimen conveniente sobre las medidas que haya adoptado;

b) se prestará debidamente a la pronta celebración de consultas, a petición de cualquier parte contratante interesada, respecto de todas las dificultades o cuestiones que puedan surgir. En el caso de que así lo solicite dicha parte contratante, las partes contratantes celebrarán consultas sobre el asunto con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de alcanzar soluciones satisfactorias para todas esas partes contratantes.

5. Los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por consiguiente, ni las partes desarrolladas tratarán de obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo ni estas últimas tendrán que hacer tales concesiones.

6. Teniendo en cuenta las dificultades económicas especiales y las necesidades particulares de los países menos adelantados en lo referente a su desarrollo, sus finanzas y su comercio, los países desarrollados obrarán con la mayor moderación en cuanto a tratar de obtener concesiones o contribuciones a cambio de su compromiso de reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los referidos países, de los cuales no se esperarán concesiones o contribuciones que sean incompatibles con el reconocimiento de su situación y problemas particulares.

7. Las concesiones y contribuciones que hagan y las obligaciones que asuman las partes contratantes desarrolladas y en desarrollo de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General deberán promover los objetivos fundamentales del Acuerdo, en particular los señalados en el Preámbulo y en el artículo XXXVI. Las partes contratantes en desarrollo esperan que su capacidad de hacer contribuciones, o concesiones negociadas, o de adoptar otras medidas mutuamente convenidas de conformidad con las disposiciones y procedimientos del Acuerdo General, aumente con el desarrollo progresivo de su economía y el mejoramiento de su situación comercial y esperan en consecuencia participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones del Acuerdo General.

8. Se tendrá especialmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para hacer concesiones y contribuciones, dada su situación económica especial y las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio.

9. Las partes contratantes colaborarán en todo lo referente al examen de la aplicación de las presentes disposiciones, teniendo en cuenta la necesidad de desplegar sus esfuerzos, individual y colectivamente, con objeto de satisfacer las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo y alcanzar los objetivos del Acuerdo General. GATT, Trato Diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo. (Cláusula de Habilitación), L/4903, decisión de 28 de noviembre de 1979.

<sup>89</sup> Artículo I - Trato general de la nación más favorecida. Parte I. Acuerdo General de Aranceles y comercio (1947). 1. Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias

economías más desarrolladas la competencia de conceder beneficios comerciales en el escenario de los sistemas generalizados de preferencias.

En su origen, este advenimiento ha sido esbozado para impulsar el desarrollo de las competencias exportadoras de las economías subdesarrolladas. No obstante, este mecanismo se configuró como un componente de presión y de supeditado intercambio para asentar objetivos específicos de la agenda de los Estados desarrollados.

Del mismo modo, el compendio del Sistema Generalizado de Preferencias dispuso condicionalidades para su concesión, que no siempre condujeron a incrementar el nivel de desarrollo económico o competitividad exportadora de sus beneficiarios.

Por tanto, la Cláusula de Habilitación supone un esquema de concesión de obligaciones a los países menos desarrollados para que impulsen la liberalización comercial conforme sus economías se desarrollaban y prosperaba su situación

---

internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no implicarán, con respecto a los derechos o cargas de importación, la supresión de las preferencias que no excedan de los niveles prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los grupos siguientes:

*a)* preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establecen;

*b)* preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 1 ° de julio de 1939 estaban unidos por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C y D, a reserva de las condiciones que en ellos se establecen;

*c)* preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y la República de Cuba;

*d)* preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos enumerados en los Anexos E y F.

3. Las disposiciones del párrafo 1 del presente artículo no se aplicarán a las preferencias entre los países que antes formaban parte del Imperio Otomano y que fueron separados de él el 24 de julio de 1923, a condición de que dichas preferencias sean aprobadas de acuerdo con las disposiciones del párrafo 5 del artículo XXV, que se aplicarán, en este caso, habida cuenta de las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXIX.

4. En lo que se refiere a los productos que disfruten de una preferencia en virtud del párrafo 2 de este artículo, el margen de preferencia, cuando no se haya estipulado expresamente un margen máximo de preferencia en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, no excederá:

*a)* para los derechos o cargas aplicables a los productos enumerados en la lista indicada, de la diferencia entre la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida y la tarifa preferencial fijadas en dicha lista; si no se ha fijado la tarifa preferencial, se considerará como tal, a los efectos de aplicación de este párrafo, la vigente el 10 de abril de 1947, y, si no se ha fijado la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida, el margen de preferencia no excederá de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial;

*b)* para los derechos o cargas aplicables a los productos no enumerados en la lista correspondiente, de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial.

En lo que concierne a las partes contratantes mencionadas en el Anexo G, se substituirá la fecha del 10 de abril de 1947, citada en los apartados *a)* y *b)* del presente párrafo, por las fechas correspondientes indicadas en dicho anexo.

comercial. Esta proposición acarreó al establecimiento de graduaciones entre Estados en desarrollo y a la segregación entre ellos en relación a criterios con prominente grado de discrecionalidad.

Ello arrogaba la concesión de preferencias comerciales al juicio de la capacidad de negociación bilateral de los países o asociación de países en desarrollo, debilitando los fundamentos intrínsecos del Sistema de Preferencias, cimentado en torno a la voluntad de los países desarrollados hacia las economías menos avanzadas, más que en instrumentos jurídicamente vinculantes.

Por lo cual quedan relegados los principios objetivos no discriminatorios para la medición de países en desarrollo y han predominado en la consolidación de las preferencias entre Estados los intereses de los grupos de países más poderosos. El hecho es que, en contraste con las esperanzas suscitadas en los países en desarrollo, el Sistema Generalizado de Preferencias no demoró en compartimentarse y diluirse.

Un estudio de caso resulta importante para ejemplificar esta cuestión: el caso de Estados Unidos, Estado ejecutor de estas irregulares prácticas comerciales. Su Ley Comercial de 1974<sup>90</sup> inhabilita la incorporación en su Sistema Generalizado de Preferencias a Estados con las siguientes características: de países con regímenes comunistas, Estados que supediten *commodities*, o aquellos países que no acaten ciertos patrones laborales mínimos. Por consiguiente, los Estados Unidos poseen la competencia de suprimir los beneficios comerciales del Sistema Generalizado de Preferencias a países que no resguarden los intereses económicos-comerciales de dicho Estado. Es decir, que pueden ser relegados del SGP los Estados siguientes: que

---

<sup>90</sup> “La ley de Comercio y Aranceles (LCA) de 1984 representa la legislación comercial más importante que Estados Unidos ha aprobado desde la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 y, establece las prioridades comerciales de ese país para la próxima década. La LCA abarca muchos de los temas apremiantes en las relaciones comerciales entre América Latina y Estados Unidos, y los aborda en forma tal que puede afectar negativamente los intereses de la región” (...) “A pesar de que la LCA constituye principalmente una revisión de la legislación comercial existente en Estados Unidos, especialmente la Ley de Aranceles de 1979, en realidad representa más que un cambio marginal simple en la orientación de la política comercial de ese país. Si se compara con la legislación anterior, la LCA significa un retroceso con respecto al compromiso de Estados Unidos a favor del libre comercio y un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo” (...) “Un nuevo interés en la reciprocidad en el acceso a los mercados permea los distintos aspectos de la LCA, ampliando la posibilidad de represalias que establecía la Ley de Comercio de 1974. Para América Latina los cambios más preocupantes en la legislación sobre “alivios comerciales” son los que amplían el alcance de la sección 301 de la ley 1974. La posibilidad de represalias de la cual dispone el ejecutivo norteamericano ahora también se extiende a otros rubros además del comercio de bienes como son el comercio de servicios, asuntos de intervención y derechos de propiedad intelectual. Con esta ampliación del alcance de su poder para tomar represalias, Estados Unidos puede ahora colocar sobre la mesa de negociaciones diversos aspectos de las políticas económicas de América Latina”. SELA. (1986). *América Latina, Estados Unidos: evolución de las relaciones económicas: (1984-1985)*. Ed. Siglo XXI, México. DF, p. 129.

concedan una admisión preferencial a otras economías desarrolladas, que cometan cursos comerciales desleales, configuren disposiciones concernientes a inversiones que distorsionen el sistema comercial internacional, que no preserven los derechos de propiedad intelectual (ver anexo N° 3) o que no admitan ni formalicen el cumplimiento de laudos arbitrales que privilegien a ciudadanos norteamericanos.

Del mismo modo, el sistema de concesión de preferencias comerciales de la Unión Europea<sup>91</sup> dispone la facultad de eximir temporalmente de los beneficios comerciales de su Sistema Generalizado de Preferencias en las siguientes cuestiones: desobediencia ante tratados internacionales sobre derechos laborales y humanos; controles aduaneros de exportación deficientes; prácticas comerciales irregulares -con precedente evaluación del órgano competente de la OMC- ; no acatamiento o ejecución irregular de las reglas de origen.

A pesar de la prominencia de esta cuestión desfavorable e intensamente crítica, que sostuvieron históricamente las economías emergentes, en correlación al empleo de los Sistema Generalizado de Preferencias como un instrumento de coacción política, estos bosquejos no han sido manifiestamente disputados. Este dilatado período de reserva de los Estados beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias se atribuye a dos cuestiones fundamentales: la primera de ellas, es el interés de los Estados beneficiados para promover el mantenimiento de los lazos comerciales cordiales y no disgustar a sus benefactores y, la segunda, no situar sus preferencias en contextos nocivos para el sostenimiento del intercambio comercial y el propósito generalizado de que las restricciones y acotaciones eran un argumento concordante con el encuadre legal del Sistema Generalizado de Preferencias.

---

<sup>91</sup> “(...) el párrafo 3 c) prescribe que la respuesta dada a las necesidades de los países en desarrollo ha de ser "positiva". "Positive" ("positivo") se define como "consisting in or characterized by constructive action or attitudes" ("consistente en una actuación o actitudes positivas o caracterizado por ellas"), lo que indica que es preciso que la respuesta de un país que concede preferencias se dé con el fin de mejorar la situación de desarrollo, financiera o comercial de un país beneficiario, sobre la base de la necesidad concreta de que se trate. Por su propia naturaleza, a nuestro juicio, la previsión de que los países desarrollados "respondan positivamente" a las "necesidades de los países en desarrollo" indica que debe haber un nexo suficiente entre el trato preferencial concedido en el marco de la medida correspondiente autorizada por el párrafo 2, de un lado, y la probabilidad de paliar la "necesidad de desarrollo, financiera [o] comercial" pertinente, de otro. En el contexto de un esquema SGP, la necesidad concreta de que se trate debe ser tal, por su propia naturaleza, que sea posible abordarla de forma efectiva mediante preferencias arancelarias. En consecuencia, *sólo si un país que concede preferencias actúa de la forma "positiva"* indicada, "[para] responder a una necesidad de desarrollo, financiera [o] comercial ampliamente reconocida" puede esa acción cumplir los requisitos del párrafo 3 c)". Informe del Órgano de Apelación, Caso “Comunidades Europeas – Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias a los países en desarrollo (Reclamante: India)”, párrafo 164.

En suma, hasta el comienzo de la Ronda Uruguay, se concretaron sólidas bases de acuerdo con las economías subdesarrolladas. Y, como consecuencia de la importante necesidad de impulsar el desarrollo y la fragilidad de sus economías, lograron alcanzar un trato especial y diferenciado<sup>92</sup>.

El proceso de desarrollo de esta ronda de negociación comprendía dos itinerarios divergentes. En principio, los países en desarrollo se hallaban eximidos de gran parte de las normativas que se les imputaba a los países más desarrollados. Además, se los admitía en el acceso preferencial de los mercados.

En este contexto, los países en desarrollo no eran constreñidos para la adopción de compromisos arancelarios y se fijaba que los subsidios eran una cuestión imperante para promover sus necesidades de desarrollo (aun cuando estos países se hallaban en obligación de acatar la eliminación o supresión eventual). En lo que respecta al acceso a mercados, las economías en vías de desarrollo poseían esquemas preferenciales nacionales, supeditados al Sistema Generalizado de Preferencias, que postulaban la concesión de un trato arancelario preferencial de carácter no recíproco.

No obstante, las premisas del Sistema Generalizado de Preferencias son no contractuales y, consecuentemente a ello, las economías desarrolladas han erigido prácticas de graduación unilateral o de contracción de concesiones comerciales a determinados países, lo que ha sido el germen de un caudal inagotable de controversias comerciales entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Dicha cuestión promueve un sistema internacional de comercio asimétrico para las partes contratantes.

Como se ha examinado precedentemente, la consideración del trato especial y diferenciado sobrellevó una notable corrosión durante el desarrollo de la Ronda Uruguay. Con excepciones menores, el trato diferencial ha sido relegado a la concesión

---

<sup>92</sup> “Desde la Ronda Uruguay, la agenda de comercio se ha extendido más allá de las medidas en frontera. Hoy en día la agenda incluye medidas relacionadas con el comercio, implica políticas "dentro de las fronteras", y apunta a una integración profunda de las economías al abordar, por ejemplo, servicios, apoyo interno, medidas de comercio relacionadas con las inversiones, regímenes de propiedad intelectual, valoración aduanera. Los instrumentos que implementan el concepto de TED en estas nuevas normas de comercio no han evolucionado tal como sucedió con la agenda, es decir, no se han ajustado a la transformación que implica asumir compromisos comerciales en el ámbito de las políticas internas. En el marco jurídico de la OMC, las disposiciones de TED son principalmente las siguientes: (i) períodos de transición más largos para los países en desarrollo a objeto de adaptar las instituciones y la legislación nacional; (ii) determinadas excepciones, exenciones o flexibilidades principalmente a favor de los países en desarrollo, y (iii) asistencia técnica. Estos instrumentos de TED se añaden a las disposiciones del GATT sobre aranceles preferenciales, pero la erosión de las preferencias debido a la reducción progresiva de los aranceles y la eliminación de restricciones cuantitativas (excepto en agricultura) reduce el impacto de los sistemas generalizados de preferencias y de otros instrumentos no recíprocos a favor de los países en desarrollo.” Tortora, Manuela. (2003). *Trato especial y diferenciado en las negociaciones comerciales multilaterales*. UNCTAD, Ginebra, p.4.

Disponible en: [http://unctad.org/sections/ditc\\_tncdb/docs/webcdpbkgd16.pdf](http://unctad.org/sections/ditc_tncdb/docs/webcdpbkgd16.pdf)

de plazos más dilatados para que los países en desarrollo pudieran acopiarse a las normativas comerciales internacionales.

Si bien coexisten válidas argumentaciones en favor de la conservación del principio de trato preferencial y diferenciado, las emergentes teorías del comercio internacional<sup>93</sup> suponen que imperan justificaciones bien fundadas para otorgar a las economías en desarrollo prerrogativas temporales de las normativas y obligaciones que se les aplica a los países desarrollados. La simple cuestión de que los países en desarrollo se localicen por debajo de la línea tecnológica internacional en amplios sectores denota que las ganancias y dividendos del dinamismo del comercio internacional podrían ser de considerable desigualdad.

Por otro lado, un amplio fragmento del sector manufacturero ha sido supeditado a economías de escala convencionales, razón por la cual, las ventajas de costos que poseen los países desarrollados son un fenómeno que no acata a ventajas comparativas estáticas.

De esta forma, la producción de un cuantioso número de manufacturas y el sector de servicios (telecomunicaciones, servicios financieros, etc.) presentan fuertes externalidades positivas para la economía mundial en donde se evidencia la monopolización de los países desarrollados. Desde una perspectiva teórica, estos postulados evidencian intervenciones temporarias en el sistema de precios y supresiones temporarias de las disciplinas que se imponen a los países desarrollados.

En resumen, si bien uno de los propósitos fundamentales de la Ronda Uruguay fue la institución de un mecanismo de concesión de preferencias efectivo que legitimara las condiciones necesarias para que los Estados ratificantes y, principalmente, los países desarrollados cesaran con la imposición de represalias comerciales unilaterales, el bosquejo resultante de esta ronda de negociación ha promovido, desde su creación, no solo mecanismos comerciales desventajosos para la promoción del desarrollo de las economías menos avanzadas, sino también la disposición del Sistema Generalizado de Preferencias como instrumento unilateral de sanción económica y como un aparato de disuasión o castigo comercial.

Del mismo modo, sucede con las críticas consistentes dirigidas al carácter discrecional y temporal que obstaculizan la consolidación de estrategias para impulsar

---

<sup>93</sup> V. Mason, Amy M. (2005). *The Degeneralization of the Generalized System of Preferences (GSP): Questioning the Legitimacy of the U.S. GSP*. 54 Duke Law Journal, pp. 539-540.



la eficacia en el desarrollo de largo plazo a sectores exportadores competitivos del Tercer Mundo.

### 3.2. El desarrollo del Tercer Mundo en el marco de la Ronda Uruguay: ¿Ganadores o perdedores predeterminados?

Desde la conclusión de la Ronda Uruguay, se diversificó la presunción de que se transitaba hacia un sistema de economía mundial que produciría oportunidades de comercio provechosas, secundadas en las imperantes reducciones arancelarias que se habían alcanzado -durante todas las rondas de negociaciones comerciales constituidas desde la creación del GATT-<sup>94</sup>.

Parte de esta favorable perspectiva se relacionaba con el incremento del dinamismo del comercio internacional que, con el acrecentamiento de los intercambios mundiales, había sobrepasado con creces el crecimiento del producto bruto de los últimos años de la Ronda Tokio.

Sin embargo, esta perspectiva manifiesta que la explotación de las oportunidades del comercio mundial no era simétrica para todos los Estados, pues se concebían las divergencias estructurales preexistentes. En efecto, al examinar estadísticamente la disposición de los flujos de comercio internacional, se explicita la persistente concentración del dinamismo en un reducido número de Estados. Los países desarrollados concentraron aproximadamente el 71.5% del total del comercio mundial<sup>95</sup>, mientras que el porcentual de los países subdesarrollados fue nítidamente inferior en el último período del desarrollo de la Ronda Uruguay.

Year	1989	1990	1991	1992	1993
World	3730388.07	4274136.40	4399170.97	4757578.52	4755017.83
Developing economies	859001.69	988581.94	1041431.19	1156429.87	1246424.68
Transition economies	98522.43	112268.97	110436.29	107909.94	107811.77
Developed economies	2772863.95	3173285.49	3247303.49	3493238.71	3400781.38

*Measure; US Dollars at current prices and current exchange rates in millions*

**Tabla N°7:** UNCTAD, UNCTADstat. Exports and imports of goods and services, annual, 1980-2011.

Asimismo, merece destacarse que parte del impulso alcanzado era contrarrestado por la adhesión de múltiples mecanismos y barreras no arancelarias en las políticas comerciales, establecidas desde los años '70 con el concepto de neoproteccionismo.

<sup>94</sup> Ronda de Ginebra (abril, 1947); Ronda de Annecy (1949); Ronda de Torquay (1951); Ronda de Ginebra (1956); Ronda Dillon (1962); Ronda Kennedy (1967); Ronda de Tokio (1973-1979); Ronda de Uruguay (1986 1993).

<sup>95</sup> UNCTAD, UNCTADstat. Exports and imports of goods and services, annual, 1980-2011.

Del mismo modo, la generalidad de los países subdesarrollados continuó dependiendo de las exportaciones de productos primarios que consolidaron su primordial origen de ingresos en divisas, alcanzando niveles de más de 75% la implicación de estos productos del total de sus exportaciones.

Sin embargo, estos productos primarios mermaron cada vez más su intervención en el comercio internacional, siendo los productos manufacturados los más dinámicos en los intercambios mundiales condensando el 75% del total del flujo comercial.

Esta cuestión gestó cuantiosas problemáticas por el marco regresivo de los productos básicos<sup>96</sup> en su participación en el comercio internacional por la inestabilidad de sus precios y la erosión de las relaciones de intercambio que establecieron costos económicos superiores a los países subdesarrollados. De este modo, se evidencia el agotamiento del contexto comercial de estos Estados, cada vez más marginados.

