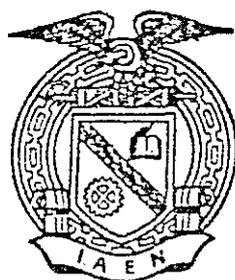


REPUBLICA DEL ECUADOR

SECRETARIA GENERAL DEL CONSEJO
DE SEGURIDAD NACIONAL

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS
NACIONALES



XX CURSO SUPERIOR DE SEGURIDAD NACIONAL
Y DESARROLLO

TRABAJO DE INVESTIGACION

EL INGRESO DEL ECUADOR AL ACUERDO
GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO
(GATT) Y LAS REPERCUSIONES PARA EL PAIS
Licdo. Nelson Salvador - Ing. Jaime Gordón

1992 - 1993

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES

**XX CURSO SUPERIOR DE SEGURIDAD NACIONAL Y
DESARROLLO**

**EL INGRESO DEL ECUADOR AL ACUERDO GENERAL
SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT) Y LAS
REPERCUSIONES PARA EL PAIS**

**Ing. Jaime Gordón Flores
Lcdo. Nelson Salvador**

PROLOGO

El ingreso del Ecuador al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) ha venido siendo discutido en los últimos tiempos. Se ha dicho, incluso, que Ecuador podría presentar ante este organismo de comercio mundial una queja contra la Comunidad Económica Europea por la restricción de sus importaciones de banano latinoamericano. El hecho es que el país no pertenece aún al GATT, y ese arbitrio sería imposible. Sin embargo, la conveniencia o no de que el Ecuador forme parte sigue siendo un tema de interés.

En esta investigación se ofrece una completa reseña de lo que es el GATT, su Creación, Objetivos, su Estructura, las Negociaciones Comerciales Multilaterales (Rondas), varias consideraciones sobre su ingreso, y las formas de adhesión al GATT, junto con algunos puntos de vista respecto a las implicaciones para el país de pertenecer o no a él.

El Ecuador debe adoptar una posición cautelosa respecto de su ingreso al GATT. Su ingreso debe ser negociado con el debido respaldo y firmeza tanto técnica como política. Si bien es cierto que es el único país del Grupo Andino y uno de los pocos de América Latina, la decisión debe basarse en un análisis de costo-beneficio.

Es indudable que su ingreso contribuirá a una participación más vigorosa de los países subdesarrollados, como elemento de presión para defender posiciones y alcanzar mejores logros comerciales.

Econ. Marco A. Canelos G.

INDICE

CAPITULO I	5
1. SU ESTRUCTURA Y ACTIVIDADES DEL GATT	5
1.1. RESEÑA HISTORICA DEL GATT	6
1.2. CONFORMACION DEL GATT, PAISES MIEMBROS	7
1.3. OBJETIVOS Y POLITICAS DEL GATT	8
1.4. NATURALEZA JURIDICA	12
1.5. LAS EXENCIONES O CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA	13
1.6. PRINCIPIOS BASICOS	17
1.7. CONCESIONES ARANCELARIAS, MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y EXCEPCIONES	20
1.8. PRACTICAS DESLEALES Y CONTROVERSIAS	27
CAPITULO II	31
2. FUNCIONAMIENTO DEL GATT	31
2.1. EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO	32
2.2. LA APLICACION Y ALCANCE DE LAS CLAUSULAS DE HABILITACIÓN	35
2.3. LAS AGRUPACIONES ECONOMICAS EN EL GATT	38
2.4. NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES	39
2.5. NOTIFICACIONES CONSULTAS Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS	42
2.6. CODIGOS DE CONDUCTA DEL GATT	43
2.7. SUBSIDIOS, MEDIDAS COMPENSATORIAS Y ANTI-DUMPING ⁴⁵	
2.8. LAS PERSPECTIVAS DEL GATT	52
CAPITULO III	54
3. LAS RONDAS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES, LIBERACION DEL COMERCIO Y AMPLIACIÓN DE LAS NORMAS	54
3.1. RONDA DE TOKIO	56
3.1.1. Acuerdos sobre medidas no arancelarias	57
3.2. RONDA DE URUGUAY	60
3.3. ACUERDOS SOBRE MEDIDAS NO ARANCELARIAS	63
3.3.1. Normas de Origen	65

3.4. ACCESO A LOS MERCADOS	69
3.5. ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO (TRIPS)	72
3.6. COMERCIO DE SERVICIOS	78
3.7. PARTE IV: COMERCIO Y DESARROLLO	85
CAPITULO IV	93
4. SITUACION ACTUAL DEL PROCESO DEL INGRESO DEL ECUADOR AL GATT. PROCEDIMIENTOS	93
4.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL INGRESO DEL ECUADOR AL GATT	95
4.1.1. VENTAJAS	96
4.1.2. DESVENTAJAS	99
4.2. EFECTOS SOBRE LA BALANZA DE PAGOS Y SOBRE OTROS SECTORES ECONOMICOS	101
4.3. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES CON OTROS PAISES DEL MUNDO	103
CAPITULO V	106
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
BIBLIOGRAFIA	112

CAPITULO I

1. SU ESTRUCTURA Y ACTIVIDADES DEL GATT

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, es un contrato al cual se han adherido 113 Gobiernos que en su conjunto representan el 90% del comercio mundial de mercancías. Mediante este contrato los medios empresariales se encuentran garantizados en el entorno comercial Internacional establecido y previsible en un proceso continuo de liberalización del comercio en el que pueden prosperar las inversiones, la creación de empleo y comercio. El crecimiento y desarrollo del mundo se sustenta en el sistema Multilateral de Comercio.

El Acuerdo General es de carácter contractual y, es tan importante que sus miembros se llaman Partes Contratantes. Las relaciones que mantienen entre si y el GATT en su conjunto constituyen un vínculo de derechos y obligaciones.

El GATT actúa de tres maneras:

- 1.- El comportamiento comercial de los gobiernos está regido por normas convenidas multilateralmente, que son esencialmente las "reglas de tráfico" del comercio.
- 2.- El sistema de negociaciones comerciales actúa en base a un foro, en el cual se liberaliza el comercio al abrir los mercados nacionales y ampliar las normas.

3.- Los gobiernos pueden resolver sus diferencias con otros miembros del GATT mediante un "tribunal" internacional.

La Ronda Uruguay que se celebra desde 1.986, es la de mayor envergadura que se haya emprendido en lo que a negociación comercial se refiere.

1.1. RESEÑA HISTORICA DEL GATT¹

Después de la Segunda Guerra Mundial se crearon nuevas instituciones multilaterales dedicadas a la cooperación económica internacional, principalmente la reunión de "Bretton-Woods", sientan las bases para la creación del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y, es aquí cuando se establece el GATT con carácter provisional.

Cincuenta países que elaboraron un proyecto de Carta de una Organización Internacional de Comercio (OIC), que había sido un organismo especializado de Naciones Unidas. La Carta tenía por objeto, no sólo establecer disciplinas para el comercio mundial, sino también normas en materia de empleo, acuerdos sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios; 23 de estos países fueron miembros fundadores del GATT.

Después de la Segunda Guerra Mundial y con el deseo de impulsar rápidamente la liberalización del comercio eliminando las medidas proteccionistas que desde comienzos del decenio de 1.930 se habían venido acarreado, las 23 "Partes Contratantes" fundadoras entablaron negociaciones arancelarias en 1.946. Esta primera ronda de negociaciones tuvo como resultado 45.000 concesiones arancelarias que afectan aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por el valor de 10.000

¹GATT : Su estructura, sus actividades, Ginebra 1.991, págs. 2 y 3.

millones de dólares), el valor de estas concesiones quedó protegido mediante la pronta aceptación de algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de la Carta de la OIC. Este conjunto de concesiones arancelarias y normas pasó a denominarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros Comercio y entró en vigor en Enero de 1.948.

En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en La Habana en Marzo de 1.948, fue nombrada la Carta de la OIC, la misma que debía ser ratificada por el organismo legislativo de los respectivos países, en muchos de los cuales, fue imposible lograrlo y, cuando en 1.950 el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no pediría al Congreso la ratificación de la Carta de La Habana, dejó de existir en realidad la OIC. A pesar de su carácter provisional, el GATT sigue siendo el único instrumento multilateral que rige desde entonces el comercio internacional. Uno de los resultados finales de la Ronda Uruguay podría ser la decisión de regularizar las disposiciones institucionales de un organismo de comercio mundial.

Es necesario señalar que el artículo XXV del Acuerdo contenía un principio de institucionalidad ya que en este artículo, titulado "Acción Colectiva de las Partes Contratantes", dice en su Párrafo 1: "Los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente Acuerdo que requieren una acción colectiva, y en general, para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos. Cada vez que se mencione en él a las partes contratantes obrando colectivamente, se designan con el nombre de PARTES CONTRATANTES".

1.2. CONFORMACION DEL GATT, PAISES MIEMBROS

De los 23 países miembros , 11 eran países en desarrollo y han tenido una participación importante, actualmente son (113), y son

más de las dos terceras partes de los miembros. "Todos los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) son partes contratantes. La mayoría de los países de Europa Oriental y Central también lo son a pesar que están pasando de una economía centralmente aplicada a una economía orientada al mercado, en particular, Checoslovaquia, Polonia, Rumania y Hungría."

Cabe anotar que 29 países sin ser partes contratantes aplican de hecho las normas del GATT, estos y otros países tienen condición de observadores en algunos órganos del GATT. La ex-Unión Soviética en 1.990 adquirió la condición de observador, mientras se prepara una posición de adhesión y se familiariza con el sistema multilateral. Existen en el GATT también numerosas organizaciones intergubernamentales en condición de observadores.

Hasta el momento, siete países están negociando su adhesión, entre otros China y Ecuador.