PERIOD	1986-1993		
MEASURE	Price instability indices	Price trends	Price trends
PRODUCT		(in current dollars)	(in constant dollars)
Total	88.02261	-0.12105	-37.5955
ALL COMMODITIES	9.62592	1.6668	-3.02407
All food	8.66952	0.32855	-4.3571
Food and tropical beverages	8.97993	0.90518	-3.78272
Food	11.10501	2.37087	-2.32275
Tropical beverages	10.98582	-9.35706	-14.0049
Vegetable oilseeds and oils	17.49364	-3.41154	-8.08259
Agricultural raw materials	6.17054	2.74778	-1.94731
Minerals, ores and metals	14.99223	4.62837	-0.07406

**Tabla N° 8:** Instability indices and trends of free-market commodity prices for selected periods, annual, 1986-1993. UNCTAD, UNCTADstat.

<sup>96</sup> “El descenso del precio real de las materias primas no petrolíferas, es ahora dos tercios menor que a comienzos del siglo XX y la mitad que hace dos décadas” (...) “Se debe a que el aumento de las exportaciones de productos manufacturados, cuyo volumen es 36,4 veces mayor en 1998 que en 1950, ha sido mucho mayor que el de las materias primas en las que están especializadas sus economías. En efecto, las exportaciones de las industrias extractivas son ahora 8,2 mayores que hace cinco décadas, y las de los productos agrícolas sólo se han multiplicado por 5,5 en el mismo periodo (OMC, 2000b)” (...) “Pero es que incluso en la exportación de productos básicos los países del Sur han cedido terreno frente a los del Norte. Entre 1970-72 y 1996-97 la parte de los países del Norte ha aumentado desde el 59% hasta el 65%, mientras que la cuota del Sur ha bajado del 32% al 27% del total mundial. Esto ha ocurrido de manera más marcada aún en el caso de los países más pobres del Tercer Mundo, que son precisamente los más dependientes de las materias primas.” Zabalo, Patxi. (2000). *La Organización Mundial del Comercio, paradigma de la globalización neoliberal*. Cuadernos de Trabajo de Hegoa N° 28, Facultad de Ciencias Económicas, Bilbao, p.17.

Lo analizado precedentemente ahonda las asimetrías existentes en las relaciones económicas mundiales. En este contexto, resulta evidente que la imposición de normas de práctica general para todos los Estados ratificantes, sin consideración de las asimetrías existentes, supone la perduración de dichas desigualdades. Esto se acrecienta al vislumbrarse las consecuencias desfavorables para los países del Tercer Mundo provenientes de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

En los acuerdos ratificados se origina un cambio manifiesto en la consideración de trato especial y diferenciado. El consentimiento de la legitimación jurídica por el que se estructura la OMC, implica que todos los Estados miembros poseen las mismas obligaciones en relación a las concesiones asignadas, con excepción de aquellas flexibilidades comerciales de carácter parcial que se les consigna a los países en desarrollo en la ratificación de las bases contractuales de los acuerdos<sup>97</sup>.

Otra de las cuestiones que evidencia el posicionamiento desventajoso de los países en desarrollo son las disminuciones arancelarias consensuadas para productos industriales que eximen las importaciones sometidas a tales derechos en los mercados de los países industrializados. Se percibe que el 22%<sup>98</sup> de las importaciones de productos cuya exportación es de relevancia para los países del Tercer Mundo no contempló reducción alguna.

De igual modo, subsiste un índice arancelario prominente que afecta las exportaciones de productos primarios de los países en desarrollo, obstaculizando el ingreso a mercados con bienes de mayor valor añadido.

En lo que atañe al sector textil y de confección, parcela comercial relevante para los países en vías de desarrollo, no solo se concedió un amplio margen liberalizador para un conjunto de países subdesarrollados sino también se dispensó una exención a los Estados comprometidos para ejecutar los acuerdos consensuados<sup>99</sup>. Esta situación reporta una corrosión parcial -y en ciertos contextos total- de las preferencias que percibían un copioso número de economías en desarrollo a través de divergentes

---

<sup>97</sup> El trato especial y diferenciado que la OMC concede a los países en vías de desarrollo es un ejemplo manifiesto de estas excepciones contractuales. En ellas, se delimitan las características necesarias para que un país fuera considerado en desarrollo: “la economía en la que existen bajos niveles de vida y que está en sus primeras etapas de desarrollo económico”.

<sup>98</sup> Instability indices and trends of free-market commodity prices for selected periods, annual, 1986-1993. UNCTAD, UNCTADstat.

<sup>99</sup> Con un plazo de aplicación del acuerdo a diez años.

compendios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de distintos acuerdos comerciales de concesiones de preferencias<sup>100</sup>.

Una situación similar se advierte en los compromisos adoptados en el Acuerdo Agrícola que presupone sostener un nivel promedio de aranceles para estos productos. De esta manera, los países subdesarrollados alcanzaron reducciones arancelarias considerables en aquellos sectores que les eran de menor trascendencia comercial y lograron reducciones inferiores en los productos perceptiblemente más relevantes para las exportaciones provenientes de los países subdesarrollados.

La misma coyuntura emerge de las estructuras de subvenciones a las exportaciones, que comprenden a productos sensibles como los lácteos y el azúcar, férreamente subvencionados por las economías más ricas y de significativo valor estratégico para los ingresos de exportación de los países en desarrollo.

También, estas reducciones a los subsidios que se imputan sólo al sector agrícola tradicional y eximen a los productos de la agroindustria acarrearán desventajas comerciales a ciertos países en desarrollo que poseen ramas productivas con cierto nivel de desarrollo en este sector.

En referencia al Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual, resulta relevante examinar no sólo la garantía que dichas reducciones comprenden para el sostenimiento del poder monopólico de las corporaciones transnacionales - productoras de la pluralidad de tecnologías y conocimientos- sino también las desfavorables implicancias originadas en el incremento de precios por importación de tecnología por parte de las economías menos desarrolladas.

Análogamente, este acuerdo implica la ejecución de una estructura de reformas legales, administrativas y operacionales, lo que evidencia un desafío dada la frágil competencia técnica e institucional de los países del Tercer Mundo.

---

<sup>100</sup> Ejemplo de ello, el Convenio Lomé cuyas disposiciones principales establecían “Acceso libre sin reciprocidad al mercado europeo de bienes exportados desde ACP; Un fondo de estabilización para compensar a ACP en caso de verificarse reducciones en los ingresos de exportación de sus principales productos básicos; Ayuda financiera para ACP; 3.000 millones de unidades de cuenta (UC) del Fondo de Desarrollo Europeo de Inversiones (BEI).; Cooperación industrial y tecnológica a fin de reducir las desventajas de los estados de ACP en esta área; instituciones conjuntas para supervisar y ayudar a implementar el acuerdo; un acuerdo bajo la forma de un protocolo por separado (protocolo 3) estableciendo que la CEE comprará 1,4 millones de toneladas de azúcar de los países de ACP cada año con un precio mínimo garantizado en base a los precios de la Comunidad y otros factores económicos. Los países de ACP tienen garantizado un precio por lo menos igual al precio garantizado a los productores europeos.” Gruhn, Isebill V. (1979) *Convención de Lomé: avance gradual hacia la independencia*. Integración Latinoamericana n°.34, Instituto para la Integración de América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, p.7.

La articulación de examen de políticas comerciales que, como conclusión de los acuerdos, los países subdesarrollados deberán sujetar a la OMC cada seis años, en correlación con el mecanismo de vigilancia a las aplicaciones de las normativas y principios del sistema multilateral del comercio, constituye una acotación de los márgenes de ejecución de los gobiernos de los países en vías desarrollo en la definición de sus políticas de desarrollo.

En suma, si bien la OMC gradualmente ha esbozado normativas que procuran favorecer las exportaciones de los países en vías de desarrollo, es tangible la ponderación de los intereses de las economías más ricas al sostener un férreo proteccionismo en aquellos sectores comerciales en donde no les era ventajosa la competencia de las exportaciones de los países en desarrollo.

En este contexto, la Ronda Uruguay constituyó una progresión considerable, aunque deficiente, al suministrar un trato más favorable a las economías menos avanzadas dado que poseen un debilitamiento en el desarrollo económico-comercial y demandan un amparo comercial más significativo por parte del resto de los Estados.

## CONCLUSIONES

El análisis emprendido expuso que la Ronda Uruguay configuró la trayectoria del comercio internacional y los consecuentes acuerdos que emergieron en dicho ámbito, y esbozó la institucionalización de intereses hegemónicos bajo el paraguas legal de los regímenes internacionales comerciales, específicamente la OMC.

A partir de ello, la retórica de la *gobernanza global comercial* ha sido utilizada como instrumento promotor de desequilibrios en la práctica del comercio internacional en las relaciones interestatales. Estas di?cultades se relacionan con un dé?cit de responsabilidad, en estrecha relación a dos factores interrelacionados: los desequilibrios de poder entre estados y aquellos entre estados y regímenes internacionales en el moldeo y la producción de políticas comerciales globales. Ello revela que en los espacios multilaterales del comercio existe una nítida preponderancia de intereses de los Estados hegemónicos en los procesos de toma de decisiones y en la práctica comercial internacional.

En este contexto, la institucionalización de los intereses hegemónicos se instaure a partir de la entrada en vigencia de la OMC y su antecesor, el GATT, que configuraron en el sistema mundial de comercio un bosquejo de normas que gobernaron las relaciones comerciales entre los miembros ratificantes y asistió a cierto grado de estabilidad y predicción<sup>101</sup>. Es además evidente que, durante el desarrollo de dicha ronda de negociación, ha sobrevenido cierto desengaño con el sistema comercial, como consecuencia de la inobservancia de los beneficios a priori para un cuantioso número de países en desarrollo. De ello también deviene un cúmulo de contrariedades surgidas de la práctica de obligaciones de estos países, una insuficiente transparencia y participación adecuada en los procesos de toma de decisiones.

Las expectativas más relevantes que poseían las economías en desarrollo de la Ronda Uruguay eran que los países industrializados liberalizarían al menos dos sectores con un significativo grado de proteccionismo (agricultura y textiles) y que los productos originarios de los países en desarrollo tendrían así un aumento importante de acceso a los mercados. A pesar de ello, una vez concluida la Ronda Uruguay, en la práctica real de las transacciones comerciales esos sectores permanecen restringidos para la formulación de nuevas negociaciones por parte de las economías menos avanzadas.

---

<sup>101</sup> En oposición al contexto alternativo en el cual imperaban políticas de carácter unilateral y acuerdos bilaterales en el período que precede a la Ronda Uruguay.

Aun cuando los países industrializados no han consumado sus compromisos de liberalización, han prolongado sus argumentaciones acerca de que a los países en desarrollo les sería ventajoso liberalizar sus importaciones y sus inversiones con celeridad. Sin embargo, los países en desarrollo han experimentado una persistente presión por parte del cuerpo normativo establecido en la OMC para liberalizar sus mercados. De este modo, se les exige que toleren el ajuste acelerado durante un período prudencial que, según sostenían, les beneficiaría a posteriori, mientras que los países industrializados, que son quienes amparan esa política, reclaman en su favor la prolongación temporal para cumplimentar los ajustes en los sectores agrícola y textil, protegidos durante décadas. La ejecución de sus obligaciones en el contexto de los acuerdos multilaterales de la OMC ha ocasionado cuantiosos problemas para los países en desarrollo.

Desde la conformación de la OMC, han surgido fundamentos preocupantes sobre los efectos de los acuerdos de la Ronda Uruguay en el desempeño comercial de los países en desarrollo. Estas cuestiones introducen dilemas y desafíos derivados del gradual proteccionismo comprendido como el empleo de medidas contingentes y estándares técnicos, que se incorporan a las incertidumbres y condicionalidades del SGP.

Por su parte, las asimetrías del marco normativo que estructura el comercio internacional en detrimento de los países en vías de desarrollo se manifiestan en áreas como las siguientes:

- la restricción en la aplicación de medidas de inversión y subsidios, lo que torna más difícil la promoción de la industria nacional;
- la liberalización de las importaciones agrícolas, que amenaza la viabilidad y los medios de sustento de los pequeños agricultores, cuyos productos enfrentan la competencia de alimentos importados de un costo menor, muchos de los cuales poseen costos reducidos artificialmente a través de subsidios en gran escala;
- las consecuencias de una política de derechos de propiedad intelectual rigurosa, promotora de que las empresas del Norte patenten lo originado en el Sur y que para los países en desarrollo se incrementen los costos y merme el acceso a la tecnología industrial;



- y las crecientes presiones sobre los países en desarrollo para sostener la apertura de sus sectores de servicios, que podrían suscitar la inviabilidad de los proveedores locales;
- la concepción de los acuerdos que habilitan prácticas y políticas predominantes en países industrializados y que demandan por tanto reorientaciones o delimitan el proceso de toma de decisiones para los países en desarrollo;
- los costos derivados del incremento de requerimientos de capacidades humanas e institucionales y del rediseño de políticas y mecanismos de ajuste que son notablemente superiores que los beneficios derivados de los acuerdos negociados.

La persistencia de las restricciones y obstáculos expuestos constituyen el esbozo de aquello que los países en desarrollo han demandado activamente en las últimas conferencias ministeriales de la OMC, con el objetivo de enmendar los desequilibrios comerciales arrojados por los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Estas demandas se cimentaban en los acuerdos sobre normas -especialmente subsidios- en mayor proporción que a materia de acceso a mercados. Los avances en estas cuestiones fueron un condicionante para obtener un consenso sobre una agenda de negociación más extensa que la legitimada en la Ronda Uruguay. Específicamente, estas preocupaciones requerían condiciones para perfeccionar, operacionalizar, aligerar o determinar las disposiciones al respecto comprendidas en los diversos acuerdos comerciales. De igual modo, se reclamaba observar y perfeccionar el trato a los países en desarrollo, contemplando también la asistencia técnica para que éstos consumaran sus compromisos.

Como ha sido analizado precedentemente, las demandas de los países en desarrollo en el sistema comercial internacional se sobreponen a las insuficientes disposiciones del trato especial y diferenciado. En este contexto, ellos han propuesto intereses más amplios con respecto a las asimetrías devenidas de los acuerdos y a la falta de equidad en su cumplimiento, que originaron el planeamiento del trabajo acordado en Doha<sup>102</sup>. Sin embargo, hasta el momento, las expectativas de lograr mejoras en las negociaciones posteriores no se concretaron.

---

<sup>102</sup> “En Noviembre de 2001 se realizó en Doha, Qatar, la 4ta. Conferencia Ministerial de la OMC. En ella, los 142 países miembros de la organización hasta esa fecha, aprobaron el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales” (...) “Los países miembros de la OMC adoptaron la

Por esta razón, es posible inferir que la Ronda Uruguay arrojó resultados ambiguos para los países subdesarrollados. En primer término, los avances en el acceso a mercados en general no materializaron un progreso decisivo hacia el libre comercio y estaban sujetos a salvaguardias que reducen el valor esperado. En segundo término, las nuevas disciplinas que surgieron de la ronda implicaron una armonización internacional hacia los estándares prevalecientes de los países desarrollados, que de este modo dificultaron la adopción de las políticas que los países subdesarrollados necesitaban para acceder a altas tasas de crecimiento.

Por último, si bien los acuerdos de la Ronda Uruguay permitieron que aumentara la transparencia de las reglas y de las políticas comerciales nacionales y extendieron la normativa multilateral, los esfuerzos de los países en desarrollo durante las negociaciones y los resultados en cuanto a la distribución de los costos-beneficios derivados de los acuerdos fueron muy desequilibrados.

El desafío pendiente consiste en lograr reducir las barreras comerciales en los diferentes sectores que aún prevalecen, sobre todo en el ámbito agrícola que ha sido el sector más controvertido del comercio internacional.

También, resulta imprescindible evitar la incorporación de nuevos temas en la agenda de negociación hasta tanto queden resueltos aquellos problemas pendientes.

En este contexto, los países en desarrollo han realizado un gran esfuerzo para integrarse al sistema multilateral, liberalizando sus economías con grandes costos sociales. Razón por la cual, para dirimir las asimetrías que prevalecen en las relaciones comerciales internacionales, sería necesario que las economías más avanzadas accedieran a mejorar las distorsiones en el comercio que aún prevalecen y que perjudican a los países subdesarrollados. Siempre concientes que estos requerimientos de los países subdesarrollados interactúan bajo el imperio del complejo escenario de la distribución de poder en el orden internacional.

Finalmente, los canales multilaterales del sistema internacional del comercio deberían ser íntegramente representativos de los estados abarcados en ellos. Además, sería juicioso bosquejar arreglos en los respectivos sectores comerciales para emprender instancias de diálogos y negociación entre los Estados desarrollados y subdesarrollados,

---

Declaración Ministerial de Doha, la cual contiene los mandatos de negociación y la decisión “Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación”, que refiere a cómo se deben implementar las cuestiones de tratamiento especial y diferenciado para los países en desarrollo y países menos adelantados acordadas en la Ronda Uruguay y que hasta la fecha no habían tenido grandes avances en su implementación”. Chibbaro, Arnaldo & Guarnerlo, Susana. (2003). *Disciplinas comerciales multilaterales de la OMC y negociaciones sobre Agricultura en la Ronda Doha*. ICCA, Montevideo, p.10.

condiciones insuficientemente tratadas en los acuerdos multilaterales del comercio  
constituidos por la OMC.

## **ANEXOS**

## **ANEXO N°1: ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO**

*[Compendio de artículos eximios para promover la inferencia de la investigación]*

El apéndice que figura a continuación es la versión acotada del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio con las respectivas enmiendas a los artículos seleccionados desde su entrada en vigor.

Los Gobiernos del Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos del Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelandia, Reino de los Países Bajos, Paquistán, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana,

Reconociendo que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos,

Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional,

Acuerdan, por conducto de sus representantes, lo siguiente:

### **PARTE I**

#### **Artículo I - *Trato general de la nación más favorecida***

1. Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad

concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no implicarán, con respecto a los derechos o cargas de importación, la supresión de las preferencias que no excedan de los niveles prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los grupos siguientes:

*a)* preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establecen;

*b)* preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 1 ° de julio de 1939 estaban unidos por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C y D, a reserva de las condiciones que en ellos se establecen;

*c)* preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y la República de Cuba;

*d)* preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos enumerados en los Anexos E y F.

3. Las disposiciones del párrafo 1 del presente artículo no se aplicarán a las preferencias entre los países que antes formaban parte del Imperio Otomano y que fueron separados de él el 24 de julio de 1923, a condición de que dichas preferencias sean aprobadas de acuerdo con las disposiciones del párrafo 5 [1] del artículo XXV, que se aplicarán, en este caso, habida cuenta de las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXIX.

4. En lo que se refiere a los productos que disfruten de una preferencia en virtud del párrafo 2 de este artículo, el margen de preferencia, cuando no se haya estipulado expresamente un margen máximo de preferencia en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, no excederá:

*a)* para los derechos o cargas aplicables a los productos enumerados en la lista indicada, de la diferencia entre la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida y la tarifa preferencial fijadas en dicha lista; si no se ha fijado la tarifa preferencial, se considerará como tal, a los efectos de aplicación de este párrafo, la vigente el 10 de abril de 1947, y, si no se ha fijado la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida, el margen de

preferencia no excederá de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial;

b) para los derechos o cargas aplicables a los productos no enumerados en la lista correspondiente, de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial.

En lo que concierne a las partes contratantes mencionadas en el Anexo G, se substituirá la fecha del 10 de abril de 1947, citada en los apartados a) y b) del presente párrafo, por las fechas correspondientes indicadas en dicho anexo.

## **Artículo II - Listas de concesiones**

1. a) Cada parte contratante concederá al comercio de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.

b) Los productos enumerados en la primera parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de los territorios de otras partes contratantes, no estarán sujetos -al ser importados en el territorio a que se refiera esta lista y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella- a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en la lista. Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o carga de cualquier clase aplicados a la importación o con motivo de ésta que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente.

c) Los productos enumerados en la segunda parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de territorios que, en virtud del artículo I, tienen derecho a recibir un trato preferencial para la importación en el territorio a que se refiera esta lista, no estarán sujetos al ser importados en dicho territorio y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella\_ a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en esa segunda parte de la lista. Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o cargas de cualquier clase aplicados a la importación o con motivo de ésta que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente. Ninguna disposición de este artículo impedirá a cualquier parte

contratante mantener las prescripciones existentes en la fecha de este Acuerdo, en lo concerniente a las condiciones de admisión de los productos que benefician de las tarifas preferenciales.

2. Ninguna disposición de este artículo impedirá a una parte contratante imponer en cualquier momento sobre la importación de cualquier producto:

a) una carga equivalente a un impuesto interior aplicado de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo III a un producto nacional similar o a una mercancía que haya servido, en todo o en parte, para fabricar el producto importado;

b) un derecho *antidumping* o compensatorio aplicado de conformidad con las disposiciones del artículo VI;

c) derechos u otras cargas proporcionales al costo de los servicios prestados.

3. Ninguna parte contratante modificará su método de determinación del valor imponible o su procedimiento de conversión de divisas en forma que disminuya el valor de las concesiones enumeradas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.

4. Si una de las partes contratantes establece, mantiene o autoriza, de hecho o de derecho, un monopolio de importación de uno de los productos enumerados en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, este monopolio no tendrá por efecto salvo disposición en contrario que figure en dicha lista o si las partes que hayan negociado originalmente la concesión acuerdan otra cosa asegurar una protección media superior a la prevista en dicha lista. Las disposiciones de este párrafo no limitarán la facultad de las partes contratantes de recurrir a cualquier forma de ayuda a los productores nacionales autorizada por otras disposiciones del presente Acuerdo.

5. Si una de las partes contratantes estima que otra parte contratante no concede a un producto dado el trato que, a su juicio, se deriva de una concesión enumerada en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, planteará directamente la cuestión a la otra parte contratante. Si esta última, aun reconociendo que el trato reivindicado se ajusta al previsto, declara que no puede ser concedido porque un tribunal u otra autoridad competente ha decidido que el producto de que se trata no puede ser clasificado, con arreglo a su legislación aduanera, de manera que beneficie del trato previsto en el presente Acuerdo, las dos partes contratantes, así como cualquier otra parte contratante interesada substancialmente, entablarán prontamente nuevas negociaciones para buscar un ajuste compensatorio.

6. a) Los derechos y cargas específicos incluidos en las listas de las partes contratantes Miembros del Fondo Monetario Internacional, y los márgenes de



preferencia aplicados por dichas partes contratantes con relación a los derechos y cargas específicos, se expresan en las monedas respectivas de las citadas partes contratantes, sobre la base de la paridad aceptada o reconocida provisionalmente por el Fondo en la fecha del presente Acuerdo. Por consiguiente, en caso de que se reduzca esta paridad, de conformidad con el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, en más de un veinte por ciento, los derechos o cargas específicos y los márgenes de preferencia podrán ser ajustados de modo que se tenga en cuenta esta reducción, a condición de que las Partes Contratantes (es decir, las partes contratantes obrando colectivamente de conformidad con el artículo XXV) estén de acuerdo en reconocer que estos ajustes no pueden disminuir el valor de las concesiones previstas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo o en otras disposiciones de éste, teniendo debidamente en cuenta todos los factores que puedan influir en la necesidad o en la urgencia de dichos ajustes.

b) En lo que concierne a las partes contratantes que no sean Miembros del Fondo, estas disposiciones les serán aplicables, *mutatis mutandis*, a partir de la fecha en que cada una de estas partes contratantes ingrese como Miembro en el Fondo o concierte un acuerdo especial de cambio de conformidad con las disposiciones del artículo XV.

7. Las listas anexas al presente Acuerdo forman parte integrante de la Parte I del mismo.

## PARTE II

### **Artículo III - Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores**

1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.

2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además,

ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

3. En lo que concierne a todo impuesto interior vigente que sea incompatible con las disposiciones del párrafo 2, pero que esté expresamente autorizado por un acuerdo comercial en vigor el 10 de abril de 1947 y en el que se consolidaba contra aumento el derecho de importación sobre el producto gravado, la parte contratante que aplique el impuesto podrá diferir, en lo que se refiere a dicho impuesto, la aplicación de las disposiciones del párrafo 2, hasta que pueda obtener la exoneración de las obligaciones contraídas en virtud de dicho acuerdo comercial y recobrar así la facultad de aumentar ese derecho en la medida necesaria para compensar la supresión del elemento de protección de dicho impuesto.

4. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

5. Ninguna parte contratante establecerá ni mantendrá una reglamentación cuantitativa interior sobre la mezcla, la transformación o el uso, en cantidades o proporciones determinadas, de ciertos productos, que requiera, directa o indirectamente, que una cantidad o proporción determinada de un producto objeto de dicha reglamentación provenga de fuentes nacionales de producción. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, reglamentaciones cuantitativas interiores en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

6. Las disposiciones del párrafo 5 no se aplicarán a ninguna reglamentación cuantitativa interior vigente en el territorio de cualquier parte contratante el 1 ° de julio de 1939, el 10 de abril de 1947 o el 24 de marzo de 1948, a opción de dicha parte contratante, a condición de que ninguna de tales reglamentaciones que sea contraria a las disposiciones del párrafo 5 sea modificada en detrimento de las importaciones y de que sea considerada como un derecho de aduana a los efectos de negociación.

7. No se aplicará reglamentación cuantitativa interior alguna sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos en cantidades o proporciones determinadas de manera que se repartan estas cantidades o proporciones entre las fuentes exteriores de abastecimiento.

8. a) Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para su reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

b) Las disposiciones de este artículo no impedirán el pago de subvenciones exclusivamente a los productores nacionales, incluidos los pagos a los productores nacionales con cargo a fondos procedentes de impuestos o cargas interiores aplicados de conformidad con las disposiciones de este artículo y las subvenciones en forma de compra de productos nacionales por los poderes públicos o por su cuenta.

9. Las partes contratantes reconocen que el control de los precios interiores por la fijación de niveles máximos, aunque se ajuste a las demás disposiciones de este artículo, puede tener efectos perjudiciales en los intereses de las partes contratantes que suministren productos importados. Por consiguiente, las partes contratantes que apliquen tales medidas tendrán en cuenta los intereses de las partes contratantes exportadoras, con el fin de evitar, en toda la medida de lo posible, dichos efectos perjudiciales.

10. Las disposiciones de este artículo no impedirán a ninguna parte contratante establecer o mantener una reglamentación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas, de conformidad con las prescripciones del artículo IV.

#### **Artículo VI - *Derechos antidumping y derechos compensatorios***

1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado

como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o

b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:

i) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o

ii) menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios.

2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1.

3. No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.

4. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto de derechos antidumping o de derechos compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos.

5. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto simultáneamente de derechos antidumping y de

derechos compensatorios destinados a remediar una misma situación resultante del dumping o de las subvenciones a la exportación.

6. *a)* Ninguna parte contratante percibirá derechos antidumping o derechos compensatorios sobre la importación de un producto del territorio de otra parte contratante, a menos que determine que el efecto del dumping o de la subvención, según el caso, sea tal que cause o amenace causar un daño importante a una rama de producción nacional ya existente o que retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional.

*b)* Las partes contratantes podrán autorizar a cualquier parte contratante, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado *a)* del presente párrafo, para que perciba un derecho antidumping o un derecho compensatorio sobre la importación de cualquier producto, con objeto de compensar un dumping o una subvención que cause o amenace causar un daño importante a una rama de producción en el territorio de otra parte contratante que exporte el producto de que se trate al territorio de la parte contratante importadora. Las partes contratantes, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado *a)* del presente párrafo, autorizarán la percepción de un derecho compensatorio cuando comprueben que una subvención causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción de otra parte contratante que exporte el producto en cuestión al territorio de la parte contratante importadora.

*c)* No obstante, en circunstancias excepcionales, en las que cualquier retraso podría ocasionar un perjuicio difícilmente reparable, toda parte contratante podrá percibir, sin la aprobación previa de las partes contratantes, un derecho compensatorio a los fines estipulados en el apartado *b)* de este párrafo, a reserva de que dé cuenta inmediatamente de esta medida a las partes contratantes y de que se suprima rápidamente dicho derecho compensatorio si éstas desaprueban la aplicación.

7. Se presumirá que un sistema destinado a estabilizar el precio interior de un producto básico o el ingreso bruto de los productores nacionales de un producto de esta clase, con independencia de las fluctuaciones de los precios de exportación, que a veces tiene como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido por un producto similar a los compradores del mercado interior, no causa un daño importante en el sentido del párrafo 6, si se determina, mediante consulta entre las partes contratantes que tengan un interés substancial en el producto de que se trate:

a) que este sistema ha tenido también como consecuencia la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido por el producto similar a los compradores del mercado interior; y

b) que este sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, se aplica de tal modo que no estimula indebidamente las exportaciones ni ocasiona ningún otro perjuicio grave a los intereses de otras partes contratantes.

### **Artículo VII - Valoración en aduana**

1. Las partes contratantes reconocen la validez de los principios generales de valoración establecidos en los párrafos siguientes de este artículo, y se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste. Además, cada vez que otra parte contratante lo solicite, examinarán, ateniéndose a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al valor en aduana. Las partes contratantes podrán pedir a las partes contratantes que les informen acerca de las medidas que hayan adoptado en cumplimiento de las disposiciones de este artículo.

2. a) El valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

b) El "valor real" debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a: i) cantidades comparables, o ii) cantidades no menos favorables para importadores que aquellas en que se vendió el mayor volumen haya de estas mercancías en el comercio entre el país de exportación y el de importación.

c) Cuando sea imposible determinar el valor real de conformidad con lo dispuesto en el apartado b) de este párrafo, el valor en aduana debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor.

3. En el valor en aduana de todo producto importado no debería computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado.

4. a) Salvo disposiciones en contrario de este párrafo, cuando una parte contratante se vea en la necesidad, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, de convertir en su propia moneda un precio expresado en la de otro país, el tipo de cambio que se utilice para la conversión deberá basarse, para cada moneda, en la paridad establecida de conformidad con el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, en el tipo de cambio reconocido por el Fondo o en la paridad establecida en virtud de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el artículo XV del presente Acuerdo.

b) A falta de esta paridad y de dicho tipo de cambio reconocido, el tipo de conversión deberá corresponder efectivamente al valor corriente de esa moneda en las transacciones comerciales.

c) Las partes contratantes, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, formularán las reglas que habrán de regir la conversión por las partes contratantes de toda moneda extranjera con respecto a la cual se hayan mantenido tipos de cambio múltiples de conformidad con el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional. Cada parte contratante podrá aplicar dichas reglas a las monedas extranjeras, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que las partes contratantes adopten estas reglas, cada parte contratante podrá, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, aplicar a toda moneda extranjera que responda a las condiciones definidas en este apartado, reglas de conversión destinadas a expresar efectivamente el valor de dicha moneda extranjera en las transacciones comerciales.

d) No podrá interpretarse ninguna disposición de este párrafo en el sentido de que obligue a cualquiera de las partes contratantes a introducir modificaciones en el método de conversión de monedas aplicable a efectos aduaneros en su territorio en la fecha del presente Acuerdo, que tengan como consecuencia aumentar de manera general el importe de los derechos de aduana exigibles.

5. Los criterios y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste, deberían ser constantes y dárseles suficiente publicidad para permitir a los comerciantes calcular, con un grado razonable de exactitud, el valor en aduana.

**Artículo VIII - Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación**

1. a) Todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza que sean, distintos de los derechos de importación y de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III, percibidos por las partes contratantes sobre la importación o la exportación o en conexión con ellas, se limitarán al coste aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o a la exportación.

b) Las partes contratantes reconocen la necesidad de reducir el número y la diversidad de los derechos y cargas a que se refiere el apartado a).

c) Las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y de reducir y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación.

2. Toda parte contratante, a petición de otra parte contratante o de las partes contratantes, examinará la aplicación de sus leyes y reglamentos, teniendo en cuenta las disposiciones de este artículo.

3. Ninguna parte contratante impondrá sanciones severas por infracciones leves de los reglamentos o formalidades de aduana. En particular, no se impondrán sanciones pecuniarias superiores a las necesarias para servir simplemente de advertencia por un error u omisión en los documentos presentados a la aduana que pueda ser subsanado fácilmente y que haya sido cometido manifiestamente sin intención fraudulenta o sin que constituya una negligencia grave.

4. Las disposiciones de este artículo se harán extensivas a los derechos, cargas, formalidades y prescripciones impuestos por las autoridades gubernamentales o administrativas, en relación con la importación y la exportación y con inclusión de los referentes a:

a) las formalidades consulares, tales como facturas y certificados consulares;



- b) las restricciones cuantitativas;
- c) las licencias;
- d) el control de los cambios;
- e) los servicios de estadística;
- f) los documentos que han de presentarse, la documentación y la expedición de certificados;
- g) los análisis y la inspección;
- h) la cuarentena, la inspección sanitaria y la desinfección.

**Artículo XI - Eliminación general de las restricciones cuantitativas**

1. Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes:

a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora;

b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional;

c) Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe éste, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto:

i) restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser comercializada o producida o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado; o

ii) eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que

pueda ser substituido directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o

iii) restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdeñable.

Toda parte contratante que imponga restricciones a la importación de un producto en virtud de las disposiciones del apartado c) de este párrafo, publicará el total del volumen o del valor del producto cuya importación se autorice durante un período ulterior especificado, así como todo cambio que se produzca en ese volumen o en ese valor. Además, las restricciones que se impongan en virtud del inciso i) anterior no deberán tener como consecuencia la reducción de la relación entre el total de las importaciones y el de la producción nacional, en comparación con la que cabría razonablemente esperar que existiera sin tales restricciones. Al determinar esta relación, la parte contratante tendrá en cuenta la proporción o la relación existente durante un período representativo anterior y todos los factores especiales que hayan podido o puedan influir en el comercio del producto de que se trate.

## **Artículo XII - Restricciones para proteger la balanza de pagos**

1. No obstante las disposiciones del párrafo 1 del artículo XI, toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a reserva de las disposiciones de los párrafos siguientes de este artículo.

2. a) Las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas por cualquier parte contratante en virtud del presente artículo no excederán de lo necesario para:

i) oponerse a la amenaza inminente de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o

ii) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean muy exiguas.

En ambos casos, se tendrán debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias de la parte contratante interesada o en sus necesidades a este respecto, incluyendo, cuando disponga de créditos u otros recursos exteriores especiales, la necesidad de prever el empleo apropiado de dichos créditos o recursos.

*b)* Las partes contratantes que apliquen restricciones en virtud del apartado *a)* de este párrafo, las atenuarán progresivamente a medida que mejore la situación considerada en dicho apartado; sólo las mantendrán en la medida que esta situación justifique todavía su aplicación, y las suprimirán tan pronto como deje de estar justificado su establecimiento o mantenimiento en virtud del citado apartado.

3. *a)* En la aplicación de su política nacional, las partes contratantes se comprometen a tener debidamente en cuenta la necesidad de mantener o restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y duradera, y la conveniencia de evitar que se utilicen sus recursos productivos de una manera antieconómica. Reconocen que, con este objeto, es deseable adoptar, en lo posible, medidas tendientes más bien al desarrollo de los intercambios internacionales que a su restricción.

*b)* Las partes contratantes que apliquen restricciones de conformidad con este artículo podrán determinar su incidencia sobre las importaciones de los distintos productos o de las diferentes categorías de ellos de forma que se dé prioridad a la importación de los que sean más necesarios.

*c)* Las partes contratantes que apliquen restricciones de conformidad con este artículo se comprometen a:

*i)* evitar todo perjuicio innecesario a los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante;

*ii)* abstenerse de aplicar restricciones de forma que se impida de manera irrazonable la importación de mercancías, cualquiera que sea su naturaleza, en cantidades comerciales mínimas cuya exclusión pueda menoscabar los circuitos normales de intercambio; y

*iii)* abstenerse de aplicar restricciones que impidan la importación de muestras comerciales o la observancia de los procedimientos relativos a las patentes, marcas de fábrica, derechos de autor y de reproducción u otros procedimientos análogos.

*d)* Las partes contratantes reconocen que la política seguida en la esfera nacional por una parte contratante para lograr y mantener el pleno empleo productivo o para asegurar el desarrollo de los recursos económicos puede provocar en dicha parte

contratante una fuerte demanda de importaciones que implique, para sus reservas monetarias, una amenaza del género de las indicadas en el apartado *a)* del párrafo 2 del presente artículo. Por consiguiente, toda parte contratante que se ajuste, en todos los demás aspectos, a las disposiciones de este artículo no estará obligada a suprimir o modificar restricciones sobre la base de que, si se modificara su política, las restricciones que aplique en virtud de este artículo dejarían de ser necesarias.

4. *a)* Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de este artículo, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones (o, en caso de que en la práctica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las partes contratantes sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales puede escoger y las repercusiones posibles de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

*b)* En una fecha que ellas mismas fijarán, las partes contratantes examinarán todas las restricciones que sigan aplicándose en dicha fecha en virtud del presente artículo. A la expiración de un período de un año a contar de la fecha de referencia, las partes contratantes que apliquen restricciones a la importación en virtud de este artículo entablarán anualmente con las partes contratantes consultas del tipo previsto en el apartado *a)* de este párrafo.

*c) i)* Si, en el curso de consultas entabladas con una parte contratante de conformidad con los apartados *a)* o *b)* anteriores, consideran las partes contratantes que las restricciones no son compatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), indicarán la naturaleza de la incompatibilidad y podrán aconsejar la modificación apropiada de las restricciones.

*ii)* Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las partes contratantes determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se lo comunicarán a la parte contratante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las partes contratantes podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio

influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo que les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

d) Las partes contratantes invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de este artículo a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer *prima facie* que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV) y que influyen adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las partes contratantes comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han dado resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las partes contratantes y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya iniciado el procedimiento, recomendarán el retiro o la modificación de dichas restricciones. En caso de que no se retiren o modifiquen en el plazo que fijen las partes contratantes, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

e) En todo procedimiento iniciado de conformidad con este párrafo, las partes contratantes tendrán debidamente en cuenta todo factor exterior especial que influya adversamente en el comercio de exportación de la parte contratante que aplique las restricciones.

f) Las determinaciones previstas en este párrafo deberán ser tomadas rápidamente y, si es posible, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha en que se inicien las consultas.

5. En caso de que la aplicación de restricciones a la importación en virtud de este artículo revistiera un carácter duradero y amplio, que sería el indicio de un desequilibrio general, el cual reduciría el volumen de los intercambios internacionales, las partes contratantes entablarán conversaciones para examinar si se pueden adoptar otras medidas, ya sea por las partes contratantes cuya balanza de pagos esté sometida a presiones, ya sea por aquellas para las que, por el contrario, tienda a ser excepcionalmente favorable, o bien por cualquier organización intergubernamental

competente, con el fin de suprimir las causas fundamentales de este desequilibrio. Previa invitación de las partes contratantes, las partes contratantes participarán en las conversaciones indicadas.

### **Artículo XIII - Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas**

1. Ninguna parte contratante impondrá prohibición ni restricción alguna a la importación de un producto originario del territorio de otra parte contratante o a la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación del producto similar originario de cualquier tercer país o a la exportación del producto similar destinado a cualquier tercer país.

2. Al aplicar restricciones a la importación de un producto cualquiera, las partes contratantes procurarán hacer una distribución del comercio de dicho producto que se aproxime lo más posible a la que las distintas partes contratantes podrían esperar si no existieran tales restricciones, y, con este fin, observarán las disposiciones siguientes:

*a)* Siempre que sea posible, se fijarán contingentes que representen el monto global de las importaciones autorizadas (estén o no repartidos entre los países abastecedores), y se publicará su cuantía, de conformidad con el apartado *b)* del párrafo 3 de este artículo;

*b)* Cuando no sea posible fijar contingentes globales, podrán aplicarse las restricciones mediante licencias o permisos de importación sin contingente global;

*c)* Salvo a los efectos de aplicación de contingentes asignados de conformidad con el apartado *d)* de este párrafo, las partes contratantes no prescribirán que las licencias o permisos de importación sean utilizados para la importación del producto de que se trate procedente de una fuente de abastecimiento o de un país determinado;

*d)* Cuando se reparta un contingente entre los países abastecedores, la parte contratante que aplique las restricciones podrá ponerse de acuerdo sobre la repartición del contingente con todas las demás partes contratantes que tengan un interés substancial en el abastecimiento del producto de que se trate. En los casos en que no pueda razonablemente aplicarse este método, la parte contratante interesada asignará, a las partes contratantes que tengan un interés substancial en el abastecimiento de este producto, partes proporcionales a la contribución aportada por ellas al volumen o valor

total de las importaciones del producto indicado durante un período representativo anterior, teniendo debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan o hayan podido influir en el comercio de ese producto. No se impondrán condiciones ni formalidades que impidan a cualquier parte contratante utilizar íntegramente la parte del volumen o del valor total que le haya sido asignada, a reserva de que la importación se efectúe en el plazo prescrito para la utilización del contingente.