1.3. OBJETIVOS Y POLITICAS DEL GATT

A pesar de que la doctrina del GATT persigue "Lograr niveles de vida más altos, la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor de ingreso real y de la demanda efectiva, la utilización completa de los recursos mundiales y el acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos. El GATT no es un organismo de ayuda para el desarrollo, por el contrario, es un instrumento de negociación, cuyo objetivo principal es la expansión del comercio mundial mediante la reducción de los aranceles de aduanas y la eliminación total de las restricciones cuantitativas. La cooperación que en materia de comercio mediante este Acuerdo, no relaciona el crecimiento y desarrollo de los pueblos pues ésta no es una política ni un objetivo."²

²Documento elaborado pro el Ministerio de RREE, Dirección General de Negociaciones

Unos de los objetivos principales del GATT, cuando fue negociado en 1.947, fue el de establecer el orden en las relaciones de comercio y, por tal medio, evitar las prácticas de "empobrecer al vecino" imperantes en los años treinta. Las condiciones económicas y políticas del mundo inmediatamente después de la guerra eran favorables a la cooperación internacional y esa cooperación fue una de las razones del éxito inicial del GATT. El espíritu de cooperación de los aliados durante el tiempo de la guerra les ayudó a responder a los desafíos de la reconstrucción comercial y económica. Hoy día, sin embargo, los problemas de comercio han aumentado y son mucho más complejos. Además, el espíritu de cooperación se ha visto abrumado por la lucha competitiva por las exportaciones en un mundo en el que muchos mercados están en proceso de contracción, más bien que de expansión.

El GATT funcionó bien en sus primeros días debido a la posición económica dominante de los Estados Unidos y a la disposición de éste país a tolerar, por razones de balanzas de pagos, las restricciones discriminatorias en contra del comercio. Pero tal posición económica dominante de los Estados Unidos durante esa época de "escasez de dólares" terminó con la recuperación económica y expansión de la Comunidad Económica Europea y, en tiempos más recientes, el surgimiento de los nuevos países industrializados como participantes de gran importancia en el comercio mundial. La tolerancia de los Estados Unidos hacia las restricciones comerciales estadounidenses han crecido más y más. No existe en la actualidad ninguna entidad comercial que desempeñe el papel dominante.

El GATT funcionó bien, por otra parte, debido a que la buena voluntad entre los negociadores originales continuó cuando muchos de ellos pasaron a ser los funcionarios nacionales y de la Secretaría del GATT, encargados de la ejecución del Acuerdo

General. Los negociadores tenían un móvil común para hacer que funcionara bien. Hoy en día los funcionarios del comercio internacional poseen una experiencia común y no tiene ese mismo interés en el buen éxito de la empresa. Y en algunas administraciones nacionales ha llegado a ser popular una actitud neutral, incluso a veces hostil, hacia todas las organizaciones internacionales.

Los países que actualmente son partes contratantes del GATT son un grupo totalmente diferente de los de 1.948, y ello ha afectado a su funcionamiento. En sus orígenes el GATT era predominante un producto de los países desarrollados. Si bien entre los 23 miembros originales habían algunos países en desarrollo, ellos tuvieron una función menor de importancia en sus operaciones. Incluso en las Rondas Kennedy y de Tokio, los países en desarrollo fueron poco visibles. En consecuencia la participación activa del GATT de un número pequeño y de mentalidad esencialmente análoga de países desarrollados, facilitó en gran medida el funcionamiento sin trabas del sistema. Hoy día, sin embargo, el GATT cuenta con 105 partes contratantes de sistemas económicos y políticos muy diferentes. Por lo demás, dos tercios de las partes contratantes son países en desarrollo que ya no son inactivos. La reciente falta de cooperación y buena voluntad no es, sin embargo, sólo un problema de relación Norte-Sur. La mayoría de las diferencias sobre cuestiones de fondo que se tratan en el GATT, conciernen a países desarrollados, y particularmente a los Estados Unidos y a los miembros de la Comunidad Económica Europea. Raros han sido los casos presentados contra países en desarrollo. Estos mismos, sin embargo, han presentado con éxito varias reclamaciones en contra de países desarrollados. En 1.980, por ejemplo, Chile ganó un caso relacionado con restricciones impuestas por la CEE a la importación de manzanas. Hong Kong salió triunfante en 1.983, en un caso relacionado con cuotas impuestas por Francia para la importación de relojes y otros productos.

Aunque ha habido ocasiones en que algunas partes contratantes han tenido consideraciones políticas como base para medidas comerciales, el GATT o, se ha convertido en una organización de bloques políticos en competencia. El GATT funciona eficazmente tan sólo cuando los países persiguen sus intereses económicos nacionales prescindiendo de los alineamientos que pudieran observar en otras organizaciones. En 1.980, por ejemplo, el Brasil presentó una reclamación acerca del trato arancelario por España al café sin tostar, en el que se hacía diferencia entre las especies Arábica y Robusta cultivadas en el Brasil y los cafés suaves de Colombia. El Brasil ganó el caso, y España modificó su arancel de manera que el café colombiano no siguiera recibiendo una preferencia arancelaria. En 1.982 se unieron al Brasil otros ocho países en desarrollo, además de Australia, en un caso en contra al tratamiento dado al azúcar por la CEE. Sin embargo, otros países en desarrollo exportadores de azúcar no apoyaron esa reclamación porque gozaban de trato preferencial en los mercados de la CEE. Si bien en ocasiones el GATT ha sido considerado como una especie de "Club para ricos", su historia en relación con el arreglo de diferencias corrobora la tesis de que los beneficiarios principales del sistema del GATT son los países pequeños y medianos, tanto desarrollados como en desarrollo. El GATT constituye un foro multilateral en que pueden ventilarse las quejas y en donde esos países se encuentran en una posición de negociación mucho más fuerte que sus reclamaciones sólo se examinarán en un contexto bilateral. Las grandes entidades de comercio como los Estados Unidos y la CEE podrían prescindir del método de normas del sistema multilateral del GATT, si bien sufrirían consecuencias económicas. Pero algunos de los países más pequeños quedarían económicamente arrasados. Debido a este interés vital, cada vez más reconocido en el sistema de comercio internacional, algunos de los países en desarrollo desempeñan hoy día una función de gran importancia en las actividades del GATT. Para elevar al máximo sus beneficios, algunas naciones en desarrollo, y en especial las recientemente industrializadas, parecen estar preparadas a hacer concesiones comerciales y a

participar en otras formas en la Ronda Uruguay. Esa participación deberá mejorar la forma como funciona el sistema.

En suma, el GATT funciona hoy día en un ambiente económico y político mucho más difícil, y con una clientela mucho mayor, más diversificada. A pesar de tensiones y defectos, sin embargo, el sistema permanece intacto, y la Ronda Uruguay ofrece una oportunidad para hacer frente a los problemas presentes y para actualizar y ampliar el sistema a fin de incluir nuevas esferas de acción. De todos modos, para que tenga éxito, es necesario el regreso a un constructivo espíritu de cooperación.

1.4. NATURALEZA JURIDICA

El GATT no es técnicamente una agencia especializada de las Naciones Unidas aunque haya celebrado acuerdos con organismos de esta Organización (Arts. 57 y 63).

La organización actual del GATT, en síntesis, es la siguiente:

El máximo organismo es la Asamblea de las Partes Contratantes, en que cada Estado miembro tiene el derecho a un voto, las decisiones se adoptan por mayoría, salvo los casos de excepción, en que se necesitan los dos tercios de los votos emitidos, y siempre que esta mayoría sea más de la mitad de las partes contratantes.

El Consejo de Representantes compuesto por todos los Estados miembros, actúa entre las reuniones de la Asamblea y a resuelve los problemas que se hayan presentando.

La Secretaría del Acuerdo, que hasta 1.965 estaba a cargo de un secretario ejecutivo y desde esa fecha tiene como titular a un Director General.

Existen diversos Comités que tiene a su cargo materias específicas con el fin de facilitar su funcionamiento. Dentro de estos comités se considera como el más importante el de "Comercio y Desarrollo".¹

El GATT toma sus decisiones más por consenso que por votación.

1.5. LAS EXENCIONES O CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA

Las exenciones o "waiver" establecidas en el artículo XXV autoriza a las PARTES CONTRATANTES (órgano máximo) a: "eximir a una parte contratante de algunas de las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo" para esto se requiere los dos tercios de la votación y que éstos representen más de la mitad de las partes contratantes. Con frecuencia se utiliza este mecanismo.³

Cuando las circunstancias económicas o comerciales lo justifican, puede pedir que se le exima de alguna obligación impuesta en el Acuerdo General y seguir los procedimientos para conseguir la "exención". Ejemplo: Estados Unidos pidió una "exención" en la aplicación de ciertas políticas agrícolas que de otro modo serían contrarias a las disposiciones del GATT.

Pueden darse ocasiones en que un país necesite proteger a un producto nacional y reducir sus importaciones. Es lo que dentro del Acuerdo General se llama "Salvaguardia", la misma que en casos cuidadosamente definidos permite reducir las importaciones o suspender las concesiones arancelarias cuando éstas causen o amenacen causar un perjuicio grave a los productos nacionales competidores. En los últimos años viene preocupando a los miembros del GATT la utilización de estas medidas y es por esto

³Documento elaborado por el Ministerio de RREE, Dirección General de Investigaciones Económicas Internacionales, Quito, Junio 1.991, pág 4.

que en la Ronda Uruguay las salvaguardias es uno de los temas más importantes.

Mediante las cláusulas de Salvaguardia contempladas en el GATT, permiten a las partes contratantes, en casos especiales, eximirse a través de un procedimiento de consulta con las "Partes Contratantes", del cumplimiento de determinadas normas del Acuerdo. Señalan la posibilidad de establecer restricciones cuantitativas con el fin de salvaguardar la posición financiera internacional del país y el equilibrio de su balanza de pagos, o que la cantidad de importaciones cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales.⁴

La negociación sobre salvaguardias está centrada en el artículo XIX del Acuerdo General, al cual se le denomina "cláusula de salvaguardia". Mediante este artículo se permite, en ciertas circunstancias, adoptar medidas de urgencia contra importaciones que causen, o amenacen causar, un perjuicio grave a los productores nacionales. Las partes contratantes que se sientan afectadas por las medidas de salvaguardia podrán obtener compensación por las exportaciones perdidas y si no existe acuerdo en este punto la parte afectada podrá adoptar medidas de retorción, en términos equivalentes, contra el comercio del país que haya adoptado la medida de salvaguardia.