3. *a)* Cuando se concedan licencias de importación en el marco de restricciones a la importación, la parte contratante que aplique una restricción facilitará, a petición de toda parte contratante interesada en el comercio del producto de que se trate, todas las informaciones pertinentes sobre la aplicación de esta restricción, las licencias de importación concedidas durante un período reciente y la repartición de estas licencias entre los países abastecedores, sobre entendiéndose que no estará obligada a revelar el nombre de los establecimientos importadores o abastecedores.

*b)* En el caso de restricciones a la importación que entrañen la fijación de contingentes, la parte contratante que las aplique publicará el volumen o valor total del producto o de los productos cuya importación sea autorizada durante un período ulterior dado, así como cualquier cambio sobrevenido en dicho volumen o valor. Si uno de estos productos se halla en camino en el momento de efectuarse la publicación, no se prohibirá su entrada. No obstante, se podrá computar este producto, dentro de lo posible, en la cantidad cuya importación esté autorizada durante el período correspondiente y, si procede, en la cantidad cuya importación sea autorizada durante el período o períodos ulteriores. Además, si una parte contratante exime habitualmente de dichas restricciones a los productos que, en un plazo de treinta días contados desde la fecha de esta publicación, son retirados de la aduana a la llegada del extranjero o a la salida del depósito aduanero, se considerará que este procedimiento se ajusta plenamente a las prescripciones de este apartado.

*c)* Cuando se trate de contingentes repartidos entre los países abastecedores, la parte contratante que aplique la restricción informará sin demora a todas las demás partes contratantes interesadas en el abastecimiento del producto de que se trate acerca de la parte del contingente, expresada en volumen o en valor, que haya sido asignada, para el período en curso, a los diversos países abastecedores, y publicará todas las informaciones pertinentes a este respecto.

4. En lo que concierne a las restricciones aplicadas de conformidad con el apartado *d)* del párrafo 2 de este artículo o del apartado *c)* del párrafo 2 del artículo XI,

la elección, para todo producto, de un período representativo y la apreciación de los factores especiales que influyan en el comercio de ese producto serán hechas inicialmente por la parte contratante que aplique dichas restricciones. No obstante, dicha parte contratante, a petición de cualquier otra parte contratante que tenga un interés substancial en el abastecimiento del producto, o a petición de las partes contratantes, entablará consultas lo más pronto posible con la otra parte contratante o con las partes contratantes acerca de la necesidad de revisar el porcentaje establecido o el período de referencia, apreciar de nuevo los factores especiales implicados o suprimir las condiciones, formalidades u otras disposiciones prescritas unilateralmente sobre la asignación de un contingente apropiado o su utilización sin restricciones.

5. Las disposiciones de este artículo se aplicarán a todo contingente arancelario instituido o mantenido por una parte contratante; además, en la medida de lo posible, los principios de este artículo serán aplicables también a las restricciones a la exportación.

#### **Artículo XIV - Excepciones a la regla de no discriminación**

1. Toda parte contratante que aplique restricciones en virtud del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII podrá, al aplicar estas restricciones, apartarse de las disposiciones del artículo XIII en forma que produzca efectos equivalentes al de las restricciones impuestas a los pagos y transferencias relativos a las transacciones internacionales corrientes que esta parte contratante esté autorizada a aplicar entonces en virtud del artículo VIII o del artículo XIV del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, o en virtud de disposiciones análogas de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el párrafo 6 del artículo XV.

2. Toda parte contratante que aplique restricciones a la importación en virtud del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII podrá, con el consentimiento de las partes contratantes, apartarse temporalmente de las disposiciones del artículo XIII en lo que concierne a una parte poco importante de su comercio exterior, si las ventajas que obtengan la parte contratante o las partes contratantes interesadas son substancialmente superiores a todo daño que se pueda originar al comercio de otras partes contratantes.

3. Las disposiciones del artículo XIII no impedirán a un grupo de territorios que posean en el Fondo Monetario Internacional una parte común, aplicar a las importaciones procedentes de otros países, pero no a sus propios intercambios, restricciones compatibles con las disposiciones del artículo XII o de la sección B del



artículo XVIII, a condición de que dichas restricciones sean compatibles en todos los demás aspectos con las disposiciones del artículo XIII.

4. Las disposiciones de los artículos XI a XV o de la sección B del artículo XVIII del presente Acuerdo no impedirán a ninguna parte contratante que aplique restricciones a la importación compatibles con las disposiciones del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII, aplicar medidas destinadas a orientar sus exportaciones de tal modo que le proporcionen un suplemento de divisas que podrá utilizar sin apartarse de las disposiciones del artículo XIII.

5. Las disposiciones de los artículos XI a XV o de la sección B del artículo XVIII del presente Acuerdo no impedirán a ninguna parte contratante la aplicación de:

*a)* restricciones cuantitativas que tengan un efecto equivalente al de las restricciones de cambio autorizadas en virtud del apartado *b)* de la sección 3 del artículo VII del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional; o

*b)* restricciones cuantitativas establecidas de conformidad con los acuerdos preferenciales previstos en el Anexo A del presente Acuerdo, hasta que se conozca el resultado de las negociaciones mencionadas en dicho anexo.

## **Artículo XVI- Subvenciones**

### Sección A - Subvenciones en general

1. Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta parte contratante notificará por escrito a las partes contratantes la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de los productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención. En todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya concedido examinará, previa invitación en este sentido, con la otra parte contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las partes contratantes, la posibilidad de limitar la subvención.

Sección B - Disposiciones adicionales relativas a las subvenciones a la exportación.

2. Las partes contratantes reconocen que la concesión, por una parte contratante, de una subvención a la exportación de un producto puede tener consecuencias perjudiciales para otras partes contratantes, lo mismo si se trata de países importadores que de países exportadores; reconocen asimismo que puede provocar perturbaciones injustificadas en sus intereses comerciales normales y constituir un obstáculo para la consecución de los objetivos del presente Acuerdo.

3. Por lo tanto, las partes contratantes deberían esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de los productos primarios. No obstante, si una parte contratante concede directa o indirectamente, en la forma que sea, una subvención que tenga por efecto aumentar la exportación de un producto primario procedente de su territorio, esta subvención no será aplicada de manera tal que dicha parte contratante absorba entonces más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto de referencia, teniendo en cuenta las que absorbían las partes contratantes en el comercio de este producto durante un período representativo anterior, así como todos los factores especiales que puedan haber influido o influir en el comercio de que se trate.

4. Además, a partir del 1 ° de enero de 1958 o lo más pronto posible después de esta fecha, las partes contratantes dejarán de conceder directa o indirectamente toda subvención, de cualquier naturaleza que sea, a la exportación de cualquier producto que no sea un producto primario y que tenga como consecuencia rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar. Hasta el 31 de diciembre de 1957, ninguna parte contratante extenderá el campo de aplicación de tales subvenciones existente el 1 ° de enero de 1955 instituyendo nuevas subvenciones o ampliando las existentes.

5. Las partes contratantes efectuarán periódicamente un examen de conjunto de la aplicación de las disposiciones de este artículo con objeto de determinar, a la luz de la experiencia, si contribuyen eficazmente al logro de los objetivos del presente Acuerdo y si permiten evitar realmente que las subvenciones causen un perjuicio grave al comercio o a los intereses de las partes contratantes.

## **Artículo XVIII - Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico**

1. Las partes contratantes reconocen que la consecución de los objetivos del presente Acuerdo será facilitada por el desarrollo progresivo de sus economías respectivas, especialmente en el caso de las partes contratantes cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo.

2. Las partes contratantes reconocen además que puede ser necesario para las partes contratantes a que se refiere el párrafo 1, con objeto de ejecutar sus programas y de aplicar sus políticas de desarrollo económico tendientes al aumento del nivel de vida general de su población, adoptar medidas de protección o de otra clase que influyan en las importaciones y que tales medidas son justificadas en la medida en que con ellas se facilita el logro de los objetivos del presente Acuerdo. Por consiguiente, están de acuerdo en que deben preverse, en favor de estas partes contratantes, facilidades suplementarias que les permitan: *a)* mantener en la estructura de sus aranceles aduaneros una flexibilidad suficiente para que puedan conceder la protección arancelaria que requiera la creación de una determinada rama de producción, y *b)* establecer restricciones cuantitativas por motivos de balanza de pagos de manera que se tenga plenamente en cuenta el nivel elevado y estable de la demanda de importaciones que puede originar la ejecución de sus programas de desarrollo económico.

3. Por último, las partes contratantes reconocen que, con las facilidades suplementarias previstas en las secciones A y B de este artículo, las disposiciones del presente Acuerdo deberían permitir normalmente a las partes contratantes hacer frente a las necesidades de su desarrollo económico. Reconocen, no obstante, que se pueden presentar casos en los que no sea posible en la práctica adoptar ninguna medida compatible con estas disposiciones que permita a una parte contratante en vías de desarrollo económico conceder la ayuda del Estado necesaria para favorecer la creación de determinadas ramas de producción, con objeto de aumentar el nivel de vida general de su población. En las secciones C y D de este artículo se fijan procedimientos especiales para atender tales casos.

4. *a)* Por lo tanto, toda parte contratante cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo

podrá apartarse temporalmente de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo, según se estipula en las secciones A, B y C de este artículo.

*b)* Toda parte contratante cuya economía se halle en vías de desarrollo, pero que no esté comprendida en las disposiciones del apartado *a)* anterior, podrá formular peticiones a las partes contratantes de acuerdo con la sección D de este artículo.

5. Las partes contratantes reconocen que los ingresos de exportación de las partes contratantes cuya economía es del tipo descrito en los apartados *a)* y *b)* del párrafo 4 anterior y que dependen de la exportación de un pequeño número de productos básicos, pueden sufrir una disminución considerable como consecuencia de una reducción de la venta de dichos productos. Por lo tanto, cuando las exportaciones de los productos básicos de una parte contratante que se halle en la situación indicada sean afectadas seriamente por las medidas adoptadas por otra parte contratante, dicha parte contratante podrá recurrir a las disposiciones, relativas a las consultas, del artículo XXII del presente Acuerdo.

6. Las partes contratantes examinarán anualmente todas las medidas aplicadas en virtud de las disposiciones de las secciones C y D de este artículo.

#### Sección A

7. *a)* Si una parte contratante comprendida en el apartado *a)* del párrafo 4 del presente artículo considera que es conveniente, con el fin de favorecer la creación de una determinada rama de producción, para elevar el nivel de vida general de su población, modificar o retirar una concesión arancelaria incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, enviará con este fin una notificación a las partes contratantes y entablará negociaciones con toda parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión y con cualquier otra parte contratante cuyo interés substancial en la concesión haya sido reconocido por las partes contratantes. En caso de que las partes contratantes interesadas lleguen a un acuerdo, podrán modificar o retirar concesiones incluidas en las listas correspondientes anexas al presente Acuerdo, para hacer efectivo dicho acuerdo, incluidos los ajustes compensatorios que en él se establezcan.

*b)* Si no se llega a un acuerdo en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de la notificación a que se refiere el apartado *a)* anterior, la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión podrá plantear la cuestión ante las partes contratantes, que la examinarán con toda diligencia. Si éstas estiman que la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión ha hecho cuanto le ha sido

posible por llegar a dicho acuerdo y que el ajuste compensatorio ofrecido es suficiente, la citada parte contratante tendrá la facultad de modificar o retirar la concesión de referencia, a condición de que aplique al mismo tiempo el ajuste compensatorio. Si las partes contratantes consideran que la compensación que ofrece la parte contratante aludida es insuficiente, pero que ha hecho todo cuanto le ha sido razonablemente posible para ofrecer una compensación suficiente, esta parte contratante tendrá la facultad de llevar a cabo la modificación o el retiro. En caso de que adopte una medida de esta naturaleza, cualquier otra parte contratante de las comprendidas en el apartado *a)* anterior podrá modificar o retirar concesiones substancialmente equivalentes y negociadas originalmente con la parte contratante que haya adoptado la medida de que se trata.

#### Sección B

8. Las partes contratantes reconocen que las partes contratantes comprendidas en el apartado *a)* del párrafo 4 de este artículo pueden, cuando estén en vías de desarrollo rápido, experimentar dificultades para equilibrar su balanza de pagos, provenientes principalmente de sus esfuerzos por ampliar sus mercados interiores, así como de la inestabilidad de su relación de intercambio.

9. Con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico, toda parte contratante comprendida en el apartado *a)* del párrafo 4 de este artículo podrá, a reserva de las disposiciones de los párrafos 10 a 12, regular el nivel general de sus importaciones limitando el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a condición de que las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas no excedan de los límites necesarios para:

*a)* oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o

*b)* aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean insuficientes.

En ambos casos, se tendrán debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias de la parte contratante interesada o en sus necesidades a este respecto, incluyendo, cuando disponga de créditos exteriores especiales o de otros recursos, la necesidad de prever el empleo apropiado de dichos créditos o recursos.

10. Al aplicar estas restricciones, la parte contratante interesada podrá determinar su incidencia sobre las importaciones de los distintos productos o de las diferentes categorías de ellos para conceder la prioridad a la importación de los que sean más necesarios, teniendo en cuenta su política de desarrollo económico; sin embargo, las restricciones deberán aplicarse de tal modo que se evite perjudicar innecesariamente los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante y que no impidan de manera irrazonable la importación de mercancías, cualquiera que sea su naturaleza, en cantidades comerciales mínimas cuya exclusión pueda menoscabar los circuitos normales de intercambio; además, dichas restricciones no deberán ser aplicadas de manera tal que impidan la importación de muestras comerciales o la observancia de los procedimientos relativos a las patentes, marcas de fábrica, derechos de autor y de reproducción u otros procedimientos análogos.

11. En la aplicación de su política nacional, la parte contratante interesada tendrá debidamente presente la necesidad de restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y duradera y la conveniencia de asegurar la utilización de sus recursos productivos sobre una base económica. Atenuará progresivamente, a medida que vaya mejorando la situación, toda restricción aplicada en virtud de esta sección y sólo la mantendrá dentro de los límites necesarios, teniendo en cuenta las disposiciones del párrafo 9 de este artículo; la suprimirá tan pronto como la situación no justifique su mantenimiento; sin embargo, ninguna parte contratante estará obligada a suprimir o modificar restricciones, sobre la base de que, si se modificara su política de desarrollo, las restricciones que aplique en virtud de esta sección dejarían de ser necesarias.

12. *a)* Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de la presente sección, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones (o, en caso de que en la práctica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las partes contratantes sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales pueda escoger y la repercusión posible de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

*b)* En una fecha que ellas mismas fijarán, las partes contratantes examinarán todas las restricciones que sigan aplicándose en dicha fecha en virtud de esta sección. A la expiración de un período de dos años a contar de la fecha de referencia, las partes contratantes que las apliquen de conformidad con la presente sección entablarán con las

partes contratantes, a intervalos que serán aproximadamente de dos años, sin ser inferiores a esta duración, consultas del tipo previsto en el apartado *a)* anterior, de acuerdo con un programa que establecerán anualmente las propias partes contratantes; no obstante, no se efectuará ninguna consulta con arreglo a este apartado menos de dos años después de que se termine una consulta de carácter general entablada en virtud de otra disposición del presente párrafo.

*c) i)* Si, en el curso de consultas entabladas con una parte contratante de conformidad con los apartados *a)* o *b)* de este párrafo, consideran las partes contratantes que las restricciones no son compatibles con las disposiciones de la presente sección o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), indicarán la naturaleza de la incompatibilidad y podrán aconsejar la modificación apropiada de las restricciones.

*ii)* Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las partes contratantes determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de esta sección o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se lo comunicarán a la parte contratante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante interesada no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las partes contratantes podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

*d)* Las partes contratantes invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de esta sección a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer *prima facie* que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de esta sección o con las del artículo XIII (a reserva de las disposiciones del artículo XIV) y que influyen adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las partes contratantes comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han dado resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las partes contratantes y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya

iniciado el procedimiento, recomendarán la supresión o la modificación de dichas restricciones. En caso de que no se supriman o modifiquen en el plazo que fijen las partes contratantes, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

*e)* Si una parte contratante contra la que se haya adoptado una medida de conformidad con la última frase del apartado *c)* ii) o del apartado *d)* de este párrafo, considera que la exención concedida por las partes contratantes perjudica a la ejecución de su programa y a la aplicación de su política de desarrollo económico, podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la citada medida, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo [2] de las partes contratantes su intención de denunciar el presente Acuerdo. Esta denuncia surtirá efecto a la expiración de un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo haya recibido dicha notificación.

*f)* En todo procedimiento entablado de conformidad con las disposiciones de este párrafo, las partes contratantes tendrán debidamente en cuenta los factores mencionados en el párrafo 2 de este artículo. Las determinaciones previstas en este párrafo deberán ser tomadas rápidamente y, si es posible, en un plazo de sesenta días a contar de aquel en que se hayan iniciado las consultas.

### Sección C

13. Si una parte contratante comprendida en las disposiciones del apartado *a)* del párrafo 4 de este artículo comprueba que se necesita la ayuda del Estado para facilitar la creación de una determinada rama de producción, con el fin de elevar el nivel de vida general de la población, sin que sea posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar ese objetivo, podrá recurrir a las disposiciones y procedimientos de la presente sección.\*

14. La parte contratante interesada notificará a las partes contratantes las dificultades especiales con que tropiece para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 anterior, e indicará al mismo tiempo la medida concreta relativa a las importaciones que se proponga instituir para remediar esas dificultades. La introducción de dicha medida no se efectuará antes de la expiración del plazo fijado en el párrafo 15 o del establecido en el párrafo 17, según proceda, o, si la medida influye en las importaciones de un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, sin haber obtenido previamente el consentimiento de las



partes contratantes de conformidad con las disposiciones del párrafo 18; no obstante, si la rama de producción que reciba una ayuda del Estado ha entrado ya en actividad, la parte contratante podrá, después de haber informado a las partes contratantes, adoptar las medidas que sean necesarias para evitar que, durante ese período, las importaciones del producto o de los productos de que se trate excedan substancialmente de un nivel normal.

15. Si, en un plazo de treinta días a contar de la fecha de notificación de dicha medida, las partes contratantes no invitan a la parte contratante interesada a que entable consultas con ellas, esta parte contratante podrá apartarse de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar la medida proyectada.

16. Si las partes contratantes la invitan a hacerlo así, la parte contratante interesada entablará consultas con ellas sobre el objeto de la medida proyectada y sobre las diversas medidas que pueda adoptar de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, así como sobre las repercusiones que podría tener la medida proyectada en los intereses comerciales o económicos de otras partes contratantes. Si, como consecuencia de estas consultas, las partes contratantes reconocen que no es posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo, y si dan su consentimiento a la medida proyectada, la parte contratante interesada será eximida de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar esa medida.

17. Si, en un plazo de noventa días a contar de la fecha de notificación de la medida proyectada, de acuerdo con el párrafo 14 del presente artículo, las partes contratantes no dan su consentimiento a la medida de referencia, la parte contratante interesada podrá introducirla después de haber informado a las partes contratantes.

18. Si la medida proyectada afecta a un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, la parte contratante interesada entablará consultas con cualquier otra parte contratante con la cual se haya negociado originalmente la concesión, así como con cualquier otra cuyo interés substancial en la concesión haya sido reconocido por las partes contratantes. Estas darán su consentimiento a la medida proyectada si reconocen que no es posible en la práctica instituir ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente

Acuerdo para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo y si tienen la seguridad de que:

a) se ha llegado a un acuerdo con las otras partes contratantes interesadas como consecuencia de las consultas mencionadas; o

b) si no se ha llegado a ningún acuerdo en un plazo de sesenta días a contar de aquel en que las partes contratantes reciban la notificación estipulada en el párrafo 14, la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de la presente sección ha hecho cuanto le ha sido razonablemente posible por llegar a tal acuerdo y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados suficientemente.

La parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección será eximida entonces de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para que pueda aplicar la medida.