La aplicación e interpretación del artículo XIX es una antigua discrepancia entre las parte contratantes que aun no se ha resuelto. Una posición sostiene que la medida debe adoptarse con un criterio no discriminatorio, es decir, todos los proveedores. La otra posición entiende que esta medida puede ser aplicada exclusivamente a un sólo proveedor, es decir, en forma discriminatoria. Este punto y otros conexos al mismo, como son: la duración de la salvaguardia y os criterios que deben regir la obligación del daño al productor nacional son lo elementos

⁴Documento elaborado por el Ministerio de RREE, Dirección General de Negociaciones Económicas Internacionales, Quito, Junio 1.991 Pág 4.

fundamentales de la negociación.

Otro elemento que ha complicado el tratamiento del tema es la tendencia de algunas de las partes contratantes a adoptar medidas de urgencia que no son compatibles con el Acuerdo general, en particular mediante la conclusión de acuerdos bilaterales discriminatorios que prevén limitaciones a las exportaciones y otros arreglos de repartos de mercados. Estos acuerdos llamados "voluntarios" o medidas de la "zona gris" son comunes en los sectores siderúrgicos, textiles, electrónicos del hogar, automóviles y las máquinas herramientas. La Secretaría del GATT registró, hasta 1.988, más de 200 acuerdos de este tipo y se refieren especialmente a las exportaciones de Japón y Corea.

El nuevo acuerdo de salvaguardias propuesto en el Proyecto de Acta Final (PAF), contiene elementos positivos para los países de la región como son el mantenimiento del a norma de no discriminación y la prohibición y eliminación de las medidas de "zona gris".

En efecto, el acuerdo propuesto elimina el problema de la "selectividad", al establecer que "las medidas de salvaguardia se aplicarán al producto importado independientemente de la fuente de donde procesa". Sin embargo, tal como se prevé por ejemplo, las partes contratantes podrán en algunos casos, apartarse de esta norma general lo cual, según algunos países en desarrollo pueden generar algunas medidas arbitrarias y dejar la posibilidad de aplicar la "selectividad" en algunos casos.

Otro punto importante del nuevo acuerdo de salvaguardias es la eliminación progresiva de las medidas de "zona gris". Esta eliminación prevista, se hará de acuerdo a un calendario que las partes contratantes interesadas presentarán al nuevo Comité de Salvaguardias, a más tardar 180 días después de la entrada en vigencia de este acuerdo. el período para esta eliminación progresiva de "zona gris" será de un plazo no mayor de 4 años con

una única excepción convenida que es para el acuerdo entre Japón y la CE sobre vehículos. Para este caso la duración no extenderá más allá del 31 de Diciembre de 1.999.

Las nuevas disciplinas previstas en el Proyecto de Acta final (PAF) disponen, que las legislaciones nacionales de las partes contratantes, deberán estar de conformidad con el Acuerdo de Salvaguardias.

Respecto al "perjuicio grave" el nuevo acuerdo clarifica y establece medidas más rigurosas sobre los conceptos cubiertos por el artículo XIX, al incluir la obligación de especificar las razones por las cuales el aumento de las importaciones ha causado un perjuicio grave a la producción nacional, así como la inclusión de la definición de "perjuicio grave".

Respecto a la duración de las salvaguardias, el acuerdo establece que las mismas se aplicarán únicamente durante el período que sea necesario para prevenir o reparar el perjuicio grave y facilitar el reajuste y su duración no extenderá más de 4 años. Este período, podrá prorrogarse cuando se considere que la medida de salvaguardia sigue siendo necesaria para prevenir o reparar el perjuicio grave. La duración total de una medida de salvaguardia, con inclusión del período de aplicación inicial, no excederá el límite de ocho años.

El nuevo acuerdo prevé un trato preferencial para los países en desarrollo al establecer, que no se aplicarán salvaguardias contra productos originarios de países en desarrollo cuando la parte que corresponda a éstos en las importaciones del producto considerado no exceda del 3%, a condición de que los países en desarrollo, con una participación en las importaciones menor al 3%, no representen en forma colectiva más del 9% de las importaciones totales del producto en cuestión.

1.6. PRINCIPIOS BASICOS⁵

Los principios fundamentales del Acuerdo General son:

- No Discriminación (o trato igualitario)
- De Reciprocidad de las concesiones (o de equivalencia a las concesiones de las partes contratantes).

El principio de No Discriminación significa que cada parte contratante está obligada a otorgar en sus transacciones comerciales el mismo tratamiento a todas las demás partes contratantes. Este es el principio de "Tratamiento de Nación Más Favorecida" y del Trato Nacional.

El internacionalista Ramón Tamames ha dicho que "el GATT es, ante todo, un acuerdo para la institucionalización de la cláusula de la Nación más Favorecida". Esta idea de colocar a todos los contratantes al mismo nivel fue desde el primer momento la base del Acuerdo General.

Los diferentes órganos del GATT están encargados de vigilar el cumplimiento de ella en las relaciones comerciales entre los Estados Miembros; una extensión de aplicación del campo de la cláusula, ya que ella tiene lugar no sólo "en materias de derecho de aduanas y cargas de cualquier clase de impuestos a las importaciones, o a las exportaciones o en relación con ellas", como era tradicional, sino también sobre otras operaciones como las transferencias internacionales de Fondos, los reglamentos y formalidades, los métodos de exacción de los derechos.

En todas estas materias, "Cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad conseguido por una parte contratante a un producto originario de otro país, o destinado a él, será concedido inmediata

⁵Documento elaborado por el Ministerio de RREE, Dirección General de Negociaciones Económicas Internacionales, Quito, Junio 1.991, págs 5 a 7.

e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de las demás partes contratante a ellas destinado".

El Acuerdo General establece tres excepciones a las cláusulas en estudio:

- 1) Las destinadas a congelar sistemas preferenciales existentes en 1.947, especialmente los de Commonwealth, la Unión Francesa y del Benelux.
- 2) Las que se refieren a los países que establecen la unión aduanera o una zona de libre comercio o que adopten un acuerdo provisional, necesario para el mismo.
- 3) Las que se refieren a las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo.

En estos tres casos de excepción, las ventajas, favores, privilegios o inmunidades concedidos por una parte contratante ni se extienden a las demás partes contratantes, o sea a aquellas que no están en el sistema preferencial "congelado", o en la unión aduanera o zona libre de comercio, o no son fronterizos.

Las Partes Contratantes en casos justificados a través de una excención o "waiver", pueden exceptuar la aplicación de determinadas disposiciones de ese Acuerdo entre las cláusulas de Nación más Favorecida, además de las excepciones establecidas en el texto del Acuerdo General. A través del "waiver" se ha autorizado con posterioridad en 1.964, en que se aprobó la Parte IV del GATT, entre otros, los sistemas generalizados de preferencias y los acuerdos de concesiones entre países en desarrollo.

El segundo aspecto del principio de no discriminación es el Trato Nacional y es una prolongación de las cláusulas de la

Nación más Favorecida que dice, que los productos importados de un territorio no estarán sujetos, ni directa ni indirectamente a impuestos superiores a los productos nacionales.

El principio de la Reciprocidad, es el segundo de los grandes principios del Acuerdo General que significa que las concesiones que las partes contratantes se otorgan en el seno del GATT son onerosas, de manera que el fundamento de la concesión que una parte contratante hace a las demás, está en la que éstas le hacen a su vez.

El Acuerdo General no aspira a la eliminación de los derechos de aduana, sino a la reducción sustancial de éstos; pero si establece la eliminación de las restricciones cuantitativas a su comercio exterior.

El GATT sirve de marco a las negociaciones que las partes contratantes realizan con la finalidad de liberalizar paulatinamente los derechos de aduana.

Estas negociaciones pueden tener por objeto la reducción de los derechos, su consolidación al nivel existente al momento de la negociación, o el compromiso de no llevar por encima de niveles determinados, un derecho dado a una categoría específica de productos.

El Artículo XXVIII, establece que una vez concedida una concesión arancelaria pasa a integrarla lista que se anexa al Acuerdo General, y debe ser consolidada durante un período de tres años, no puede ser alzada aunque si reducida, el mismo artículo establece la forma como puede ser retirada una concesión, para lo que se exige el acuerdo de las partes interesadas y su correspondiente compensación.

Por otro lado, una Parte Contratante está facultada a modificar los aranceles que no han sido "consolidados".

El Artículo XI, titulado "Eliminación general de las restricciones cuantitativas", es terminante, dice en su párrafo 1ro. que "ninguna parte contratante impondrá a mas de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas, prohibiciones ni restricciones a la importación de un productoo a la exportación o a la venta para la exportación de un producto de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas."

1.7. CONCESIONES ARANCELARIAS, MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y EXCEPCIONES

Las consolidaciones de aranceles aduaneros son la forma más conocida de concesiones del GATT. En efecto en la época de las reuniones que se conoce con el nombre de la primera ronda del GATT, el principal foro internacional para las cuestiones comerciales eran las negociaciones en curso para crear una organización internacional de comercio. La celebración de una ronda separada del GATT tenía un propósito: la negociación arancelaria. A fin de establecer el mecanismo para esa negociación, cada parte contratante adjuntó al Acuerdo general una lista en la cual enumeró las partidas arancelarias (y las tasas aplicables a cada una) que darían consolidadas en virtud del mismo. si bien estas listas constituyeron el mecanismo para efectuar una reducción de las tasas arancelarias, al indicarse en ellas una tasa más baja que la anterior, las consolidaciones en las primeras rondas se hicieron principalmente sobre la base de las tasas vigentes y no de tasas reducidas.

Como en las primeras rondas se logró consolidar la mayoría de las partidas arancelarias de los principales países industriales, las concesiones arancelarias posteriores de esos países consistieron mas bien en reducciones. En la Ronda Kennedy, por ejemplo, más del 90% de las concesiones arancelarias de los principales países industriales entrañaron reducciones de las tasas. Al mismo

tiempo, se continuaron aceptando como concesiones las consolidaciones a las tasas vigentes hechas por los países industriales más pequeños y por los países en desarrollo. Por ejemplo, las reformas comerciales acordadas en la Ronda Kennedy por Argentina, Brasil y Chile formaban parte de una política comercial ya adoptada o de una reforma económica general ya emprendida. Las concesiones de la India consistieron sobre todo en la reducción de las tasas oficiales de los derechos a los niveles que efectivamente se reanudaban (Estados Unidos). En el caso de los países industriales más pequeños, menos de una cuarta parte de las concesiones arancelarias (medida por el valor de las importaciones) fueron reducciones, y en el de los países en desarrollo participantes, sólo el 7% fueron reducciones en vez de consolidaciones de aranceles existentes.

El valor de la negociación de las concesiones queda indicado por el hecho de que los Estados Unidos efectuaron concesiones respecto de un porcentaje mucho mayor que sus importaciones procedentes de países en desarrollo que eran participantes activos que de sus importaciones de otros países en desarrollo: US\$ 571 millones, es decir, el 33% de sus importaciones (1.964) de los nueve países en desarrollo que eran participantes activos. De los seis mil millones aproximadamente de importaciones realizadas por los Estados Unidos en 1.964 de otros países en desarrollo, sólo un 5% fue objeto de concesiones.

Las "concesiones recibidas" de los Estados Unidos por cada grupo fueron en casi todos los casos consolidaciones a tasas reducidas. De otro lado la mesa de negociaciones, las concesiones de los "otros" participantes constituyeron en su mayoría consolidaciones a las tasas existentes (más de las 3/4 partes); más del 90% de las concesiones de los países en desarrollo participantes fueron consolidaciones y no reducciones. Análogamente por un dólar de concesión de los países en desarrollo participantes compró tres veces más que un dólar de concesión de los principales participantes.

Además de la simple congelación de la tasa existente, hay otras maneras de consolidar una tasa arancelaria. En la Ronda de Tokio, Indonesia consolidó varias partidas a las tasas prevalecientes, consolidó una a una tasas máxima superior a la prevaleciente y consolidó varias otras tasas al valor que correspondían en general a las tasas específicas prevalecientes. Cuando se adhirió recientemente al GATT, Marruecos se reservó cierta flexibilidad mediante la aceptación de consolidaciones a tasas más altas que las prevalecientes en el momento de la negociación. México, al adherirse al Acuerdo en 1.986, se reservó por un tiempo limitado el derecho a imponer un recargo a las tasas que había aceptado. La lista de concesiones arancelarias de la India en la Ronda de Tokio consistió en 22 consolidaciones, 13 a tasas más bajas y 9 a tasas más altas (máximas). A cambio de ello, los Estados Unidos efectuaron concesiones arancelarias respecto de 94 categorías de productos que interesaban a la India, principalmente textiles y prendas de vestir, (43 de estas partidas estaban sujetas a restricciones cuantitativas en los Estados Unidos. Por lo tanto, La India sólo se benefició con los ingresos que los Estados Unidos recaudaban antes en concepto de aranceles.

Un país puede asumir un compromiso con sus asociados comerciales de muchas otras maneras además de las consolidaciones arancelarias. En efecto, La comunidad internacional comprendió pronto que las consolidaciones arancelarias no podían considerarse en forma aislada de otros aspectos del acceso a los mercados. Para dar efecto a las reducciones arancelarias concertadas en la primera ronda de GATT, los negociadores tuvieron que convenir en compromisos complementarios de no utilizar el acceso a los mercados que estaba implícito en los niveles arancelarios establecidos inflando el avalúo aduanero, imponiendo otros impuestos a los bienes importados sobre una base diferencial, etc. El Acuerdo General abarca estos múltiples aspectos del "acceso a los Mercados", de modo que se puedan efectuar negociaciones en el marco del GATT

y asumir compromisos significativos con los asociados comerciales en relación con cualquiera de ellos.

Para reiterar lo que se dijo antes, el saber negociar es un factor importante para concertar una concesión que tenga valor de intercambio.

En la Ronda de Tokio, (además de las consolidaciones arancelarias antes mencionadas), Indonesia se comprometió a notificar explícitamente las modificaciones de sus formularidades aduaneras y a unificar sus distintos derechos pagaderos sobre las importaciones de alimentos elaborados y bebidas. A cambio de ello, los Estados Unidos efectuaron concesiones arancelarias respecto de varios artículos de los cuales Indonesia era un abastecedor importante o el abastecedor principal, incluida la reducción de las tasas aplicables al aceite de palma del 7.1% al 1.2% (en 1.976, las importaciones de aceite de palma que los Estados Unidos hicieron a Indonesia subieron a US\$ 8.2 millones).

El Acuerdo de adhesión de Marruecos abarcó varias reformas de la política comercial introducidas como parte de un programa encaminado a reestructurar los desequilibrios externos, que recibió apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y los países industrializados que comercializaban con el país. Inicialmente, todas las partidas arancelarias de Marruecos se hallaban sujetas a contingentes de importación. Las medidas de reforma incluyeron el reemplazo de los contingentes con aranceles en caso del 85% de las partidas.

Colombia, que se adhirió al GATT al final de la Ronda de Tokio, utilizó el mismo conjunto de concesiones para su adhesión y para las negociaciones comerciales multilaterales. Consolidó 36 partidas a tasas que variaban del 15% al 80% y se comprometió a conceder automáticamente licencias de importación para todos los productos incluidos en su oferta. Cuatro de esas consolidaciones representaban concesiones a la Comunidad Económica Europea

(CEE), y 12 a los Estados Unidos. A cambio de ello la CEE redujo los aranceles sobre seis partidas de Colombia y los Estados Unidos le dieron concesiones arancelarias sobre las flores cortadas (con un valor comercial de US\$ 22.5 millones en 1.976) y varias prendas de vestir.

Tailandia al adherirse en 1.982, convino en la consolidación de 95 partidas. también convino en modificar diversos impuestos de forma que se ajustasen a lo dispuestos en el Art. III, que requiere que no se apliquen impuestos internos en forma diferencial a las importaciones. En otros compromisos de acceso a mercados asumidos por los países en desarrollo en la Ronda de Tokio, Corea consolidó los aranceles aplicables a 143 partidas e incluyó 166 partidas de cuatro dígitos de las negociaciones comerciales en Centro América entre las importaciones automáticas. Israel convino eliminar las licencias de importación para diversas partidas. Côte d'Ivoire aceptó liberalizar los reglamentos relacionados con la inspección previa a la importación de determinadas mercancías y en modificar ciertos aspectos discriminatorios de los derechos cobrados por la concesión de licencias de importación. A cambio de ello, Los Estados Unidos eliminaron sus aranceles sobre la manteca de cacao, producto del cual Côte d'Ivoire era un abastecedor muy importante; esta concesión tenía un valor comercial de US\$ 35 millones en 1.976. El Perú a cambio de convenir en la concesión automática de licencias para 12 artículos de importación, recibió concesiones arancelarias de los Estados Unidos en relación con 9 productos de los cuales era el abastecedor principal.

Otro problema relacionado con las negociaciones, sin embargo, adquirió importancia creciente este período. Los países comenzaron a usar medidas no arancelarias con mayor frecuencia para impedir las importaciones o estimular las exportaciones artificialmente. Las barreras comerciales no arancelarias incluyen las restricciones cuantitativas de las importaciones, las subvenciones de las exportaciones y la producción nacional, las

políticas preferenciales para las compras del sector público, las normas técnicas y administrativas que discriminan contra los abastecedores extranjeros, y las normas de valoración en aduana que actúan como barreras a la importación.

Los negociadores estaban facultados para abordar la cuestión de las barreras comerciales no arancelarias en la Ronda Kennedy, pero las negociaciones sobre aranceles se prolongaron tanto que les quedó poco tiempo para ello. Para la época de la Ronda de Tokio, las medidas encaminadas a contener la difusión de las barreras comerciales no arancelarias formulaban en lugar prominente en el temario de las negociaciones. El procedimiento consistió en negociar nuevos conjuntos de normas y códigos que ampliaran las disposiciones originales del GATT. Además, se establecieron diversos comités del GATT para ayudar a resolver las diferencias surgidas en torno a varias categorías de barreras comerciales no arancelarias. Los códigos relacionados con las barreras comerciales no arancelarias que afectaban a más de una industria comprendían: 1) subvenciones y derechos compensatorios, 2) medidas anti-dumping, 3) políticas sobre compras del sector público, 4) obstáculos técnicos al comercio, 5) prácticas de valoración en aduana, 6) procedimientos para el trámite de licencias de importación. También se concertaron acuerdos sobre cuestiones no arancelarias que afectaban a los productos lácteos, a la carne de bovino y a la industria de aeronaves civiles. Al comienzo de la Ronda de Tokio habían grandes esperanzas con respecto de una serie de negociaciones sectoriales. En estas negociaciones, las deliberaciones acerca de las diversas barreras arancelarias y no arancelarias que afectan a una línea de productos se llevaría a cabo en un grupo y no en distintos grupos organizados según los tipos de medidas no arancelarias. En lo que respecta a las manufacturas, esas negociaciones tuvieron éxito sólo en la industria de aeronaves civiles. El acuerdo pertinente prevé la liberalización del comercio de todas las aeronaves civiles y de la mayor parte de los repuestos. Obliga a los signatarios a limitar las medidas

comerciales restrictivas en materia de normas, políticas de compra del sector público, restricciones cuantitativas, financiamiento e incentivos. Se estableció un Comité del Comercio de Aeronaves Civiles para fines de vigilancia consulta y solución de diferencias. En el sector agropecuario se lograron acuerdos sobre productos lácteos y carne de bovino. En virtud de estos acuerdos, se establecieron consejos para intercambiar información acerca de las condiciones relativas a la producción y comercialización, y para celebrar consultas entre los representantes de los signatarios con respecto a la situación y las políticas mundiales relativas a estos productos.