19. Si una medida en proyecto del carácter definido en el párrafo 13 del presente artículo concierne a una rama de producción cuya creación ha sido facilitada, durante el período inicial, por la protección accesoria resultante de las restricciones impuestas por la parte contratante por motivos de balanza de pagos, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo que sean aplicables, la parte contratante interesada podrá recurrir a las disposiciones y a los procedimientos de esta sección, a condición de que no aplique la medida proyectada sin el consentimiento de las partes contratantes.

20. Ninguna disposición de los párrafos precedentes de la presente sección permitirá la inobservancia de las disposiciones de los artículos I, II y XIII del presente Acuerdo. Las reservas del párrafo 10 del presente artículo serán aplicables a cualquier restricción comprendida en esta sección.

21. Durante la aplicación de una medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 de este artículo, toda parte contratante afectada de manera substancial por ella, podrá suspender, en todo momento, la aplicación, al comercio de la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes resultantes del presente Acuerdo, cuya suspensión no sea desaprobada por las partes contratantes, a condición de que se dé a éstas un aviso previo de sesenta días, lo más tarde seis meses después de que la medida haya sido instituida o modificada de manera substancial en detrimento de la parte contratante afectada. Esta deberá brindar oportunidades adecuadas para la

celebración de consultas, de conformidad con las disposiciones del artículo XXII del presente Acuerdo.

#### Sección D

22. Toda parte contratante comprendida en las disposiciones del apartado *b)* del párrafo 4 de este artículo que, para favorecer el desarrollo de su economía, desee instituir una medida del carácter definido en el párrafo 13 de este artículo en lo que concierne a la creación de una determinada rama de producción, podrá presentar una petición a las partes contratantes para que aprueben dicha medida. Las partes contratantes iniciarán rápidamente consultas con esta parte contratante y, al formular su decisión, se inspirarán en las consideraciones expuestas en el párrafo 16. Si dan su consentimiento a la medida proyectada, eximirán a la parte contratante interesada de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo que sean aplicables, tanto como sea necesario para aplicar la medida de referencia. Si ésta afecta a un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, serán aplicables las disposiciones del párrafo 18.

23. Toda medida aplicada en virtud de esta sección deberá ser compatible con las disposiciones del párrafo 20 del presente artículo.

#### **Artículo XX - Excepciones generales**

A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:

- a)* necesarias para proteger la moral pública;
- b)* necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;
- c)* relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;
- d)* necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, al mantenimiento en

vigor de los monopolios administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;

*e)* relativas a los artículos fabricados en las prisiones;

*f)* impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;

*g)* relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacional;

*h)* adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las partes contratantes y no desaprobados por ellas o de un acuerdo sometido a las partes contratantes y no desaprobado por éstas;

*i)* que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones de esa industria nacional o reforzar la protección concedida a la misma y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación;

*j)* esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local; sin embargo, dichas medidas deberán ser compatibles con el principio según el cual todas las partes contratantes tienen derecho a una parte equitativa del abastecimiento internacional de estos productos, y las medidas que sean incompatibles con las demás disposiciones del presente Acuerdo serán suprimidas tan pronto como desaparezcan las circunstancias que las hayan motivado. Las partes contratantes examinarán, lo más tarde el 30 de junio de 1960, si es necesario mantener la disposición de este apartado.

### PARTE III

#### Artículo XXVIII bis - *Negociaciones arancelarias*

1. Las partes contratantes reconocen que los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendientes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas, revisten, cuando se efectúan teniendo debidamente en cuenta los objetivos del presente Acuerdo y las distintas necesidades de cada parte contratante, una gran importancia para la expansión del comercio internacional. Por consiguiente, las partes contratantes pueden organizar periódicamente tales negociaciones.

2. a) Las negociaciones efectuadas de conformidad con el presente artículo pueden referirse a productos elegidos uno a uno o fundarse en los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas. Dichas negociaciones pueden tener por objeto la reducción de los derechos, su consolidación al nivel existente en el momento de la negociación o el compromiso de no elevar por encima de niveles determinados un derecho dado o los derechos medios que gravan a categorías especificadas de productos. La consolidación de derechos de aduana poco elevados o de un régimen de exención de derechos será reconocida, en principio, como una concesión de valor equivalente a una reducción de derechos elevados.

b) Las partes contratantes reconocen que, en general, el éxito de negociaciones multilaterales dependería de la participación de cada parte contratante cuyos intercambios con otras partes contratantes representen una proporción substancial de su comercio exterior.

3. Las negociaciones serán efectuadas sobre una base que brinde oportunidades adecuadas para tener en cuenta:

a) las necesidades de cada parte contratante y de cada rama de producción;

b) la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales;

c) cualesquiera otras circunstancias que pueda ser necesario tomar en consideración, incluidas las necesidades de las partes contratantes interesadas en materia fiscal y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas, etc.

#### **Artículo XXIX - Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana**

1. Las partes contratantes se comprometen a observar, en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen, los principios generales enunciados en los capítulos I a VI inclusive y en el capítulo IX de la Carta de La Habana, hasta que acepten ésta con arreglo a sus reglas constitucionales.

2. Se suspenderá la aplicación de la Parte II del presente Acuerdo en la fecha en que entre en vigor la Carta de La Habana.

3. Si el día 30 de septiembre de 1949 la Carta de La Habana no hubiera entrado aún en vigor, las partes contratantes se reunirán antes del 31 de diciembre del mismo año para decidir si se debe modificar, completar o mantener el presente Acuerdo.

4. Si, en cualquier momento, la Carta de La Habana dejara de estar en vigor, las partes contratantes se reunirían lo antes posible para decidir si se debe completar, modificar o mantener el presente Acuerdo. Hasta el día en que adopten una decisión a este respecto, la Parte II del presente Acuerdo estará de nuevo en vigor, sobre entendiéndose que las disposiciones de dicha parte, salvo las del artículo XXIII, se sustituirán, *mutatis mutandis*, por el texto que figure en ese momento en la Carta de La Habana, y en la inteligencia de que ninguna parte contratante estará obligada por las disposiciones que no le obliguen en el momento en que la Carta de La Habana deje de estar en vigor.

5. En caso de que una parte contratante no haya aceptado la Carta de La Habana en la fecha en que entre en vigor, las partes contratantes conferenciarán para decidir si, y en qué forma, debe completarse o modificarse el presente Acuerdo en la medida en que afecte a las relaciones entre la parte contratante que no haya aceptado la Carta y las demás partes contratantes. Hasta el día en que se adopte una decisión al respecto, seguirán aplicándose las disposiciones de la Parte II del presente Acuerdo entre dicha parte contratante y las demás partes contratantes, no obstante las disposiciones del párrafo 2 del presente artículo.

6. Las partes contratantes miembros de la Organización Internacional de Comercio no invocarán las disposiciones del presente Acuerdo para impedir la

efectividad de cualquier disposición de la Carta de La Habana. La aplicación del principio a que se refiere este párrafo a una parte contratante que no sea miembro de la Organización Internacional de Comercio será objeto de un acuerdo de conformidad con las disposiciones del párrafo 5 de este artículo.

#### **Artículo XXXIV – Anexos**

Los anexos del presente Acuerdo forman parte integrante del mismo.

#### **PARTE IV – Comercio y Desarrollo**

##### **Artículo XXXVI - Principios y objetivos**

1. Las partes contratantes,

*a)* conscientes de que los objetivos fundamentales del presente Acuerdo comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes, y considerando que la realización de estos objetivos es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas;

*b)* considerando que los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico y que el alcance de esta contribución depende tanto de los precios que dichas partes contratantes pagan por los productos esenciales que importan como del volumen de sus exportaciones y de los precios que perciben por los productos que exportan;

*c)* comprobando que existe una gran diferencia entre los niveles de vida de los países poco desarrollados y los de los demás países;

*d)* reconociendo que es indispensable una acción individual y colectiva para promover el desarrollo de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas y para lograr la elevación rápida de los niveles de vida de estos países;

*e)* reconociendo que el comercio internacional, considerado como instrumento de progreso económico y social, debe regirse por reglas y procedimientos \_y por medidas acordes con tales reglas y procedimientos\_ que sean compatibles con los objetivos enunciados en el presente artículo;

*f)* notando que las partes contratantes pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo; convienen en lo siguiente:

2. Es necesario asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas.

3. Es necesario realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

4. Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios, es necesario asegurar para estos productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico.

5. La expansión rápida de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas se facilitará mediante la diversificación de la estructura de dichas economías y evitándoles que dependan excesivamente de la exportación de productos primarios. Por consiguiente, es necesario asegurar en la medida más amplia posible, y en condiciones favorables, un mejor acceso a los mercados para los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas.

6. Debido a la insuficiencia crónica de los ingresos de exportación y otros ingresos en divisas de las partes contratantes poco desarrolladas, existen relaciones importantes entre el comercio y la ayuda financiera para el desarrollo. Por lo tanto, es necesario que las partes contratantes y las instituciones internacionales de préstamo colaboren estrecha y permanentemente a fin de que puedan contribuir con la máxima eficacia a aliviar las cargas que asumen dichas partes contratantes poco desarrolladas en el interés de su desarrollo económico.

7. Es necesaria una colaboración apropiada entre las partes contratantes, otras organizaciones intergubernamentales y los órganos e instituciones de las Naciones Unidas, cuyas actividades están relacionadas con el desarrollo comercial y económico de los países poco desarrollados.



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

9. La adopción de medidas para dar efectividad a estos principios y objetivos será objeto de un esfuerzo consciente y tenaz de las partes contratantes, tanto individual como colectivamente.

### **Artículo XXXVII – *Compromisos***

1. Las partes contratantes desarrolladas deberán, en toda la medida de lo posible es decir, excepto en el caso de que lo impidan razones imperiosas que, eventualmente, podrán incluir razones de carácter jurídico, cumplir las disposiciones siguientes:

*a)* conceder una gran prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos que se oponen al comercio de los productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas, incluidos los derechos de aduana y otras restricciones que entrañen una diferenciación irrazonable entre esos productos en su forma primaria y después de transformados;

*b)* abstenerse de establecer o de aumentar derechos de aduana u obstáculos no arancelarios a la importación respecto a productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas;

*c) i)* abstenerse de establecer nuevas medidas fiscales,

*ii)* conceder, en toda modificación de la política fiscal, una gran prioridad a la reducción y a la supresión de las medidas fiscales vigentes, que tengan por resultado frenar sensiblemente el desarrollo del consumo de productos primarios, en bruto o después de transformados, que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de las partes contratantes poco desarrolladas, cuando dichas medidas se apliquen específicamente a esos productos.

2. *a)* Cuando se considere que no se cumple cualquiera de las disposiciones de los incisos *a)*, *b)* o *c)* del párrafo 1, la cuestión será señalada a la atención de las partes contratantes, ya sea por la parte contratante que no cumpla las disposiciones pertinentes, ya sea por cualquier otra parte contratante interesada.

b) i) A solicitud de cualquier parte contratante interesada y sin perjuicio de las consultas bilaterales que, eventualmente, puedan emprenderse, las partes contratantes realizarán consultas sobre la cuestión indicada con la parte contratante concernida y con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de llegar a soluciones satisfactorias para todas las partes contratantes concernidas, a fin de realizar los objetivos enunciados en el artículo XXXVI. En esas consultas se examinarán las razones invocadas en los casos en que no se hayan cumplido las disposiciones de los incisos *a)*, *b)* o *c)* del párrafo 1.

ii) Como la aplicación de las disposiciones de los incisos *a)*, *b)* o *c)* del párrafo 1 por partes contratantes individualmente puede efectuarse más fácilmente en ciertos casos si se lleva a cabo en una acción colectiva con otras partes contratantes desarrolladas, las consultas podrán, en los casos apropiados, tender a ese fin.

iii) En los casos apropiados, las consultas de las partes contratantes podrán también tender a la realización de un acuerdo sobre una acción colectiva que permita lograr los objetivos del presente Acuerdo, según está previsto en el párrafo 1 del artículo XXV.

3. Las partes contratantes desarrolladas deberán:

*a)* hacer cuanto esté a su alcance para mantener los márgenes comerciales a niveles equitativos en los casos en que el gobierno determine, directa o indirectamente, el precio de venta de productos que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de partes contratantes poco desarrolladas;

*b)* considerar activamente la adopción de otras medidas cuya finalidad sea ampliar las posibilidades de incremento de las importaciones procedentes de partes contratantes poco desarrolladas, y colaborar con este fin en una acción internacional apropiada;

*c)* tener especialmente en cuenta los intereses comerciales de las partes contratantes poco desarrolladas cuando consideren la aplicación de otras medidas autorizadas por el presente Acuerdo para resolver problemas particulares, y explorar todas las posibilidades de remedios constructivos antes de aplicar dichas medidas, en los casos en que éstas perjudiquen los intereses fundamentales de aquellas partes contratantes.

4. Cada parte contratante poco desarrollada conviene en tomar medidas apropiadas para la aplicación de las disposiciones de la Parte IV en beneficio del comercio de las demás partes contratantes poco desarrolladas, siempre que dichas

medidas sean compatibles con las necesidades actuales y futuras de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta tanto la evolución anterior del intercambio como los intereses comerciales del conjunto de las partes contratantes poco desarrolladas.

5. En el cumplimiento de los compromisos enunciados en los párrafos 1 a 4, cada parte contratante ofrecerá a cualquiera o cualesquiera otras partes contratantes interesadas la oportunidad rápida y completa de celebrar consultas según los procedimientos normales del presente Acuerdo con respecto a cualquier cuestión o dificultad que pueda plantearse.

### **Artículo XXXVIII - Acción colectiva**

1. Las partes contratantes, actuando colectivamente, colaborarán dentro del marco del presente Acuerdo y fuera de él, según sea apropiado, para promover la realización de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI.

2. Especialmente, las partes contratantes deberán:

a) en los casos apropiados, obrar, incluso por medio de arreglos internacionales, a fin de asegurar condiciones mejores y aceptables de acceso a los mercados mundiales para los productos primarios que ofrecen un interés particular para las partes contratantes poco desarrolladas, y con objeto de elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos;

b) procurar conseguir en materia de política comercial y de desarrollo una colaboración apropiada con las Naciones Unidas y sus órganos e instituciones, incluso con las instituciones que se creen eventualmente sobre la base de las Recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

c) colaborar en el análisis de los planes y políticas de desarrollo de las partes contratantes poco desarrolladas consideradas individualmente y en el examen de las relaciones entre el comercio y la ayuda, a fin de elaborar medidas concretas que favorezcan el desarrollo del potencial de exportación y faciliten el acceso a los mercados de exportación para los productos de las industrias desarrolladas de ese modo, y, a este respecto, procurar conseguir una colaboración apropiada con los gobiernos y las organizaciones internacionales, especialmente con las organizaciones competentes

en materia de ayuda financiera para el desarrollo económico, para emprender estudios sistemáticos de las relaciones entre el comercio y la ayuda en el caso de las partes contratantes poco desarrolladas, consideradas individualmente, a fin de determinar en forma clara el potencial de exportación, las perspectivas de los mercados y cualquier otra acción que pueda ser necesaria;

*d)* vigilar en forma permanente la evolución del comercio mundial, especialmente desde el punto de vista de la tasa de expansión del comercio de las partes contratantes poco desarrolladas, y formular a las partes contratantes las recomendaciones que parezcan apropiadas teniendo en cuenta las circunstancias;

*e)* colaborar en la búsqueda de métodos factibles para la expansión del comercio a los efectos del desarrollo económico, por medio de una armonización y un ajuste, en el plano internacional, de las políticas y reglamentaciones nacionales, mediante la aplicación de normas técnicas y comerciales referentes a la producción, los transportes y la comercialización, y por medio de la promoción de las exportaciones a través del establecimiento de dispositivos que permitan aumentar la difusión de la información comercial y desarrollar el estudio de los mercados;

*f)* adoptar las disposiciones institucionales que sean necesarias para promover la consecución de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI y para dar efectividad a las disposiciones de la presente Parte.

## **ANEXO I - NOTAS Y DISPOSICIONES SUPLEMENTARIAS**

### **Al artículo I**

#### *Párrafo 1*

Las obligaciones consignadas en el párrafo 1 del artículo I con referencia a los párrafos 2 y 4 del artículo III, así como las que están consignadas en el apartado *b)* del párrafo 2 del artículo II con referencia al artículo VI serán consideradas como comprendidas en la Parte II a los efectos del Protocolo de aplicación provisional.

Las referencias a los párrafos 2 y 4 del artículo III, que figuran en el párrafo anterior, así como en el párrafo 1 del artículo I, no se aplicarán hasta que se haya modificado el artículo III por la entrada en vigor de la enmienda prevista en el Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 14 de septiembre de 1948.<sup>[3]</sup>

#### *Párrafo 4*

1. La expresión "margen de preferencia" significa la diferencia absoluta que existe entre el derecho de aduana aplicable a la nación más favorecida y el derecho preferencial para el mismo producto, y no la relación entre ambos. Por ejemplo:

1) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 por ciento *ad valorem* y el derecho preferencial de un 24 por ciento *ad valorem*, el margen de preferencia será de un 12 por ciento *ad valorem*, y no un tercio del derecho de la nación más favorecida.

2) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 por ciento *ad valorem* y el derecho preferencial está expresado como igual a los dos tercios del derecho de la nación más favorecida, el margen de preferencia será de un 12 por ciento *ad valorem*.

3) Si el derecho de la nación más favorecida es de 2 francos por kilogramo y el derecho preferencial de 1,50 francos por kilogramo, el margen de preferencia será de 0,50 francos por kilogramo.

2. Las medidas aduaneras que se indican a continuación, adoptadas de conformidad con procedimientos uniformes establecidos, no serán consideradas como contrarias a una consolidación general de los márgenes de preferencia:

i) El restablecimiento, para un producto importado, de una clasificación arancelaria o de una tasa de derechos normalmente aplicables a dicho producto, en los casos en que la aplicación de esta clasificación o de esta tasa de derechos hubiera estado suspendida o sin efecto temporalmente en fecha 10 de abril de 1947; y

ii) La clasificación de un producto en una partida arancelaria distinta de aquella en la cual estaba clasificado el 10 de abril de 1947, en los casos en que la legislación arancelaria prevea claramente que este producto puede ser clasificado en más de una partida arancelaria.

## **Al artículo II**

### *Párrafo 2 a)*

La referencia al párrafo 2 del artículo III, que figura en el apartado a) del párrafo 2 del artículo II, no se aplicará hasta que se haya modificado el artículo III por la entrada en vigor de la enmienda prevista en el Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 14 de septiembre de 1948.[4]

### *Párrafo 2 b)*

Véase la nota relativa al párrafo 1 del artículo I.

*Párrafo 4*

Salvo acuerdo expreso entre las partes contratantes que hayan negociado originalmente la concesión, las disposiciones del párrafo 4 se aplicarán teniendo en cuenta las del artículo 31 de la Carta de La Habana.

**Al artículo III**

Todo impuesto interior u otra carga interior, o toda ley, reglamento o prescripción de la clase a que se refiere el párrafo 1, que se aplique al producto importado y al producto nacional similar y que haya de ser percibido o impuesto, en el caso del producto importado, en el momento o en el lugar de la importación, será, sin embargo, considerado como un impuesto interior u otra carga interior, o como una ley, reglamento o prescripción de la clase mencionada en el párrafo 1, y estará, por consiguiente, sujeto a las disposiciones del artículo III.

*Párrafo 1*

La aplicación del párrafo 1 a los impuestos interiores establecidos por los gobiernos o autoridades locales del territorio de una parte contratante estará sujeta a las disposiciones del último párrafo del artículo XXIV. La expresión "las medidas razonables que estén a su alcance" que figura en dicho párrafo no debe interpretarse como que obliga, por ejemplo, a una parte contratante a la derogación de disposiciones legislativas nacionales que faculten a los gobiernos locales para establecer impuestos interiores que, aunque sean contrarios en la forma a la letra del artículo III no lo sean, de hecho, a su espíritu, si tal derogación pudiera causar graves dificultades financieras a los gobiernos o autoridades locales interesados. En lo que concierne a los impuestos establecidos por tales gobiernos o autoridades locales, que sean contrarios tanto a la letra como al espíritu del artículo III, la expresión "las medidas razonables que estén a su alcance" permitirá a cualquier parte contratante suprimir gradualmente dichos impuestos en el curso de un período de transición, si su supresión súbita pudiera crear graves dificultades administrativas y financieras.