El enfoque basado en el uso de códigos no ha tenido tanto éxito como muchos habían esperado. El optimismo inicial se basó en la creencia que se derivaría una "jurisprudencia" del sistema de grupos especiales para solución de las diferencias. Esa jurisprudencia conduciría gradualmente a un conjunto detallado de normas convenidas en la esfera de las medidas comerciales no arancelarias. A comienzos de la década de 1.980 se presentaron más reclamaciones basadas en las disposiciones de los nuevos códigos, pero en la mayoría de los casos no se llegó a una solución satisfactoria. En algunos casos el grupo especial no pudo llegar a un acuerdo acerca de la cuestión fundamental, en otros, uno de los países impidió la adopción del informe del grupo especial por el comité correspondiente. Un resultado de esta experiencia ha sido que varias naciones prefieren negociar acerca de las medidas no arancelarias en un plano bilateral que en uno multilateral en el marco del GATT.

Al tratar sobre las excepciones para el sector agrícola el Ministerio de Relaciones Exteriores en su documento preparado por la Dirección General de Negociaciones Económicas Internacionales, dice:

"Las excepciones destinadas a proteger la agricultura y el consumo de productos agrícolas, están consignadas en el párrafo

segundo del Art. XI, y se refieren a casos de importación y de exportación de esos productos (casos de restricciones de exportación e importación en relación con la aplicación de normas de calidad); y casos de restricción de la importación de cualquier producto agrícola y pesquero, con fines de protección a la producción nacional y esto significa que por ningún motivo debe haber disminución del consumo del país exportador. En muchas ocasiones los países en desarrollo han sufrido la aplicación de esta excepción por parte de los países desarrollados.

En el párrafo primero del Art. XII del Acuerdo, en lo referente a la protección de la balanza de pagos, y no obstante la norma general sobre la eliminación de la restricciones cuantitativas, dice: "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". Todo ello con las concesiones que se establezcan en los párrafos siguientes del mismo artículo, entre ellas, las que las medidas no excedan los límites necesarios para "oponerse a la amenaza inminente de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución: o aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con la proporción del crecimiento razonable, en caso de que sean muy exiguas". Si la situación del país mejora, estas medidas deben atenuarse progresivamente, el GATT está en la posibilidad de consultar al Fondo Monetario Internacional sobre estos aspectos.

Para favorecer el desarrollo económico de los países antes de la incorporación de la Parte IV sobre "Comercio y Desarrollo" existía la excepción titulada "Ayuda del Estado a favorecer el desarrollo económico" contemplado en el Art. XVIII

1.8. PRACTICAS DESLEALES Y CONTROVERSIAS

El Dumping y las subvenciones como prácticas, en

determinadas condiciones pueden estimarse desleales y dar lugar a la aplicación de medidas Anti-dumping o a derechos compensatorios.

No existe una condenación absoluta para el Dumping y el artículo VI del Acuerdo General párrafo 1ro. dice que: "Es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante, se retrasa sencillamente la creación de una producción nacional."

Cuando un país desea aumentar las exportaciones de un producto o disminuir las importaciones del mismo acude a la subvención o al subsidio, tomándose como práctica desleal la misma que es prohibida.

La solución de controversias es el centro del sistema multilateral del GATT y la base del marco legal del Acuerdo General. Toda parte contratante puede dirigirse al GATT para pedir la solución equitativa cuando crea que los derechos que le otorgue el Acuerdo General están siendo menoscabados o anulados. Los procedimientos de consulta y solución de diferencias se rigen por los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General. El artículo XXII prevé la celebración de consultas sobre cualquier asunto relativo a la aplicación del Acuerdo General y mediante el artículo XXIII la parte contratante reclamante si no llega a su acuerdo satisfactorio, puede pedir la conformación de un grupo de expertos con la finalidad de estudiar el punto. Este grupo escucha los argumentos de las partes y trasmite sus conclusiones al Consejo.

Si bien se considera que en su conjunto el procedimiento de la solución de diferencias se ha aplicado con eficacia, se reconoció que una rueda de negocios como la Ronda Uruguay es una buena oportunidad para realizar un examen completo del mismo para eliminar los puntos débiles que existen, entre ellos las demoras en la iniciación del procedimiento y cumplimiento del mismo.

En Diciembre de 1.988, los Ministros aprobaron la propuesta que posteriormente fueron adoptadas por el Consejo del GATT en Abril de 1.989. Esta propuesta tiene como finalidad establecer un sistema simplificado de solución de diferencias y se puso en vigencia a título de prueba durante el tiempo restante de la Ronda Uruguay. Entre sus principales características figuran: a) plazos bien definidos para el procedimiento de consultas y para determinar el mandato y la composición de los grupos especiales; y b) el período total entre la iniciación de las consultas y la decisión que adopte el Consejo sobre el informa, el mismo que no debe exceder de 15 meses.

Luego de la entrada en vigencia de este procedimiento simplificado de solución de controversias el Grupo prosiguió sus negociaciones con la finalidad de introducir nuevas mejoras al sistema.

Los resultados de esta negociaciones están recogidos en el Proyecto Acta Final en tres textos diferentes que deben ser considerados en su conjunto. Estos textos son los siguientes:

- a) Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias;
- b) Elementos de un sistema integrado de solución de diferencias;
- c) Suspensión de concesiones.

Estos tres textos, conjuntamente con las mejoras obtenidas en 1.989 refuerzan y mejoran el sistema de solución de controversias actual. Mediante estas mejoras introducidas se pretende:

- Obtener mayor automaticidad de precisión en los procedimientos, incluyendo los relativos a buenos oficios, conciliación o mediación;

- Revertir la regla del Consejo en las instancias claves de los procedimientos, gracias a lo cual se requiere de un consenso para impedir de un panel o el del Organos de Apelación, o rechazar la petición de suspender concesiones y otras obligaciones;

- Establecer el derecho de apelación, incluyendo la constitución de un órgano permanente de apelación, limitando a cuestiones de derecho;

- Reforzar la vigilancia sobre la aplicación de las recomendaciones;

- Establecer un mecanismo de arbitraje;

- Reforzar el rol de las partes contratante en la autorización de medidas de retorción;

- Establecer disciplinas y procedimientos detallados que posibilitan la suspensión de concesiones en sectores diferentes al del producto, servio o derecho de propiedad intelectual que ha sido el objeto de la controversia; y

- Disponer que las recomendaciones del mecanismo no son vinculantes en el caso de que el motivo de la controversia sea una medida que no contravenga las normas del Acuerdo General, pero que anule o menoscabe beneficios derivados de la aplicación de dicho Acuerdo.

En caso de aprobarse el Sistema Unificado de Solución de Diferencias, se establecería un Organo de Solución de Diferencias que absorbería todas las funciones que actualmente competen al Consejo de Representantes del GATT y a los Comité de los Códigos en esta esfera.

CAPITULO II

2. FUNCIONAMIENTO DEL GATT

La actividad industrial y comercial de los países desarrollados constituyen los cimientos de la Organización de Libre Comercio más aceptada a nivel mundial, cuyos miembros o PARTES CONTRATANTES representan el 90% de la actividad comercial en el mundo.

Sus normas persiguen el mejoramiento de los standares de vida, consecución del pleno empleo, crecimiento del ingreso real y de la demanda efectiva, uso completo de los recursos mundiales, expansión de la producción y del comercio mundial, y el desarrollo progresivo de las economías de los países miembros.

Las representaciones diplomáticas de la mayoría de países tienen un diplomático especializado en Comercio Exterior que actúa como Embajador Especial ante el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT).

El organismo decisorio máximo, es la Asamblea de las Partes Contratantes, en la cual se toman las resoluciones siempre que estén de acuerdo por lo menos los dos tercios de los países signatarios. Se reúnen por lo menos dos veces al año.

El Consejo de Representantes se reúne aproximadamente unas nueve veces al año y se encuentra facultado para atender tanto los

asuntos de trámite así como los de carácter urgente entre los períodos de sesiones, en las cuales es práctica común el tratar los diferendos comerciales bilaterales, las solicitudes de adhesión, exenciones, y los informes presentados por las Comisiones o Grupos de Trabajo especializados.

La administración de los distintos Acuerdos aprobados en las distintas Rondas realizadas, se encarga a los principales Comités Permanentes del GATT, quienes tratan a su vez, los aspectos que revisten de mayor interés especial para los países en desarrollo, el proceso arancelario, el Acuerdo Multifibras, los efectos de las restricciones comerciales en aquellos países que quieren proteger su balanza de pagos, supervisa resultado de los Acuerdos concluidos por los países miembros que deben estar de conformidad a las normas establecidas por el Acuerdo General.

Los dictámenes sobre litigios comerciales son emitidos por grupos especializados nombrados por el Consejo y otros Organos.

Las decisiones del GATT generalmente son tomadas por consenso y no por votación, en aquellas ocasiones en que cada PARTE CONTRATANTE ejerce su derecho al voto, se requiere de una mayoría simple.

2.1 EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO

Un grupo cada vez mayor de países en desarrollo, ha conseguido cambios profundos en sus relaciones comerciales, gracias a la asistencia técnica proporcionada por el GATT, quien, informa oportunamente sobre la evolución del comercio internacional, mediante la realización continua de cursos y seminarios impartidos por expertos funcionarios, que ayudan a las Partes en desarrollo en sus relaciones con sus interlocutores comerciales.

El GATT estableció por primera vez un programa formal de

asistencia técnica en el año 1.955, cuando comenzaron a impartirse los cursos de formación en materia de política comercial con el fin de presentar a los funcionarios de los países en desarrollo las normas y procedimientos del GATT, problemas actuales, y los instrumentos de política comercial utilizados por los Gobiernos.

Los ministerios de los países en desarrollo son comunicados mediante cartas circulares de los cursos en política comercial que son dictados por la División de Formación del GATT, en tres idiomas: Español, Inglés y Francés, y que van dirigidos tanto a funcionarios oficiales como a personas del sector privado; oportunidad que también es aprovechada por los funcionarios de este organismo para establecer contactos con las personas encargadas de la formulación de la política comercial del país donde se imparten y se examinan problemas de interés mutuo.

Los seminarios sobre política comercial se organizan a petición de un país o de un grupo de países en desarrollo, generalmente participan en estos eventos un promedio de treinta funcionarios de los ministerios o direcciones de Comercio Exterior, Industrias, Asuntos Exteriores, Banco Central, Agricultura, Asuntos Económicos y Corporaciones oficiales o semioficiales.

Tienen una duración generalmente de una semana, pudiendo prolongarse hasta dos por mutuo acuerdo entre los Gobiernos y la Secretaría del GATT.

✻

A petición de los países en desarrollo se organizan seminarios de carácter general o especializados, así como las llamadas "misiones técnicas". Los funcionarios del GATT viajan al país solicitante para examinar con las autoridades los problemas de política comercial comprendidos en el ámbito de competencia de este organismo, y, de ser viable, aclaran las disposiciones del Acuerdo General y/o de otros instrumentos jurídicos del GATT que puedan ayudar al Gobierno a determinar su posición a la luz

de los derechos y obligaciones que le confiere el Acuerdo General.

En nuestro país se celebró del 8 al 10 de marzo de 1.993, el "Seminario sobre el Sistema Multilateral de Comercio.- Funcionamiento del GATT" que se realizó en el Ministerio de Relaciones Exteriores con la participación de varios funcionarios pertenecientes a la administración pública interesados en conocer el funcionamiento de este organismo.

De igual forma, la Secretaría del GATT, contribuye con los servicios de sus funcionarios que participan en Seminarios o Cursos patrocinados por otras Instituciones o Entidades Nacionales o Internacionales, entre las cuales se puede contar con los organismos del Sistema de las Naciones Unidas, como por ejemplo la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Centro de Comercio Internacional (CCI) (UNCTAD-GATT), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y las Comisiones Económicas Regionales de las NN.UU., así como las organizaciones intergubernamentales y las agrupaciones regionales.

Considerando que una gran mayoría de países miembros del GATT, se encuentran en sus primeras etapas de desarrollo económico y que las solicitudes de adhesión son numerosas y provienen de países en desarrollo, el Acuerdo General contempla entre sus normas (Parte IV), disposiciones que sugieren a los países industrializados realizar un esfuerzo a fin de ayudar a los países en desarrollo para que abran las puertas de sus mercados permitiendo el ingreso de sus productos, absteniéndose de poner obstáculos a la exportación de productos primarios y otros de interés para los países menos desarrollados.

Por supuesto este "esfuerzo conciente" por parte de los países industrializados no debe esperar reciprocidad en los compromisos por ellos adquiridos, para reducir o eliminar los obstáculos arancelarios o de otra índole.

La Ronda de Tokio al finalizar sus largas deliberaciones en el año 1.979, adoptó una decisión sobre trato diferenciado y más favorable, para los países en desarrollo, reconociéndose un trato arancelario preferencial en su favor.

2.2. LA APLICACION Y ALCANCE DE LAS CLAUSULAS DE HABILITACION.⁶

Habiendo celebrado negociaciones en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Las Partes Contratantes decían lo siguiente:

1. No obstante las disposiciones del Artº 1ro. del Acuerdo General, las Partes Contratantes podían 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 1ro. se aplicarán:

a) al trato arancelario preferencial concedido por partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo en 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 rigan 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

⁶Texto de los Acuerdos de la Ronda Tokio GATT, Ginebra, Agosto 1.986, págs. 210, 211 y 212.

el marco de su comercio mutuo;

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 fomentar y facilitar el comercio de los países en desarrollo y no a poner obstáculos o 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 procede 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 hayan adoptado;

b) se prestará debidamente a la pronta celebración de consultas, a petición de cualquier parte contratante interesada, respecto de todas las dificultades y cuestiones que puedan surgir. En el caso de que así lo solicite dicha parte contratante, las PARTES

CONTRATANTES celebrarán consultassobre el asunto con todas las partes contratantes interesadas, con el objeto de alcanzar soluciones satisfactorias para todas las 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 el marco de negociaciones comerciales aporten contribuciones compatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por consiguiente, ni las partes contratantes 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 obrará, 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 esperan concesiones o contribuciones que sean incompatibles con el reconocimiento de su situación y problemas particulares.

7. Las contribuciones y contribuciones que hagan y las obligaciones que asuman las partes contratantes desarrolladas y en desarrollo de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General debereán promover los objetivos fundamentales del Acuerdo, en particular los señalados en el Preámbulo y en el Art. 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 dearrolo 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 con 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.

La inclusión de esta "cláusula de habilitación" reviste de gran importancia para los países en desarrollo, ya que constituye una base jurídica para la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los países desarrollados a favor de los países en desarrollo.

2.3. LAS AGRUPACIONES ECONOMICAS EN EL GATT

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

La más grande y más completa de esas agrupaciones, es la Comunidad Europea con sus 12 estados miembros. La cual es una unión aduanera que tiene una política de comercio exterior y un arancel común. Los Estados Miembros coordinan su posición en Bruselas y en Ginebra, pero solamente la Comisión de las Comunidades Europeas habla en nombre de la Comunidad en casi

todas las reuniones del GATT. Dado que la CE no es en sí misma parte contratante del GATT sino que son los distintos Estados Miembros, se trata de una forma de proceder consagrada por la costumbre y la práctica.

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

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

Entre otras agrupaciones que a veces presentan declaraciones conjuntas hay que mencionar al Sistema Económico Latinoamericano (SELA). La Alianza más conocida en la Ronda Uruguay es el Grupo de CAIRNS que reúne a países desarrollados, en desarrollo y de Europa Oriental exportadores de productos agrícolas.

2.4. NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES (RONDAS)

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

La actual Ronda Uruguay, iniciada en 1.983 es la de mayor alcance y contenido jamás emprendidos. Según el avance de sus trabajos, incluirá importantes compromisos de las PARTES CONTRATANTES para reducir las restricciones arancelarias y no arancelarias al comercio de mercadería, y, adicionalmente, avances en materia de normas vinculadas con el comercio de servicios y de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

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

Numerosos países en desarrollo se beneficiarán de importantes mejoras en el acceso a los mercados de los productos tropicales, incluso elaborados y semielaborados y de aquellos obtenidos de los recursos naturales.

Los Acuerdos sobre Asuntos no Arancelarios procuran asegurar la debida competencia comercial, nacional e internacional, y se traducirán en nuevas o ampliadas y mejoradas normas y/o códigos sobre: Medidas Anti-dumping, Subvenciones y Derechos Compensatorios, Salvaguardias, Valoración en Aduanas, Obstáculos Técnicos al Comercio, Determinación del Origen de las Importaciones, etc.

También habrá una importante reducción de medidas arancelarias y adicionalmente, se determinarán nuevas disposiciones en materia de inversiones que afectan al comercio.

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

El proyecto de Acuerdo sobre el Comercio de los Productos Agropecuarios preve reducciones graduales de la ayuda a la producción interna y a las importaciones subvencionadas del sector, y la aplicación de aranceles en lugar de obstáculos arancelarios.

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

El proyecto de Acuerdo sobre la Propiedad Intelectual preve la protección de los derechos de esta actividad vinculados con el comercio, utilizando diversos principios del GATT. Se considera que los países tendrán mejores opciones para defender los legítimos intereses de la propiedad intelectual (patentes, autoría, marca de fábrica o de comercio, secretos comerciales, etc.) y para combatir el comercio de las mercaderías falsificadas.

Entre las reformas al Marco Institucional del GATT se preve: la racionalización y mayor eficacia operativa del Sistema de Solución de Diferencias, haciéndolo más expedito y experto; el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de los Miembros del Acuerdo General, introducido provisionalmente en 1.989; y, un anteproyecto de constitución de una nueva Organización Multilateral de Comercio para atender las actividades tradicionales del GATT y de sus diversos Acuerdos no Arancelarios, así como las labores inherentes al Acuerdo General sobre la Propiedad Intelectual y al Acuerdo sobre el Comercio de Servicios.

No obstante sus importantes avances, la Ronda Uruguay ha permanecido estancada en los dos últimos años, básicamente por los inasistentes pedidos de Estados Unidos y de otros exportadores de productos agrícolas, que se límite los cuantiosos subsidios de la

Comunidad Europea en el sector, especialmente a las exportaciones de semillas oleaginosas y a su producción.

El Acuerdo alcanzado debería contribuir a la continuación de las negociaciones en otras áreas, particularmente en asuntos de servicios y acceso a los mercados, y a la culminación rápida y positiva de la citada Rueda.

2.5. NOTIFICACIONES, CONSULTAS Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

Las medidas comerciales adoptadas por las PARTES CONTRATANTES que afecten la aplicación del Acuerdo General deben ser notificadas oportunamente antes de su aplicación a todos los miembros de este organismo. Si esta notificación previa no ha sido posible, las medidas deberán notificarse "a posteriori", con prontitud. Las PARTES CONTRATANTES que con fundadas razones piensen que otra PARTE CONTRATANTE ha adoptado medidas comerciales de esa índole, pueden solicitar información sobre ellas por vía bilateral, dirigiéndose a la PARTE CONTRATANTE de que se trate.

Las controversias comerciales generadas por las negociaciones realizadas en esta organización pueden encontrar sus soluciones utilizando el siguiente procedimiento: las partes interesadas pueden realizar consultas bilaterales o multilaterales que les permitan alcanzar conclusiones satisfactorias mutuas.