*Párrafo 2*

Un impuesto que se ajuste a las prescripciones de la primera frase del párrafo 2 no deberá ser considerado como incompatible con las disposiciones de la segunda frase

sino en caso de que haya competencia entre, por una parte, el producto sujeto al impuesto, y, por otra parte, un producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar.

*Párrafo 5*

Toda reglamentación compatible con las disposiciones de la primera frase del párrafo 5 no será considerada contraria a las disposiciones de la segunda frase, cuando el país que la aplique produzca en cantidades substanciales todos los productos que sean objeto de dicha reglamentación. No se podrá sostener que una reglamentación es compatible con las disposiciones de la segunda frase invocando el hecho de que al asignar una proporción o cantidad determinada a cada uno de los productos objeto de la reglamentación se ha mantenido una relación equitativa entre los productos importados y los productos nacionales.

**Al artículo VI**

*Párrafo 1*

1. El dumping disimulado practicado por empresas asociadas (es decir, la venta hecha por un importador a un precio inferior al que corresponde al precio facturado por un exportador con el que aquél esté asociado e inferior también al precio que rija en el país exportador) constituye una forma de dumping de precios en la que el margen de éste puede ser calculado sobre la base del precio al cual el importador revende las mercancías.

2. Se reconoce que, en el caso de importaciones procedentes de un país cuyo comercio es objeto de un monopolio completo o casi completo y en el que todos los precios interiores los fija el Estado, la determinación de la comparabilidad de los precios a los fines del párrafo 1 puede ofrecer dificultades especiales y que, en tales casos, las partes contratantes importadoras pueden juzgar necesario tener en cuenta la posibilidad de que una comparación exacta con los precios interiores de dicho país no sea siempre apropiada.

*Párrafos 2 y 3*

1. Como sucede en otros muchos casos en la práctica aduanera, una parte contratante podrá exigir una garantía razonable (fianza o depósito en efectivo) por el pago de derechos antidumping o de derechos compensatorios, en espera de la comprobación definitiva de los hechos en todos los casos en que se sospeche la existencia de dumping o de subvención.

2. El recurso a tipos de cambio múltiples puede constituir, en ciertas circunstancias, una subvención a la exportación, a la cual se pueden oponer los derechos compensatorios enunciados en el párrafo 3, o puede representar una forma de dumping obtenida por medio de una devaluación parcial de la moneda de un país, a la cual se pueden oponer las medidas previstas en el párrafo 2. La expresión "recurso a tipos de cambio múltiples" se refiere a las prácticas seguidas por gobiernos o aprobadas por ellos.

*Párrafo 6 b)*

Toda exención otorgada según las disposiciones del apartado *b)* del párrafo 6 sólo será concedida a petición de la parte contratante que tenga el propósito de imponer un derecho antidumping o un derecho compensatorio.

**Al artículo VII**

*Párrafo 1*

La expresión "otras cargas" no debe entenderse en el sentido de que incluye los impuestos interiores o las cargas equivalentes percibidos a la importación o con motivo de ella.

*Párrafo 2*

1. Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el "valor real" puede estar representado por el precio en factura, al que se agregarán todos los elementos correspondientes a gastos legítimos no incluidos en dicho precio y que constituyan efectivamente elementos del "valor real", así como todo descuento anormal, o cualquier otra reducción anormal, calculado sobre el precio corriente de competencia.

2. Se ajustaría al apartado *b)* del párrafo 2 del artículo VII toda parte contratante que interpretara la expresión "en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia" en el sentido de que excluye toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno del otro y en la que el precio no constituya la única consideración.

3. La regla de las "condiciones de libre competencia" permite a una parte contratante no tomar en consideración los precios de venta que impliquen descuentos especiales concedidos únicamente a los representantes exclusivos.

4. El texto de los apartados *a)* y *b)* permite a las partes contratantes determinar el valor en aduana de manera uniforme: 1) sobre la base de los precios fijados por un



exportador dado para la mercancía importada, o 2) sobre la base del nivel general de los precios correspondientes a los productos similares.

### **Al artículo VIII**

1. Si bien el artículo VIII no se refiere al recurso a tipos de cambio múltiples como tales, en los párrafos 1 y 4 se condena el recurso a impuestos o derechos sobre las operaciones de cambio como medio práctico de aplicar un sistema de tipos de cambio múltiples; no obstante, si una parte contratante impone derechos múltiples en materia de cambio con la aprobación del Fondo Monetario Internacional para salvaguardar el equilibrio de su balanza de pagos, las disposiciones del apartado *a)* del párrafo 9 del artículo XV salvaguardan plenamente su posición.

2. Se ajustaría a las disposiciones del párrafo 1 que, en la importación de productos procedentes del territorio de una parte contratante en el de otra parte contratante, sólo se exigiera la presentación de certificados de origen en la medida estrictamente indispensable.

### **A los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII**

En los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII las expresiones "restricciones a la importación" o "restricciones a la exportación" se refieren igualmente a las aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado.

### **Al artículo XII**

Las PARTES CONTRATANTES adoptarán todas las disposiciones oportunas para que se observe el secreto más absoluto en todas las consultas entabladas de conformidad con las disposiciones de este artículo.

#### *Párrafo 3 c) i)*

Las partes contratantes que apliquen restricciones deberán esforzarse por evitar que se origine un perjuicio serio a las exportaciones de un producto básico del que dependa en gran parte la economía de otra parte contratante.

#### *Párrafo 4 b)*

Se entiende que la fecha estará comprendida en un plazo de noventa días a contar de la fecha en que entren en vigor las enmiendas de este artículo que figuran en

el Protocolo de enmienda del Preámbulo y de las Partes II y III del presente Acuerdo. Sin embargo, si las partes contratantes estimasen que las circunstancias no se prestan a la aplicación de las disposiciones de este apartado en el momento que había sido previsto, podrán fijar una fecha ulterior; ahora bien, esta nueva fecha deberá estar comprendida en un plazo de treinta días a contar de aquel en que las obligaciones de las secciones 2, 3 y 4 del artículo VIII del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional sean aplicables a las partes contratantes Miembros del Fondo cuyos porcentajes combinados del comercio exterior representen el cincuenta por ciento por lo menos del comercio exterior total del conjunto de las partes contratantes.

*Párrafo 4 e)*

Se entiende que el apartado *e)* del párrafo 4 no introduce ningún criterio nuevo para la imposición o el mantenimiento de restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos. Su único objeto es el de lograr que se tengan plenamente en cuenta todos los factores externos tales como las modificaciones en la relación de intercambio, las restricciones cuantitativas, los derechos excesivos y las subvenciones que pueden contribuir a desequilibrar la balanza de pagos de la parte contratante que aplique las restricciones.

**Al artículo XIII**

*Párrafo 2 d)*

No se han mencionado las "consideraciones de orden comercial" como un criterio para la asignación de contingentes porque se ha estimado que su aplicación por las autoridades gubernamentales no siempre sería posible. Además, en los casos en que esta aplicación fuera posible, toda parte contratante podría aplicar ese criterio al tratar de llegar a un acuerdo, de conformidad con la regla general enunciada en la primera frase del párrafo 2.

*Párrafo 4*

Véase la nota que concierne a "los factores especiales", relativa al último apartado del párrafo 2 del artículo XI.

**Al artículo XIV**

*Párrafo 1*

Las disposiciones del presente párrafo no deberán interpretarse en el sentido de que impedirán a las partes contratantes, en el curso de las consultas previstas en el párrafo 4 del artículo XII y en el párrafo 12 del artículo XVIII, que tengan plenamente en cuenta la naturaleza, las repercusiones y los motivos de cualquier discriminación en materia de restricciones a la importación.

#### *Párrafo 2*

Uno de los casos previstos en el párrafo 2 es el de una parte contratante que, a consecuencia de transacciones comerciales corrientes, disponga de créditos que no pueda utilizar sin recurrir a una medida de discriminación.

### **Al artículo XVI**

No serán consideradas como una subvención la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interior, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados.

#### *Sección B*

1. Ninguna disposición de la sección B impedirá a cualquier parte contratante la aplicación de tipos de cambio múltiples de conformidad con el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional.

2. A los efectos de aplicación de la sección B, la expresión "productos primarios" significa todo producto agrícola, forestal o de la pesca y cualquier mineral, ya sea que se trate de un producto en su forma natural, ya sea que haya sufrido la transformación que requiere comúnmente la comercialización en cantidades importantes en el mercado internacional.

#### *Párrafo 3*

1. El hecho de que una parte contratante no fuera exportadora del producto de que se trate durante el período representativo anterior, no impedirá a esta parte contratante establecer su derecho a obtener una parte en el comercio de este producto.

2. Un sistema destinado a estabilizar ya sea el precio interior de un producto primario, ya sea el ingreso bruto de los productores nacionales de este producto, con independencia de las variaciones de los precios para la exportación, que tiene a veces como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al

precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar, no será considerado como una forma de subvención a la exportación en el sentido de las estipulaciones del párrafo 3, si las partes contratantes determinan que:

a) este sistema ha tenido también como resultado, o está concebido de modo a tener como resultado, la venta de este producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar, y

b) este sistema, como consecuencia de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, es aplicado o está concebido de una forma que no estimula indebidamente las exportaciones o que no ocasiona ningún otro perjuicio grave a los intereses de otras partes contratantes.

No obstante la determinación de las partes contratantes en la materia, las medidas adoptadas para la aplicación de un sistema de esta clase estarán sujetas a las disposiciones del párrafo 3 cuando su financiación se efectúe en su totalidad o parcialmente por medio de las contribuciones de los poderes públicos, además de las de los productores con respecto al producto de que se trate.

#### *Párrafo 4*

La finalidad del párrafo 4 es la de que las partes contratantes traten de llegar, antes de que se termine el año 1957, a un acuerdo para abolir, a partir del 1 ° de enero de 1958, todas las subvenciones existentes todavía o, en su defecto, a un acuerdo para prorrogar el *statu quo* hasta una fecha lo más próxima posible en la que estimen que podrán llegar a tal acuerdo.

### **Al artículo XVIII**

Las partes contratantes y las partes contratantes interesadas observarán el secreto más absoluto sobre todas las cuestiones que se planteen en relación con este artículo.

#### *Párrafos 1 y 4*

1. Cuando las partes contratantes examinen la cuestión de saber si la economía de una parte contratante "sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida", tomarán en consideración la situación normal de esta economía, y no fundarán su determinación en circunstancias excepcionales, tales como las que pueden derivarse de la existencia temporal de condiciones excepcionalmente favorables para el comercio de

exportación del producto o de los productos principales de la parte contratante interesada.

2. La expresión "en las primeras fases de su desarrollo" no se aplica únicamente a las partes contratantes cuyo desarrollo económico se halle en sus principios, sino también a aquellas cuyas economías estén en vías de industrialización con el fin de reducir un estado de dependencia excesiva con respecto a la producción de productos primarios.

*Párrafos 2, 3, 7, 13 y 22*

La mención de la creación de determinadas ramas de producción no se refiere solamente a la creación de una nueva rama de producción sino también a la iniciación de una nueva actividad en la esfera de una rama de producción existente, a la transformación substancial de una rama de producción existente y al desarrollo substancial de una rama de producción existente que no satisface la demanda interior sino en una proporción relativamente pequeña. Comprende también la reconstrucción de una industria destruida o que haya sufrido daños substanciales como consecuencia de un conflicto bélico o de catástrofes debidas a causas naturales.

*Párrafo 7 b)*

Toda modificación o retiro efectuados en virtud del apartado *b)* del párrafo 7 por una parte contratante que no sea la parte contratante demandante, a que se refiere el apartado *a)* del párrafo 7, deberá realizarse en un plazo de seis meses a contar del día en que la parte contratante demandante haya adoptado la medida; esta modificación o retiro surtirá efecto a la expiración de un plazo de treinta días a contar de aquel en que se haya notificado a las partes contratantes.

*Párrafo 11*

La segunda frase del párrafo 11 no deberá interpretarse en el sentido de que obligue a una parte contratante a atenuar o a suprimir restricciones, si dicha atenuación o supresión puede crear inmediatamente una situación que justifique el refuerzo o el establecimiento, según el caso, de restricciones con arreglo al párrafo 9 del artículo XVIII.

*Párrafo 12 b)*

La fecha a que se refiere el apartado *b)* del párrafo 12 será la que fijen las partes contratantes a tenor de las disposiciones del apartado *b)* del párrafo 4 del artículo XII del presente Acuerdo.

*Párrafos 13 y 14*

Se reconoce que, antes de introducir una medida y de notificarla a las partes contratantes, de conformidad con las disposiciones del párrafo 14, una parte contratante puede necesitar un plazo razonable para determinar la situación, desde el punto de vista de la competencia, de la rama de producción de que se trate.

*Párrafos 15 y 16*

Se entiende que las partes contratantes deberán invitar a la parte contratante que tenga el propósito de aplicar una medida en virtud de la sección C, a que entable consultas con ellas, de conformidad con las disposiciones del párrafo 16, siempre que se lo pida así una parte contratante cuyo comercio sea afectado apreciablemente por la medida en cuestión.

*Párrafos 16, 18, 19 y 22*

1. Se entiende que las partes contratantes pueden dar su consentimiento a una medida proyectada, a reserva de las condiciones o de las limitaciones que impongan. Si la medida, tal como se aplique, no se ajusta a las condiciones de dicho consentimiento, se considerará que, a estos efectos, no ha recibido el consentimiento de las partes contratantes. Si las partes contratantes han dado su consentimiento a una medida por un período determinado y la parte contratante interesada comprueba que es necesario mantener esta medida durante un nuevo período para lograr el objetivo que la motivó inicialmente, podrá solicitar de las partes contratantes la prolongación de dicho período de conformidad con las disposiciones y procedimientos estipulados en las secciones C o D, según el caso.

2. Se presupone que las partes contratantes se abstendrán, por regla general, de dar su consentimiento a una medida que pueda originar un perjuicio importante a las exportaciones de un producto del que dependa en gran parte la economía de una parte contratante.

*Párrafos 18 y 22*

La inclusión de las palabras "... y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados suficientemente" tiene por objeto dar una amplitud suficiente para examinar en cada caso cuál es el método más apropiado para salvaguardar estos intereses. Este método puede adoptar, por ejemplo, la forma ya sea del otorgamiento de una concesión suplementaria por la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de las secciones C o D durante el período en que la exención de las disposiciones de los demás artículos del Acuerdo siga en vigor, ya sea de la suspensión temporal, por cualquier otra parte contratante a que se refiere el párrafo 18, de una

concesión substancialmente equivalente al menoscabo causado por la adopción de la medida en cuestión. Esta parte contratante tendría derecho a salvaguardar sus intereses mediante la suspensión temporal de una concesión; no obstante, no se ejercerá este derecho cuando, en el caso de una medida aplicada por una parte contratante comprendida en el apartado *a)* del párrafo 4, las partes contratantes hayan determinado que la compensación ofrecida es suficiente.

#### *Párrafo 19*

Las disposiciones del párrafo 19 se aplican a los casos en que una rama de producción existe desde hace más tiempo que el "plazo razonable" mencionado en la nota relativa a los párrafos 13 y 14; estas disposiciones no deben interpretarse en el sentido de que priven a una parte contratante comprendida en el apartado *a)* del párrafo 4 del artículo XVIII del derecho a recurrir a las demás disposiciones de la sección C, incluidas las del párrafo 17, en lo que concierne a una rama de la producción creada recientemente, incluso si ésta ha disfrutado de una protección accesoria derivada de restricciones a la importación destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos.

#### *Párrafo 21*

Toda medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 21 será suprimida inmediatamente, si es suprimida también la medida dictada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 o si las partes contratantes dan su consentimiento a la medida proyectada después de haber expirado el plazo de noventa días previsto en el párrafo 17.

### **Al artículo XX**

#### *Apartado h)*

La excepción prevista en este apartado se extiende a todo acuerdo sobre un producto básico que se ajuste a los principios aprobados por el Consejo Económico y Social en su resolución N ° 30 (IV) de 28 de marzo de 1947.

### **Al artículo XXVIII**

Las partes contratantes y toda parte contratante interesada deberían tomar las disposiciones necesarias para que se observe el secreto más absoluto en las negociaciones y consultas, con objeto de que no se divulguen prematuramente las informaciones relativas a las modificaciones arancelarias consideradas. Se deberá informar inmediatamente a las partes contratantes de toda modificación que se efectúe

en el arancel de una parte contratante como consecuencia de haberse recurrido a los procedimientos estipulados en el presente artículo.

*Párrafo 1*

1. Si las partes contratantes fijan un período que no sea de tres años, toda parte contratante podrá recurrir a las disposiciones de los párrafos 1 ó 3 del artículo XXVIII a contar del día que siga a aquel en que expire este otro período y, a menos que las partes contratantes fijen de nuevo otro período, los posteriores a cualquier otro fijado de este modo tendrán una duración de tres años.

2. La disposición en virtud de la cual el 1 ° de enero de 1958 y a contar de las otras fechas determinadas de conformidad con el párrafo 1, cualquier parte contratante "podrá modificar o retirar una concesión" debe interpretarse en el sentido de que la obligación jurídica que le impone el artículo II será modificada en la fecha indicada y a contar del día que siga a la terminación de cada período; esta disposición no significa que las modificaciones efectuadas en los aranceles aduaneros deban forzosamente entrar en vigor en esa fecha. Si se aplazara la aplicación de la modificación del arancel resultante de negociaciones entabladas en virtud del artículo XXVIII, se podrá diferir también la aplicación de las compensaciones.

3. Seis meses como máximo y tres meses como mínimo antes del 1 ° de enero de 1958 o antes de la fecha en que expire un período de consolidación posterior a dicha fecha, toda parte contratante que se proponga modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente deberá notificar su intención a las partes contratantes. Estas determinarán entonces cuál es la parte contratante o cuáles son las partes contratantes que participarán en las negociaciones o en las consultas a que se refiere el párrafo 1. Toda parte contratante designada de este modo participará en estas negociaciones o consultas con la parte contratante demandante, con el fin de llegar a un acuerdo antes de que termine el período de consolidación. Toda prolongación ulterior del período de consolidación correspondiente de las listas afectará a éstas tal y como hayan sido modificadas como consecuencia de esas negociaciones, de conformidad con los párrafos 1, 2 y 3 del artículo XXVIII. Si las partes contratantes toman disposiciones para que se celebren negociaciones arancelarias multilaterales en el curso de los seis meses anteriores al 1 ° de enero de 1958 o a cualquier otra fecha fijada de conformidad con el párrafo 1, deberán incluir en las citadas disposiciones un procedimiento apropiado para efectuar las negociaciones a que se refiere este párrafo.



4. La finalidad de las disposiciones que estipulan la participación en las negociaciones no sólo de toda parte contratante con la que se haya negociado originalmente la concesión, sino también la de cualquier otra parte contratante interesada en calidad de principal abastecedor, es la de garantizar que una parte contratante que tenga una parte mayor en el comercio del producto objeto de la concesión que la de la parte contratante con la que se haya negociado originalmente la concesión, tenga la posibilidad efectiva de proteger el derecho contractual de que disfruta en virtud del Acuerdo General. En cambio, no se trata de ampliar el alcance de las negociaciones de tal modo que resulten indebidamente difíciles las negociaciones y el acuerdo previstos en el artículo XXVIII, ni de crear complicaciones, en la aplicación futura de este artículo, a las concesiones resultantes de negociaciones efectuadas de conformidad con él. Por consiguiente, las partes contratantes sólo deberían reconocer el interés de una parte contratante como principal abastecedor, si ésta hubiera tenido, durante un período razonable anterior a la negociación, una parte mayor del mercado de la parte contratante demandante que la de la parte contratante con la que se hubiere negociado originalmente la concesión o si, a juicio de las partes contratantes, habría tenido esa parte de no haber habido restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio aplicadas por la parte contratante demandante. Por lo tanto, no sería apropiado que las partes contratantes reconocieran a más de una parte contratante o, en los casos excepcionales en que se produzca casi la igualdad, a más de dos partes contratantes, un interés de principal abastecedor.

5. No obstante la definición del interés de principal abastecedor dada en la nota 4 relativa al párrafo 1, las partes contratantes podrán determinar excepcionalmente que una parte contratante tiene un interés como principal abastecedor, si la concesión de que se trate afectara a intercambios que representen una parte importante de las exportaciones totales de dicha parte contratante.