Si la diferencia no se resuelve con la aplicación de este mecanismo, las PARTES CONTRATANTES interesadas pueden solicitar a una entidad o persona adecuada que interponga sus buenos oficios en procura de alcanzar la pronta conciliación de sus divergencias. Si esta diferencia perdurara, puede solicitar los buenos oficios del Director General el cual puede cumplir su cometido previa consulta al Presidente de las PARTES CONTRATANTES y con el Presidente del Consejo; si todavi'a los

resultados de esta gestión fueren negativos, el Director General, puede proponer con la aprobación de las PARTES CONTRATANTES la composición de un grupo especial integrado por tres o cinco miembros, dependiendo de los casos, quienes deben ser ajenos al problema a tratarse y actuarán a título personal y no en representación de su gobierno o de una organización. Por consiguiente, los Gobiernos deben abstenerse de darles instrucciones y de ejercer sobre ellos cualquier clase de influencia.

Luego de realizado el análisis pertinente, haber escuchado a las Partes y recabada la información necesaria, este grupo especial deberá realizar las recomendaciones y conclusiones respectivas, que serán puestas en conocimiento de las PARTES CONTRATANTES interesadas, en un plazo no mayor a tres meses contados desde la fecha en que establecieron el grupo y conocieron del caso.

En caso de que las recomendaciones de las PARTES CONTRATANTES no se apliquen dentro de un plazo prudencial, la Parte Contratante que haya planteado el asunto, podrá pedir a las PARTES CONTRATANTES que hagan lo necesario para guiar una solución adecuada; si se trata de un asunto planteado por una PARTE CONTRATANTE en desarrollo, las PARTES CONTRATANTES estudiarán que otras disposiciones pueden adoptar que sean adecuadas a las circunstancias.

2.6 CODIGOS DE CONDUCTA DEL GATT

Los códigos de conducta del GATT se encuentran contemplados en "Textos de los Acuerdos de la Ronda de Tokio"⁷ y son los que a continuación se describen:

"El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, al que con frecuencia se da el nombre de "Código de Normas", en virtud

⁷Texto de los Acuerdos de la Ronda Tokio GATT, Ginebra, Agosto 1.1986.

del cual los signatarios se comprometen a arreglar porque los reglamentos técnicos o normas que puedan adoptar los Gobiernos y otros órganos por razones de seguridad, sanidad, protección de los consumidores o del medio ambiente o por otros fines y los sistemas y pruebas de certificación correspondientes no creen obstáculos innecesarios al comercio.

El Acuerdo sobre Compras del Sector Público, tiene por objetivo conseguir una mayor competencia internacional en las licitaciones relativas a los contratos de compra del sector público. Estipula reglas detalladas sobre la forma en que se deben convocar las licitaciones y adjudicar los contratos.

El Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII es conocido habitualmente con el nombre de "Código de Subvenciones". En virtud de este Acuerdo los Gobiernos Signatarios se comprometen a velar porque el empleo de subvenciones por parte de cualquiera de ellos no perjudiquen los intereses comerciales de los demás signatarios y porque las medidas compensatorias, impuestas para mitigar los efectos de tales subvenciones, no obstaculicen injustificadamente el comercio internacional.

El Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VII o "Código de Valoración en Aduana" tiene como objetivo establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro para la valoración en Aduana de las mercancías. Contiene un cuerpo detallado de reglas de valoración, en las cuales se enuncia una forma convenida de aplicar las disposiciones más generales sobre valoración en Aduana ya previstas en el Acuerdo General.

El Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VI, habitualmente conocido como "Código Antidumping", es una versión revisada del Código Antidumping negociado durante la Ronda Kennedy (1964-1967). El nuevo código interpreta las disposiciones del Art. VI, del Acuerdo General, que establecen las condiciones en las cuales,

como defensa contra las importaciones a precios de dumping, podrán percibirse derechos antidumping. La versión revisada del Código armonizó algunas de sus disposiciones con las disposiciones pertinentes del Código de Subvenciones."

2.7 SUBSIDIOS, MEDIDAS COMPENSATORIAS Y ANTIDUMPING

El tema de los subsidios y, su contrapartida, las medidas compensatorias se ha convertido en uno de los puntos más controvertidos del comercio mundial. Las negociaciones en este campo comenzaron en la Ronda Tokio, las cuales concluyeron con la suscripción del Código sobre Subsidios y Derechos Compensatorios, cuya finalidad es la de normar la aplicación de los Arts. VI y XVI del Acuerdo General. A pesar de esta normativa, durante los últimos años ha aumentado considerablemente el uso de subsidios a la industria y, aún más, a la agricultura, así como se han utilizado en forma arbitraria los derechos compensatorios en detrimento de determinadas corrientes de intercambio, en particular de aquellas con origen en los países en vías de desarrollo.

La preocupación de todas las partes contratantes son atribuibles a tres factores decisivos: a) las distorsiones de los flujos del comercio mundial causados por el estímulo de los gobiernos e industrias nacionales no competitivos; b) relacionada con lo anterior, un costo continuamente creciente de los subsidios para los presupuestos nacionales; y c) la manera arbitraria en que se han aplicado las medidas compensatorias para contrarrestar los subsidios a las exportaciones.

El grupo negociador de subsidios y derechos compensatorios dentro de la Ronda Uruguay, comenzó sus debates centrando la atención en los objetivos y conceptos fundamentales emanados de los Arts. XI y XXVI del Acuerdo General, así como en la relación existente entre estos dos artículos. Desde sus comienzos, las discusiones sobre estos temas se vieron dificultadas a causa de una

diferencia fundamental de enfoque. Por una parte, se encontraron aquellos países, especialmente los Estados Unidos, para el cual el problema principal es el de la utilización de los subsidios, o sea, la invocación del Art. XVI del Acuerdo General (Estados Unidos pretendió su abolición completa, o un endurecimiento radical de las normas que le son aplicables). En la otra posición se encontraron los países preocupados por la utilización abusiva y exclusiva de los derechos compensatorios y centraron por lo tanto, su atención en el Art. VI, reclamando normas más estrictas sobre la utilización de dichos derechos.

De esta forma, los primeros años de deliberaciones estuvieron dedicados a establecer una base común de negociación que permitiese lograr un equilibrio entre estos dos enfoques. Se reconoció que virtualmente la totalidad de las disposiciones sustantivas del Código de Subsidios y Derechos Compensatorios deberían ser especificadas o redactadas nuevamente.

A partir de la Reunión de Revisión de Mediano Plazo se estableció un marco de negociación destinado a facilitar el desarrollo de ulteriores discusiones. Este marco estaba basado en una propuesta de Suiza dirigida a redefinir las categorías existentes e introducir tres clases diferentes de subsidios sobre la base de los efectos legales derivados de cada uno, en lugar de fundarse en el propósito (de motivación) y el objetivo de un subsidio como es el caso del Acuerdo vigente en la actualidad.

Subsidios a la exportación.

La fase de negociación culmina en diciembre pasado con la presentación del "Texto sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias", incluido en el Proyecto de Acta Final que contiene los avances que hasta entonces se habían logrado en ese grupo negociador y que, de ser aprobado, sustituiría al Acuerdo de la Ronda de Tokio relativo a la Interpretación y Aplicación de los Arts. VI, XVI, y XXIII del Acuerdo General. Aunque el texto está sujeto

El Art. 8 incluye las medidas relacionadas con actividades de investigación y desarrollo, o con el desarrollo regional.

b) Subsidios recurribles

A estos subsidios se les puede aplicar derechos compensatorios y se identifican en el código propuesto por defecto al no incluirse en la categoría de prohibidos ni en la de no recurribles.

Las nuevas disciplinas propuestas en esta materia tratan de definir: la existencia del subsidio; la determinación del daño en la producción nacional; del perjuicio grave a los intereses de un tercer país; del cálculo del monto del subsidio; de los procedimientos relativos al inicio y la conducción de una investigación sobre derechos compensatorios.

En conclusión, la normativa propuesta en el Proyecto de Acuerdo Final (PAF) sobre subsidios y derechos compensatorios constituye una mejora sustancial al Código de la Ronda de Tokio y, de ser instrumentados, contribuirían a mejorar el panorama general de las disciplinas multilaterales impuestas por los países desarrollados.

Sin embargo, el texto propuesto y, principalmente, el Art. 27 y el Anexo VII del mismo, parecería tener serias implicancias para los países en desarrollo, dado que los mismos dividen a los países en desarrollo en distintas categorías e implantan un nuevo precedente y de muy largo alcance en las nuevas relaciones multilaterales. A pesar que las nuevas propuestas dan una mayor flexibilidad y períodos de gracia mas amplios en lo referente a subsidios para los países en desarrollo, el trato diferencial es de menor alcance que el contenido en el Código de la Ronda de Tokio, donde los subsidios eran reconocidos como una parte integral de los programas de desarrollo económico de estos países (Art. 14 del Código de la Ronda de Tokio).

Se reconoce que las ventajas y desventajas de este Código propuesto deben ser analizadas en el contexto de una evaluación global con otros temas relacionados con el acceso a los mercados, como por ejemplo la agricultura (donde el tema de los subsidios a las exportaciones aún se encuentra pendiente de solución).

Código Antidumping.

Las negociaciones en esta área tuvieron como finalidad la de "mejorar, aclarar o ampliar" el Acuerdo de Prácticas Antidumping. Este Acuerdo o "Código" al igual que el resto de los códigos relativos a obstáculos no arancelarios se basa en disposiciones del Acuerdo General, al cual aclaran y complementan. En el caso particular de este Acuerdo que interpreta las disposiciones del Art. VI del Acuerdo General, se establece las condiciones mediante las cuales los países importadores pueden aplicar derechos antidumping.

El Código aclara, que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación sea menor que el precio comparable al que se vende un producto similar en el mercado interno del país exportador. También establece que el país importador podrá imponer derechos antidumping a esos productos, cuando después de una investigación se haya concluido que el aumento del volumen de las importaciones objeto del dumping está causando daño a la rama de producción nacional que elabora productos similares.

Muchos países en desarrollo y muy especialmente los del Sudeste Asiático, expresaron su preocupación por la frecuente utilización de medidas antidumping con procedimientos incompatibles con el Código o aplicados de manera arbitraria, lo cual afectaba sustancialmente sus exportaciones. De hecho, estas medidas pasaron a constituirse en una forma de hostigamiento comercial, y se han transformado en un sustituto eficaz de medidas de salvaguardias u otras equivalentes de aplicación selectiva.