6. Las disposiciones que prevén la participación en las negociaciones de toda parte contratante interesada como principal abastecedor y la consulta de toda parte contratante que tenga un interés substancial en la concesión que la parte contratante demandante se proponga modificar o retirar, no deberían tener por efecto obligar a esta parte contratante a conceder una compensación mayor o a sufrir medidas de retorsión más rigurosas que el retiro o la modificación proyectados, vistas las condiciones del comercio en el momento en que se proyecte dicho retiro o modificación y teniendo en

cuenta las restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio mantenidas por la parte contratante demandante.

7. La expresión "interés substancial" no admite una definición precisa; por consiguiente, podría suscitar dificultades a las partes contratantes. Debe sin embargo interpretarse de manera que se refiera exclusivamente a las partes contratantes que absorban o que, de no haber restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio que afecten a sus exportaciones, absorberían verosímilmente una parte apreciable del mercado de la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión.

#### *Párrafo 4*

1. Toda demanda de autorización para entablar negociaciones irá acompañada de todas las estadísticas y demás datos que sean necesarios. Se adoptará una decisión acerca de esta demanda en el plazo de treinta días a contar de aquel en que se deposite.

2. Se reconoce que, si se permitiera a ciertas partes contratantes, que dependen en gran parte de un número relativamente reducido de productos básicos y que cuentan con el papel importante que desempeña el arancel aduanero para favorecer la diversificación de su economía o para obtener ingresos fiscales, negociar normalmente con objeto de modificar o retirar concesiones en virtud del párrafo 1 del artículo XXVIII solamente, se les podría incitar de este modo a efectuar modificaciones o retiros que a la larga resultarían inútiles. Con el fin de evitar que se produzca esta situación, las partes contratantes autorizarán a esas partes contratantes, de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVIII, para que entablen negociaciones, salvo si estiman que podrían originar o contribuir substancialmente a originar un aumento tal de los niveles arancelarios que comprometería la estabilidad de las listas anexas al presente Acuerdo o perturbaría indebidamente los intercambios internacionales.

3. Se ha previsto que las negociaciones autorizadas en virtud del párrafo 4 para modificar o retirar una sola partida o un grupo muy pequeño de ellas podrían llevarse normalmente a cabo en un plazo de sesenta días. No obstante, se reconoce que este plazo será insuficiente si se trata de negociar la modificación o el retiro de un número mayor de partidas; en este caso, las partes contratantes deberán fijar un plazo mayor.

4. La determinación de las partes contratantes a que se refiere el apartado *d)* del párrafo 4 del artículo XXVIII deberá tomarse dentro de los treinta días que sigan a aquel en que se le someta la cuestión, a menos que la parte contratante demandante acepte un plazo mayor.

5. Se entiende que al determinar, de conformidad con el apartado *d*) del párrafo 4, si una parte contratante demandante no ha hecho cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente, las partes contratantes tendrán debidamente en cuenta la situación especial de una parte contratante que haya consolidado una proporción elevada de sus derechos de aduana a niveles muy bajos y que, por este hecho, no tenga posibilidades tan amplias como las demás partes contratantes para ofrecer ajustes compensatorios.

#### **A la Parte IV**

Se entiende que las expresiones "partes contratantes desarrolladas" y "partes contratantes poco desarrolladas", que se emplean en la Parte IV, se refieren a los países desarrollados y a los países poco desarrollados que son partes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

#### **Al artículo XXXVI**

##### *Párrafo 1*

Este artículo se funda en los objetivos enunciados en el artículo I, tal como será enmendado conforme a la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX, una vez que dicho Protocolo entre en vigor.[5]

##### *Párrafo 4*

La expresión "productos primarios" incluye los productos agrícolas; véase el párrafo 2 de la nota interpretativa a la sección B del artículo XVI.

##### *Párrafo 5*

Un programa de diversificación abarcaría, en general, la intensificación de las actividades de transformación de los productos primarios y el desarrollo de las industrias manufactureras, teniendo en cuenta la situación de la parte contratante considerada y las perspectivas mundiales de la producción y del consumo de los distintos productos.

##### *Párrafo 8*

Se entiende que la expresión "no esperan reciprocidad" significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este artículo, que no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus

finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial.

Este párrafo se aplicará en el caso de medidas tomadas de conformidad con la Sección A del artículo XVIII, con el artículo XXVIII, con el artículo XXVIII *bis* (que se convertirá en artículo XXIX después de que entre en vigor la enmienda comprendida en la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX), con el artículo XXXIII, o con cualquier otro procedimiento establecido en virtud del presente Acuerdo.

### **Al artículo XXXVII**

#### *Párrafo 1 a)*

Este párrafo se aplicará en el caso de negociaciones para la reducción o la supresión de los derechos de aduana u otras reglamentaciones comerciales restrictivas conforme al artículo XXVIII al artículo XXVIII *bis* (que se convertirá en artículo XXIX después de que entre en vigor la enmienda comprendida en la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX o al artículo XXXIII, así como en conexión con cualquier otra acción que les sea posible emprender a cualesquiera partes contratantes con el fin de efectuar tal reducción o supresión.

#### *Párrafo 3 b)*

Las otras medidas a que se refiere este párrafo podrán comprender disposiciones concretas tendientes a promover modificaciones en las estructuras internas, estimular el consumo de productos determinados, o establecer medidas de fomento comercial.

[1] En la edición anterior se dice erróneamente "del apartado *a*) del párrafo 5".

[2] Por Decisión del 23 de marzo de 1965, las PARTES CONTRATANTES han cambiado el título del cargo de Jefe de la Secretaría del GATT, que antes era de "Secretario Ejecutivo" por el de "Director General".

[3] Este Protocolo entró en vigor el 14 de diciembre de 1948.

[4] Este Protocolo entró en vigor el 14 de diciembre de 1948.

[5] Se renunció a este Protocolo el 1 ° de enero de 1968.

## **ANEXO N°2: ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS; ANEXO 1B.**

*[Compendio de artículos eximios para promover la inferencia de la investigación]*

Los Miembros,

Reconociendo la importancia cada vez mayor del comercio de servicios para el crecimiento y el desarrollo de la economía mundial;

Deseando establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo;

Deseando el pronto logro de niveles cada vez más elevados de liberalización del comercio de servicios a través de rondas sucesivas de negociaciones multilaterales encaminadas a promover los intereses de todos los participantes, sobre la base de ventajas mutuas, y a lograr un equilibrio general de derechos y obligaciones, respetando debidamente al mismo tiempo los objetivos de las políticas nacionales;

Reconociendo el derecho de los Miembros a reglamentar el suministro de servicios en su territorio, y a establecer nuevas reglamentaciones al respecto, con el fin de realizar los objetivos de su política nacional, y la especial necesidad de los países en desarrollo de ejercer este derecho, dadas las asimetrías existentes en cuanto al grado de desarrollo de las reglamentaciones sobre servicios en los distintos países;

Deseando facilitar la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio de servicios y la expansión de sus exportaciones de servicios mediante, en particular, el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad;

Teniendo particularmente en cuenta las graves dificultades con que tropiezan los países menos adelantados a causa de su especial situación económica y sus necesidades en materia de desarrollo, comercio y finanzas;

Conviene en lo siguiente:

## **PARTE I**

### *Alcance y Definición*

#### **Artículo I**

##### *Alcance y definición*

1. El presente Acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios.

2. A los efectos del presente Acuerdo, se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio:

- a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro;
- b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro;
- c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro;
- d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro.

3. A los efectos del presente Acuerdo:

- a) se entenderá por "medidas adoptadas por los Miembros" las medidas adoptadas por:
  - i) gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales; y
  - ii) instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades en ellas delegadas por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales.

En cumplimiento de sus obligaciones y compromisos en el marco del Acuerdo, cada

Miembro tomará las medidas razonables que estén a su alcance para lograr su observancia por los gobiernos y autoridades regionales y locales y por las instituciones no gubernamentales existentes en su territorio;

b) el término "servicios" comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales;

c) un "servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales" significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.

## **PARTE II**

### *Obligaciones y disciplinas generales*

#### **Artículo II**

##### *Trato de la nación más favorecida*

1. Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.

2. Un Miembro podrá mantener una medida incompatible con el párrafo 1 siempre que tal medida esté enumerada en el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II y cumpla las condiciones establecidas en el mismo.

3. Las disposiciones del presente Acuerdo no se interpretarán en el sentido de impedir que un Miembro confiera o conceda ventajas a países adyacentes con el fin de facilitar intercambios, limitados a las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.

#### **Artículo IV**

##### *Participación creciente de los países en desarrollo*

1. Se facilitará la creciente participación de los países en desarrollo Miembros en el comercio mundial mediante compromisos específicos negociados por los diferentes Miembros en el marco de las Partes III y IV del presente Acuerdo en relación con:

a) el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad, mediante, entre otras cosas, el acceso a la tecnología en condiciones comerciales;

b) la mejora de su acceso a los canales de distribución y las redes de información; y

c) la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones.

2. Los Miembros que sean países desarrollados, y en la medida posible los demás Miembros, establecerán puntos de contacto, en un plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, para facilitar a los proveedores de servicios de los países en desarrollo Miembros la obtención de información, referente a sus respectivos mercados, en relación con:

- a) los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios;
- b) el registro, reconocimiento y obtención de títulos de aptitud profesional; y
- c) la disponibilidad de tecnología en materia de servicios.

3. Al aplicar los párrafos 1 y 2 se dará especial prioridad a los países menos adelantados Miembros. Se tendrá particularmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para aceptar compromisos negociados específicos en vista de su especial situación económica y de sus necesidades en materia de desarrollo, comercio y finanzas.

### **Artículo VIII**

#### *Monopolios y proveedores exclusivos de servicios*

1. Cada Miembro se asegurará de que ningún proveedor monopolista de un servicio en su territorio actúe, al suministrar el servicio objeto de monopolio en el mercado pertinente, de manera incompatible con las obligaciones del Miembro en virtud del artículo II y sus compromisos específicos.

2. Cuando un proveedor monopolista de un Miembro compita, directamente o por medio de una sociedad afiliada, en el suministro de un servicio que no esté comprendido en el ámbito de sus derechos de monopolio y que esté sujeto a los compromisos específicos contraídos por dicho Miembro, éste se asegurará de que ese proveedor no abuse de su posición monopolista para actuar en su territorio de manera incompatible con esos compromisos.

3. A solicitud de un Miembro que tenga motivos para creer que un proveedor monopolista de un servicio de otro Miembro está actuando de manera incompatible con los párrafos 1 ó 2, el Consejo del Comercio de Servicios podrá pedir al Miembro que haya establecido o que mantenga o autorice a tal proveedor que facilite información específica en relación con las operaciones de que se trate.

4. Si, tras la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, un Miembro otorgara derechos monopolistas en relación con el suministro de un servicio abarcado



por los compromisos específicos por él contraídos, dicho Miembro lo notificará al Consejo del Comercio de Servicios con una antelación mínima de tres meses con relación a la fecha prevista para hacer efectiva la concesión de los derechos de monopolio, y serán aplicables las disposiciones de los párrafos 2, 3 y 4 del artículo XXI.

5. Las disposiciones del presente artículo serán también aplicables a los casos de proveedores exclusivos de servicios en que un Miembro, de hecho o de derecho: a) autorice o establezca un pequeño número de proveedores de servicios, y b) impida en lo sustancial la competencia entre esos proveedores en su territorio.

## **Artículo IX**

### *Prácticas comerciales*

1. Los Miembros reconocen que ciertas prácticas comerciales de los proveedores de servicios, aparte de los comprendidos en el artículo VIII, pueden limitar la competencia y, por ende, restringir el comercio de servicios.

2. Cada Miembro, a petición de cualquier otro Miembro, entablará consultas con miras a eliminar las prácticas a que se refiere el párrafo 1. El Miembro al que se dirija la petición la examinará cabalmente y con comprensión y prestará su cooperación facilitando la información no confidencial que esté al alcance del público y que guarde relación con el asunto de que se trate. Dicho Miembro facilitará también al Miembro peticionario otras informaciones de que disponga, con sujeción a su legislación nacional y a reserva de la conclusión de un acuerdo satisfactorio sobre la salvaguarda del carácter confidencial de esas informaciones por el Miembro peticionario.

## **Artículo X**

### *Medidas de salvaguardia urgentes*

1. Se celebrarán negociaciones multilaterales sobre la cuestión de las medidas de salvaguardia urgentes, basadas en el principio de no discriminación. Los resultados de esas negociaciones se pondrán en efecto en un plazo que no exceda de tres años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.

2. En el período anterior a la puesta en efecto de los resultados de las negociaciones a que se refiere el párrafo 1, todo Miembro podrá, no obstante las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXI, notificar al Consejo del Comercio de

Servicios su intención de modificar o retirar un compromiso específico transcurrido un año a partir de la fecha de entrada en vigor de ese compromiso, a condición de que dicho Miembro exponga al Consejo razones que justifiquen que dicha modificación o retiro no puede esperar a que transcurra el período de tres años previsto en el párrafo 1 del artículo XXI.

3. Las disposiciones del párrafo 2 dejarán de aplicarse transcurridos tres años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.

#### **Artículo XIV**

##### *Excepciones generales*

A reserva de que las medidas enumeradas a continuación no se apliquen en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta del comercio de servicios, ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir que un Miembro adopte o aplique medidas:

- a) necesarias para proteger la moral o mantener el orden público;
- b) necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;
- c) necesarias para lograr la observancia de las leyes y los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, con inclusión de los relativos a:
  - i) la prevención de prácticas que induzcan a error y prácticas fraudulentas o los medios de hacer frente a los efectos del incumplimiento de los contratos de servicios;
  - ii) la protección de la intimidad de los particulares en relación con el tratamiento y la difusión de datos personales y la protección del carácter confidencial de los registros y cuentas individuales;
  - iii) la seguridad;
- d) incompatibles con el artículo XVII, siempre que la diferencia de trato tenga por objeto garantizar la imposición o la recaudación equitativa o efectiva de impuestos directos respecto de los servicios o proveedores de servicios de otros Miembros;
- e) incompatibles con el artículo II, siempre que la diferencia de trato resulte de un acuerdo destinado a evitar la doble imposición o de las disposiciones destinadas a

evitar la doble imposición contenida en cualquier otro acuerdo o convenio internacional que sea vinculante para el Miembro.

## **Artículo XV**

### *Subvenciones*

1. Los Miembros reconocen que, en determinadas circunstancias, las subvenciones pueden tener efectos de distorsión del comercio de servicios. Los Miembros entablarán negociaciones con miras a elaborar las disciplinas multilaterales necesarias para evitar esos efectos de distorsión.

En las negociaciones se examinará también la procedencia de establecer procedimientos compensatorios. En tales negociaciones se reconocerá la función de las subvenciones en relación con los programas de desarrollo de los países en desarrollo y se tendrá en cuenta la necesidad de los Miembros, en particular de los Miembros que sean países en desarrollo, de que haya flexibilidad en esta esfera. A efectos de esas negociaciones, los Miembros intercambiarán información sobre todas las subvenciones relacionadas con el comercio de servicios que otorguen a los proveedores nacionales de servicios.

2. Todo Miembro que se considere desfavorablemente afectado por una subvención de otro Miembro podrá pedir la celebración de consultas al respecto con ese otro Miembro. Tales peticiones se examinarán con comprensión

## **PARTE III**

### *Compromisos específicos*

## **Artículo XVI**

### *Acceso a los mercados*

1. En lo que respecta al acceso a los mercados a través de los modos de suministro identificados en el artículo I, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de los demás Miembros un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en su Lista.

2. En los sectores en que se contraigan compromisos de acceso a los mercados, las medidas que ningún Miembro mantendrá ni adoptará, ya sea sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, a menos que en su Lista se especifique lo contrario, se definen del modo siguiente:

a) limitaciones al número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

b) limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

c) limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

d) limitaciones al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

e) medidas que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio; y

f) limitaciones a la participación de capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas.

## **Artículo XVII**

### *Trato nacional*

1. En los sectores inscritos en su Lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.

2. Todo Miembro podrá cumplir lo prescrito en el párrafo 1 otorgando a los servicios y proveedores de servicios de los demás Miembros un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.

3. Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios del Miembro en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de otro Miembro.

## **PARTE V**

### *Disposiciones institucionales*

#### **Artículo XXV**

##### *Cooperación técnica*

1. Los proveedores de servicios de los Miembros que necesiten asistencia técnica tendrán acceso a los servicios de los puntos de contacto a que se refiere el párrafo 2 del artículo IV.

2. La asistencia técnica a los países en desarrollo será prestada a nivel multilateral por la

Secretaría y será decidida por el Consejo del Comercio de Servicios.

### **ANEXO N° 3: ACUERDO SOBRE LOS ADPIC; ANEXO 1C.**

[*Compendio de artículos eximios para promover la inferencia de la investigación*]

Anexo 1C del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, firmado en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994.

*Los Miembros,*

*Deseosos* de reducir las distorsiones del comercio internacional y los obstáculos al mismo, y teniendo en cuenta la necesidad de fomentar una protección eficaz y adecuada de los derechos de propiedad intelectual y de asegurarse de que las medidas y procedimientos destinados a hacer respetar dichos derechos no se conviertan a su vez en obstáculos al comercio legítimo;

*Reconociendo*, para este fin, la necesidad de nuevas normas y disciplinas relativas a:

- a) la aplicabilidad de los principios básicos del GATT de 1994 y de los acuerdos o convenios internacionales pertinentes en materia de propiedad intelectual;
- b) la provisión de normas y principios adecuados relativos a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio;
- c) la provisión de medios eficaces y apropiados para hacer respetar los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, tomando en consideración las diferencias entre los sistemas jurídicos nacionales;
- d) la provisión de procedimientos eficaces y ágiles para la prevención y solución multilaterales de las diferencias entre los gobiernos; y
- e) disposiciones transitorias encaminadas a conseguir la más plena participación en los resultados de las negociaciones;

*Reconociendo* la necesidad de un marco multilateral de principios, normas y disciplinas relacionados con el comercio internacional de mercancías falsificadas;

*Reconociendo* que los derechos de propiedad intelectual son derechos privados;

*Reconociendo* los objetivos fundamentales de política general pública de los sistemas nacionales de protección de los derechos de propiedad intelectual, con inclusión de los objetivos en materia de desarrollo y tecnología;

*Reconociendo* asimismo las necesidades especiales de los países menos adelantados Miembros por lo que se refiere a la aplicación, a nivel nacional, de las leyes y reglamentos con la máxima flexibilidad requerida para que esos países estén en condiciones de crear una base tecnológica sólida y viable;

*Insistiendo* en la importancia de reducir las tensiones mediante el logro de compromisos más firmes de resolver por medio de procedimientos multilaterales las diferencias sobre cuestiones de propiedad intelectual relacionadas con el comercio;

*Deseosos* de establecer unas relaciones de mutuo apoyo entre la OMC y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (denominada en el presente Acuerdo “OMPI”) y otras organizaciones internacionales competentes;

*Conviene* en lo siguiente:

## **Parte I**

### *Disposiciones generales y principios básicos*

#### **Artículo I**

##### *Naturaleza y alcance de las obligaciones*

1. Los Miembros aplicarán las disposiciones del presente Acuerdo. Los Miembros podrán prever en su legislación, aunque no estarán obligados a ello, una protección más amplia que la exigida por el presente Acuerdo, a condición de que tal protección no infrinja las disposiciones del mismo. Los Miembros podrán establecer libremente el método adecuado para aplicar las disposiciones del presente Acuerdo en el marco de su propio sistema y práctica jurídicos.

2. A los efectos del presente Acuerdo, la expresión “propiedad intelectual” abarca todas las categorías de propiedad intelectual que son objeto de las secciones 1 a 7 de la Parte II.

3. Los Miembros concederán a los nacionales de los demás Miembros [1] el trato previsto en el presente Acuerdo. Respecto del derecho de propiedad intelectual pertinente, se entenderá por nacionales de los demás Miembros las personas físicas o jurídicas que cumplirían los criterios establecidos para poder beneficiarse de la protección en el Convenio de París(1967), el Convenio de Berna (1971), la Convención

de Roma y el Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados, si todos los Miembros de la OMC fueran miembros de esos convenios. [2] Todo Miembro que se valga de las posibilidades estipuladas en el párrafo 3 del artículo 5 o en el párrafo 2 del artículo 6 de la Convención de Roma lo notificará según lo previsto en esas disposiciones al Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (el “Consejo de los ADPIC”).

### ***Artículo III***

#### ***Trato nacional***

1. Cada Miembro concederá a los nacionales de los demás Miembros un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios nacionales con respecto a la protección [3] de la propiedad intelectual, a reserva de las excepciones ya previstas en, respectivamente, el Convenio de París (1967), el Convenio de Berna (1971), la Convención de Roma o el Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados. En lo que concierne a los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión, esta obligación sólo se aplica a los derechos previstos en el presente Acuerdo. Todo Miembro que se valga de las posibilidades estipuladas en el artículo 6 del Convenio de Berna (1971) o en el párrafo 1 b) del artículo 16 de la Convención de Roma lo notificará según lo previsto en esas disposiciones al Consejo de los ADPIC.

2. Los Miembros podrán recurrir a las excepciones permitidas en el párrafo 1 en relación con los procedimientos judiciales y administrativos, incluida la designación de un domicilio legal o el nombramiento de un agente dentro de la jurisdicción de un Miembro, solamente cuando tales excepciones sean necesarias para conseguir el cumplimiento de leyes y reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, y cuando tales prácticas no se apliquen de manera que constituya una restricción encubierta del comercio.

### ***Artículo IV***

#### ***Trato de la nación más favorecida***

Con respecto a la protección de la propiedad intelectual, toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que conceda un Miembro a los nacionales de cualquier otro país



se otorgará inmediatamente y sin condiciones a los nacionales de todos los demás Miembros. Quedan exentos de esta obligación toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedidos por un Miembro que:

a) se deriven de acuerdos internacionales sobre asistencia judicial o sobre observancia de la ley de carácter general y no limitados específicamente a la protección de la propiedad intelectual;

b) se hayan otorgado de conformidad con las disposiciones del Convenio de Berna (1971) o de la Convención de Roma que autorizan que el trato concedido no esté en función del trato nacional sino del trato dado en otro país;

c) se refieran a los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión, que no estén previstos en el presente Acuerdo;

d) se deriven de acuerdos internacionales relativos a la protección de la propiedad intelectual que hayan entrado en vigor antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a condición de que esos acuerdos se notifiquen al Consejo de los ADPIC y no constituyan una discriminación arbitraria o injustificable contra los nacionales de otros Miembros.

## ***Artículo VII***

### ***Objetivos***

La protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos y de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de derechos y obligaciones.

## ***Artículo VIII***

### ***Principios***

1. Los Miembros, al formular o modificar sus leyes y reglamentos, podrán adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública y la nutrición de la población, o para promover el interés público en sectores de importancia vital para su

desarrollo socioeconómico y tecnológico, siempre que esas medidas sean compatibles con lo dispuesto en el presente Acuerdo.

2. Podrá ser necesario aplicar medidas apropiadas, siempre que sean compatibles con lo dispuesto en el presente Acuerdo, para prevenir el abuso de los derechos de propiedad intelectual por sus titulares o el recurso a prácticas que limiten de manera injustificable el comercio o redunden en detrimento de la transferencia internacional de tecnología.

### **Parte III**

#### **Observancia de los derechos de propiedad intelectual**

##### *Sección I: Obligaciones generales*

#### ***Artículo XLI***

1. Los Miembros se asegurarán de que en su legislación nacional se establezcan procedimientos de observancia de los derechos de propiedad intelectual conforme a lo previsto en la presente Parte que permitan la adopción de medidas eficaces contra cualquier acción infractora de los derechos de propiedad intelectual a que se refiere el presente Acuerdo, con inclusión de recursos ágiles para prevenir las infracciones y de recursos que constituyan un medio eficaz de disuasión de nuevas infracciones. Estos procedimientos se aplicarán de forma que se evite la creación de obstáculos al comercio legítimo, y deberán prever salvaguardias contra su abuso.

2. Los procedimientos relativos a la observancia de los derechos de propiedad intelectual serán justos y equitativos. No serán innecesariamente complicados o gravosos, ni comportarán plazos injustificables o retrasos innecesarios.

3. Las decisiones sobre el fondo de un caso se formularán, preferentemente, por escrito y serán razonadas. Se pondrán a disposición, al menos de las partes en el procedimiento, sin retrasos indebidos. Sólo se basarán en pruebas acerca de las cuales se haya dado a las partes la oportunidad de ser oídas.

4. Se dará a las partes en el procedimiento la oportunidad de una revisión por una autoridad judicial de las decisiones administrativas finales y, con sujeción a las disposiciones en materia de competencia jurisdiccional previstas en la legislación de cada Miembro relativa a la importancia de un caso, de al menos los aspectos jurídicos de las decisiones judiciales iniciales sobre el fondo del caso. Sin embargo, no será

obligatorio darles la oportunidad de revisión de las sentencias absolutorias dictadas en casos penales.

5. Queda entendido que la presente Parte no impone ninguna obligación de instaurar un sistema judicial para la observancia de los derechos de propiedad intelectual distinto del ya existente para la aplicación de la legislación en general, ni afecta a la capacidad de los Miembros para hacer observar su legislación en general. Ninguna disposición de la presente Parte crea obligación alguna con respecto a la distribución de los recursos entre los medios destinados a lograr la observancia de los derechos de propiedad intelectual y los destinados a la observancia de la legislación en general.

### ***Artículo LXVI***

#### ***Países menos adelantados Miembros***

1. Habida cuenta de las necesidades y requisitos especiales de los países menos adelantados Miembros, de sus limitaciones económicas, financieras y administrativas y de la flexibilidad que necesitan para establecer una base tecnológica viable, ninguno de estos Miembros estará obligado a aplicar las disposiciones del presente Acuerdo, a excepción de los artículos 3, 4 y 5, durante un período de 10 años contado desde la fecha de aplicación que se establece en el párrafo 1 del artículo 65. El Consejo de los ADPIC, cuando reciba de un país menos adelantado Miembro una petición debidamente motivada, concederá prórrogas de ese período.

2. Los países desarrollados Miembros ofrecerán a las empresas e instituciones de su territorio incentivos destinados a fomentar y propiciar la transferencia de tecnología a los países menos adelantados Miembros, con el fin de que éstos puedan establecer una base tecnológica sólida y viable.

### ***Artículo LXVII***

#### ***Cooperación técnica***

Con el fin de facilitar la aplicación del presente Acuerdo, los países desarrollados Miembros prestarán, previa petición, y en términos y condiciones mutuamente acordados, cooperación técnica y financiera a los países en desarrollo o países menos adelantados Miembros. Esa cooperación comprenderá la asistencia en la preparación de leyes y reglamentos sobre protección y observancia de los derechos de

propiedad intelectual y sobre la prevención del abuso de los mismos, e incluirá apoyo para el establecimiento o ampliación de las oficinas y entidades nacionales competentes en estas materias, incluida la formación de personal.

## **Parte VII**

### *Disposiciones institucionales; disposiciones finales*

#### **LXVIII**

#### *Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*

El Consejo de los ADPIC supervisará la aplicación de este Acuerdo y, en particular, el cumplimiento por los Miembros de las obligaciones que les incumben en virtud del mismo, y ofrecerá a los Miembros la oportunidad de celebrar consultas sobre cuestiones referentes a los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Asumirá las demás funciones que le sean asignadas por los Miembros y, en particular, les prestará la asistencia que le soliciten en el marco de los procedimientos de solución de diferencias. En el desempeño de sus funciones, el Consejo de los ADPIC podrá consultar a las fuentes que considere adecuadas y recabar información de ellas. En consulta con la OMPI, el Consejo tratará de establecer, en el plazo de un año después de su primera reunión, las disposiciones adecuadas para la cooperación con los órganos de esa Organización.

---

[1] Por el término “nacionales” utilizado en el presente Acuerdo se entenderá, en el caso de un territorio aduanero distinto Miembro de la OMC, las personas físicas o jurídicas que tengan domicilio o un establecimiento industrial o comercial, real y efectivo, en ese territorio aduanero.

[2] En el presente Acuerdo, por “Convenio de París” se entiende el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial; la mención “Convenio de París (1967)” se refiere al Acta de Estocolmo de ese Convenio, de fecha 14 de julio de 1967. Por “Convenio de Berna”, se entiende el Convenio de Berna para la Protección de las

Obras Literarias y Artísticas; la mención “Convenio de Berna (1971)” se refiere al Acta de París de ese Convenio, de 24 de julio de 1971. Por “Convención de Roma” se entiende la Convención Internacional sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, de los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión, adoptada en Roma el 26 de octubre de 1961. Por “Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados” (Tratado IPIC) se entiende el Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados, adoptado en Wáshington el 26 de mayo de 1989. Por “Acuerdo sobre la OMC” se entiende el Acuerdo por el que se establece la OMC.

[3] A los efectos de los artículos 3 y 4, la “protección” comprenderá los aspectos relativos a la existencia, adquisición, alcance, mantenimiento y observancia de los derechos de propiedad intelectual así como los aspectos relativos al ejercicio de los derechos de propiedad intelectual de que trata específicamente este Acuerdo.

## BIBLIOGRAFÍA

Amadeo, Eduardo T. (1999) *La crisis asiática y el concepto de hegemonía regional: otra perspectiva sobre la recuperación*. En Panorama de la Economía Internacional N° 3. Centro de Economía Internacional. Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Buenos Aires.

Amartya, Sen. (2001). *Juicios sobre la globalización*. *Fractal* N° 22, año 6, vol.VI, pp. 37-50.

Barrat-Brown, M. (1994). *La marginación de África*. En C. Berzosa, *La economía de los 90*, Icaria/Fuhem, Madrid.

Brune, François. (1998). *Mitologías contemporáneas: sobre la ideología hoy. Pensamiento crítico vs. Pensamiento único*. En *Le Monde Diplomatique*, Edición Española, Debate.

Bull, Hedley. (2005). *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*. Macmillan Press, Londres, 1977. Ed. Castellana. *La sociedad anárquica. Un estudio sobre el orden en la política mundial*, Madrid, Catarata.

Cabra, Marco Gerardo Monroy. (1975). *Introducción al derecho*. Temis, Bogotá.

Calduch, R. (1991). *Relaciones Internacionales*. Ediciones Ciencias Sociales, Madrid.

Carbaugh, Robert J. (2009). *Economía Internacional*. Cengage Learning Editores S.A de C.V., México.

CEPAL, CARI, IICA. (2005). *Argentina-India un desafío y una oportunidad para la vinculación económica y comercial*. Estilos Gráficos S.A, Buenos Aires.

Dougherty, James & Pfaltzgraff, Robert. (1993). *Teorías en pugna de las relaciones internacionales*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

Douglass, C. North. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n°. 1.

Fernandez, Cassio Luiselli & Carbajal, Carlos Vidal. (1989). *México en la Ronda Uruguay: el caso de la agricultura*. Instituto Interamericano de la Cooperación para Defensa de la Agricultura (IICA), México.

Galperín, Carlos & Doporto Miguez, Ivana. (2009). *Subsidios de caja verde y la ayuda distorsiva al comercio: ¿hay un impacto acumulativo?* Revista del CEI, N°16.

- García Delgado, José & García Grande, Josefina M. (2005). *Política Agraria común: balance y perspectivas*. La Caixa, Barcelona.
- Gilpin, Robert. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton, NJ, University Press.
- Guy, Peters B. (2003). *El nuevo institucionalismo. La teoría institucional en ciencia política*. Gedisa, Barcelona.
- Gruhn, Isebill V. (1979). *Convención de Lomé: avance gradual hacia la independencia*. Integración Latinoamericana, n°. 34. Instituto para la Integración de América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires.
- Hartmann, Frederick. (1986). *Las Relaciones Internacionales*. Instituto Naval. Buenos Aires.
- Held, David. (1997). *La democracia y el orden global. Del Estado Moderno al Gobierno Cosmopolita*. Paidós, Barcelona.
- Hewitt de Alcántara, Cynthia. (1998). *Usos y abusos del concepto de gobernabilidad*. En Revista Internacional de Ciencias Sociales n°. 155.
- Hindley, B. (1990). *Services*. En J. J. Schott (ed.), *Completing the Uruguay Round. A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations*. Washington DC.: Institute for International Economics.
- Hoekman, B. M. (1993). *New Issues in the Uruguay Round and Beyond*. The Economic Journal, n°. 103.
- IICA (1994). *Taller Nacional sobre negociaciones y acuerdos comerciales internacionales para el sector agropecuario*. Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura, Lima.
- Keohane, Robert. (1988). *Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Keohane, Robert & Nye, Joseph (h.). (1988). *Poder e Interdependencia. La Política Mundial en Transición*. GEL, Buenos Aires.
- Keohane, Robert. (1990). *The Legitimation of Hegemonic Power*. [citado por J. Ikenberry y C.A. Kupchan]. World Leadership and Hegemony. Comp. David P. Rapkin. International Political Economy Yearbook, Volume 5. Lynne Rienner Publishers. United States of America.
- Keohane, Robert. (2003). *Global Governance and Democratic Accountability*, en D. HELD *Taming Globalization*, Oxford Polity Press.
- Kindlerberger, Charles. (2009). *La Crisis Económica 1929-1939*. Autor-Editor, Madrid.

- Kissinger, Henry A. (1975). *A New National Partnership*. Department of State Bulletin.
- Krasner, Stephen D. (1976). *State Power and the Structure of International Trade*, World Politics, vol. 28, n.º.3, abril.
- Krasner, Stephen. (1983). *Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables* en Krasner, Stephen. *International Regimes*, Cornell University Press.
- Lobejon Herrero, Luis Fernando. (2001). *Comercio Internacional*. Ed. Akal S.A, Madrid.
- Londoño, Luis Fernando Álvarez. (2000). *Historia del derecho internacional publico*. Ed. CEDI Estudios de Derecho Internacional, Bogotá.
- Mason, Amy M. (2005). *The Degeneralization of the Generalized System of Preferences (GSP): Questioning the Legitimacy of the U.S. GSP*. 54 Duke Law Journal.
- Mearsheimer, John J. (2003). *The Tragedy of Great Powers*, W.W Norton co, N.Y.
- Messner, Dirk. (2001). *Globalización y gobernabilidad global*, Revista Nueva Sociedad N° 176. Nov.-Dic.
- Messner, Dirk. (2003). *La arquitectura de gobernanza global en la economía globalizada. El concepto del World Economic Triangle*. Revista Instituciones y Desarrollo N° 14-15. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Córsega 255, 5º 1ª 08036 Barcelona.
- Morgenthau, H. J. (1960). *Politics among nations. The Struggle for Power and Peace*. Nueva York, Ed. Alfred A. Knopf Inc. (Trad. de F. Cuevas Cancino. *La lucha por el poder y por la paz*. Buenos Aires, 1963. Ed. Sudamericana).
- Naciones Unidas. (2000). *ABC de las Naciones Unidas*. Departamento de información de las Naciones Unidas, NY 10017, New York.
- Nye, Joseph. (2002). *The Paradox of American Power. Why the World's Only Superpower Can't Go it Alone*. Oxford University Press, New York.
- Ocampo, J. A. (1992). *Developing Countries and the GATT Uruguay Round: A Preliminary Balance. International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, Research Papers for the Group of Twenty-Four, New York.
- Orts, V. & Suárez, C. (1996). *La Ronda Uruguay y la Organización Mundial del Comercio*. Papeles de Economía Española 66.
- Palacios, Juan Pablo Canaval. (2008). *Manual de propiedad intelectual*. Ed. Universidad del Rosario, Bogotá.



Pelzman, Joseph & Núñez, José. (1985). *El crimen más largo: los controles impuestos por los Estados Unidos a la exportación de productos textiles*. Revista de Estudios Internacionales. Instituto de Estudios Internacionales. Octubre-Diciembre, Chile.

Peter, Tobias Stoll & Schorkopf, Frank. (2003). *World Economic Order, World Trade Law*. Martinus Nijhoff Publishers, The Netherlands.

Ramonet, Ignacio. (1998). *El pensamiento único. Pensamiento crítico vs. Pensamiento único*, en *Le Monde Diplomatique*. Edición Española, Ed. Debate.

SELA. (1986) *América Latina, Estados Unidos: evolución de las relaciones económicas: (1984-1985)*. Ed. Siglo XXI. México. DF.

Sodupe, Kepa. (2004). *La Teoría de las Relaciones Internacionales a Comienzos del Siglo XXI*. Universidad del País Vasco, España.

Stanbrook, Clive & Bentley, Philip. (1996). *Dumping and subsidies*. Kluwer Law International Ltd., London.

Steinberg, Federico. (2007). *Cooperación y conflicto. Comercio internacional en la era de la globalización*. Ed. Akal, Madrid.

Tokatlian, Juan G. & Rodrigo Pardo. (1990). *La teoría de la interdependencia: ¿Un paradigma alternativo al realismo?* En *Estudios Internacionales*, N° 91, Año XXIII, julio-septiembre, Chile.

Tussie, Diana. (1984). *El papel del GATT en la regulación del proteccionismo: el caso de las exportaciones de textiles de los países en desarrollo*. Integración Latinoamericana. Ed. Estudios, septiembre.

Vértiz, Abdías Sotomayor. (2003). *Normas Antidumping y Antitrust en los procesos de integración*. Fondo Editorial, Lima.

Vicaroli, Velia Govaere. (2007). *Introducción al Derecho comercial Internacional*. Ed. Universidad Estatal a Distancia, San José, Costa Rica.

Waltz, Kenneth N. (1979). *Theory of International Politics*. Edición en castellano, GEL, Buenos Aires.

WTO. (2005). *A Handbook on the GATS Agreement*. A WTO Secretariat Publication. Cambridge University Press, New York.

Zabalo, Patxi. (2000). *La Organización Mundial del Comercio, paradigma de la globalización neoliberal*. Cuadernos de Trabajo de Hegoa N° 28, Facultad de Ciencias Económicas, Bilbao.

## Documentos Electrónicos

ADPIC, Acuerdos sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Anexo 1 C. Marrakech, Marruecos, 1994.

Disponible en:

[http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/27-trips.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf)

AMF, Acuerdo Multifibras, 1975.

Disponible en:

[http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/16-tex.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/16-tex.pdf)

Cimoli, Mario y Primi, Annalisa (2007) *Technology and intellectual property: a taxonomy of contemporary markets for knowledge and their implications for development*. CEPAL, Santiago de Chile.

Disponible en:

<http://www.eclac.org/iyd/noticias/paginas/7/31437/Cimoli-Primi.pdf>

De Laiglesia, Javier Oyarzun. (1993). *GATT neoproteccionismo y Ronda Uruguay*. Cuadernos de relaciones laborales, ISSN 1131-8635, p.170.

Disponible en:

<http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/download/CRLA9393120155A/32685>

GATT, Trato Diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (Cláusula de Habilitación), L/4903, decisión de 28 de noviembre de 1979.

Disponible en:

[http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf)

GATS, Acuerdo General de Comercio de Servicios, Anexo 1B. Marrakech, Marruecos, 1994.

Disponible en:

[http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/26-gats.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats.pdf)

Informe del Órgano de Apelación, Caso “Comunidades Europeas – Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias a los países en desarrollo (Reclamante: India)”.

Disponible en:

[http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/246abr\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/246abr_s.pdf)

OMC (*Organización Mundial del Comercio*) Informe anual, 1999.

Disponible en:

<http://www.wto.org/indexsp.htm>

OMC. (1998) Comunicado de prensa, Press/88

Disponible en:

<http://www.wto.org>

Tortora, Manuela. (2003). *Trato especial y diferenciado en las negociaciones comerciales multilaterales*. UNCTAD, Ginebra, p.4.

Disponible en:

[http://unctad.org/sections/ditc\\_tncdb/docs/webcdpbkgd16\\_sp.pdf](http://unctad.org/sections/ditc_tncdb/docs/webcdpbkgd16_sp.pdf)

UNCTAD, UNCTADstat. Exports and imports of goods and services, annual, 1980-2011.

Disponible en:

<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

UNDP (United Nations Development Program). *Human Development Report 1999*, UNDP, Nueva York.

Disponible en:

<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

WIPO (Intellectual Property Statistic Data Center). IP Statistic. 1986-1993.

Disponible en:

<http://ipstatsdb.wipo.org/ipstatv2/ipstats/patentsSearch>