Con la finalidad de revertir esta situación, formularon

propuestas destinadas a mejorar las normas del Código relativas a la "determinación de la existencia de dumping" y a la "determinación de la existencia de daño a la producción nacional". También estos países sostienen que el mero hecho que el precio de exportación cobrado por una empresa sea inferior al precio de su mercado interior, no significa que necesariamente, la mercancía esté siendo objeto de dumping, especialmente si ese precio inferior se cobra con la finalidad de adaptar al cobrado por otros exportadores que dominan el mercado internacional del producto.

Frente a esta posición, que procura disciplinas más estrictas, existió otro enfoque presentado por los países desarrollados, los cuales consideran al actual código del GATT adecuado en su conjunto y que las negociaciones solo debían orientarse a multilateralizar prácticas e instrumentos que se han introducido en las legislaciones nacionales de algunos de estos países.

La revisión del Código correspondiente generó una de las negociaciones más arduas dentro del Grupo sobre Acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales y en él tenían derecho a participar plenamente todos los países miembros del GATT fueran o no signatarios del Código.

El Código Antidumping revisado y que fuese incluido en el Proyecto de Acuerdo Final (PAF), es el primer borrador que se presenta en este campo dado que en las reuniones anteriores, celebradas en Bruselas y Ginebra aún no existía un texto sobre la materia que permitiese encontrar una salida equilibrada en el paquete final de la Ronda Uruguay.

Al comparar el texto propuesto con el Código de la Ronda de Tokio, se destaca en el nuevo texto, un cúmulo de detalles en lo relativo a la "determinación del dumping" (Art. 2) y en la "determinación del daño" (Art.3).

En efecto, si bien el Art. 2 del código propuesto considera en

los mismos términos al código anterior la existencia del dumping, introduce una serie de nuevas especificaciones que están dirigidas a que la aplicación de la misma sea menos arbitraria. Con tal fin, se detallan claramente los criterios para la determinación de la existencia de dumping en el caso que el volumen de las ventas en el mercado interno sea inferior a las exportaciones de ese producto; o a la comparación entre el precio de exportación y el valor normal.

Por su parte, el Art. 3 de la propuesta está dirigido a examinar los factores negativos producidos por las importaciones producto de dumping y con base en los criterios señalados en el mismo, se debe demostrar la relación de causalidad entre dumping y daño a la industria doméstica y más precisamente deberá realizarse un examen de todas las pruebas pertinentes que se dispongan. También se contempla el examen de otros factores distintos a las importaciones objeto de dumping, que simultáneamente perjudican a la producción.

Estos conceptos más la inclusión de los términos sobre los cuales se podrá invocar la "amenaza de daño importante" constituyen mejoras sustanciales respecto al Código de la Ronda de Tokio.

Si bien el borrador del Código Antidumping propuesto en el Proyecto de Acuerdo Final (PAF) posee mejoras sustanciales, comparándole con el Código de la Ronda de Tokio, contiene aun normas complejas y en muchos casos nada claras, hecho éste que se considera como desventaja para los países en desarrollo dado que no tienen suficiente experiencia legal y práctica en este campo.

Cabe destacar también que al ser este texto propuesto en el Proyecto de Acuerdo Final (PAF) un borrador prácticamente nuevo, es muy probable que los países desarrollados intenten hacer una renegociación de algunas de las partes de este borrador.

De cualquier forma es muy importante destacar que la aprobación de este Código está muy relacionada con el resultado que se encuentre en el tema de subsidios y derechos compensatorios, en

virtud de su estrecha vinculación.

2.8 LAS PERSPECTIVAS DEL GATT

Las relaciones económicas internacionales están cambiando profundamente y los países desarrollados están consolidando sus bloques integracionistas, los cuales se han vuelto una condición necesaria para hacer frente a los procesos de reestructuración productiva, a las necesidades de internacionalización derivadas del volumen de inversiones y a las formas de regular la competencia dentro y fuera de sus propios mercados.

La prolongada recesión y sus tremendos costos sociales, obligan a buscar nuevos enfoques de desarrollo, concepciones de largo alcance basados en las necesidades y la participación de amplios grupos sociales, para poner en práctica una estrategia de reorganización productiva y equidad social.

Toda estrategia sería imposible si no influye la dimensión de la integración, ya que esta puede constituirse en un espacio de articulación selectiva con el mercado internacional.

El marco en que se desarrolla el comercio mundial es cada vez mas complejo. La interdependencia en el comercio de un número cada vez mayor de países en desarrollo han dado lugar a cambios profundos en las relaciones comerciales. Estos cambios han contribuído en parte, a la adaptación y ampliación progresivas del marco del GATT. Entre tales modificaciones pueden citarse la adición al Acuerdo General de la Parte IV llamada de "Comercio y Desarrollo", que se encuentran contempladas en los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, en la que figuran los principios, compromisos y disposiciones especiales para la acción conjunta de las Partes Contratantes para el desarrollo económico de los países en desarrollo, que constituyen en la actualidad más de las dos terceras partes de los miembros de este organismo.

En las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio, se dio lugar entre otras cosas a varios Acuerdos específicos mediante los cuales se regula el recurso a determinados tipos de medidas no arancelarias, y a disposiciones para el trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo.

La finalidad principal de las actividades de cooperación y asistencia técnica del GATT, es ayudar a las Partes Contratantes en desarrollo, a valorar más cabalmente los derechos y obligaciones que constituyen el sistema del Acuerdo General, así como el de las ventajas comerciales que de él pueden obtenerse.

Por esta razón las actividades de cooperación técnica, se encaminan a proporcionar la información pertinente y oportuna sobre la evolución reciente del comercio internacional, y a ayudar a los países en desarrollo a participar de manera mas efectiva en los trabajos del GATT, además están destinadas a ayudar a las Partes en desarrollo en sus relaciones con sus interlocutores comerciales.

En este año la cuestión global del comercio, el medio ambiente y el logro de un desarrollo sostenible ocuparán un lugar destacado en el programa del GATT. Las negociaciones de la Ronda Uruguay, de seguro servirán para apuntalar la recuperación económica mundial, mejorar el entorno comercial internacional y apoyar las reformas orientadas a la economía de mercado que se están llevando a cabo en muchos países.

CAPITULO III

3. LAS RONDAS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES, LIBERACION DEL COMERCIO Y AMPLIACIÓN DE LAS NORMAS

Las negociaciones Multilaterales Patrocinadas por el GATT denominadas "Rondas", han alcanzado importantes avances en la liberalización del comercio internacional. En 1.986 se inició la Octava Ronda Uruguay, por haberse realizado en Punta del Este - Uruguay.

Las rondas de conversaciones del GATT, en su mayor parte han sido eficaces para liberalizar el comercio mundial, ampliado y fortaleciendo así el sistema Multilateral de Comercio. Las ventajas obtenidas mediante el método del "paquete de resultados" en las negociaciones son las siguientes. "En primer lugar, los participantes pueden buscar y conseguir de hecho, ventajas en una amplia gama de asuntos. En segundo lugar, concesiones que de otro modo serían difíciles de defender en el plano político nacional, pueden otorgarse con mayor facilidad, cuando forman parte de un conjunto de resultados que incluye también ventajas políticas y económicas atractivas. En tercer lugar, los países en desarrollo y otros participantes menos poderosos tienen más posibilidades de influir en el sistema multilateral en el contexto de una ronda de negociaciones que en una situación de predominio de las relaciones bilaterales entre los principales países comerciantes. Por último, la reforma global

de algunos sectores políticamente sensibles al comercio son susceptibles de reformas, si los resultados son tratados en una forma global."⁸

Los acuerdos sobre reducción de aranceles, que se dieron en las primeras rondas de negociaciones fueron revisados en las sucesivas rondas siguientes, lo cual dió lugar a la reinterpretación y/o ampliación de los artículos del Acuerdo General.

Así tenemos que en la Ronda Kennedy se trató y concluyó con la adopción de un nuevo Acuerdo Antidumping del GATT, la Ronda de Tokio fue mucho más lejos. Actualmente los temas de la Ronda Uruguay causan expectativa.

Según el GATT se establece el registro de desgravaciones arancelarias.⁹

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

⁸GATT: Su Estructura - Sus Actividades, Ginebra 1.991, pág. 24.

⁹GATT: Su Estructura - Sus Actividades, Ginebra 1.991, págs. 24 y 25.

3.1. RONDA DE TOKIO.

Como manifestamos anteriormente, en Septiembre de 1.973, en la capital japonesa, se inició una reunión Ministerial que se denominó Ronda de Tokio, la misma que concluyó en Noviembre de 1.979. En dicha reunión se dieron concesiones arancelarias, estableciéndose un mejor marco jurídico dentro del GATT.

Se redujeron los aranceles de miles de productos agrícolas e industriales, luego de un análisis que fue el resultado de un período de negociaciones de ocho años, un arancel medio ponderado y aplicados a las manufacturas en los nueve principales mercados disminuyeron del 7.0 al 4.7%, lo que representó una reducción del 34% de los ingresos en concepto de derechos de aduana; si tomamos en cuenta que en 1.940 el arancel era del 40%, en esta Ronda fue mucho menor.

La reducción de aranceles se efectuó proporcionalmente de tal suerte, que los más elevados, siempre fueron mayores que los más bajos. Los países industriales tenían especial interés en que se redujeran los aranceles y se eliminaran los obstáculos al comercio de los productos tropicales, las especies y otros productos en bruto, semielaborados y elaborados y, a cambio de ésto, hicieron concesiones para sus importaciones.

En lo que a obstáculos no arancelarios se refiere, abarcaron campos nuevos en algunos casos y se interpretaron o aclararon en otros, de acuerdo a las disciplinas existentes del Acuerdo General. Así, se acordaron normas que exigían y fomentaban la competencia internacional en los contratos de compra de los gobiernos, y otros órganos del sector público, sometándose a un régimen de disciplinas en lo que se refiere a normas técnicas, sistemas de certificación y consecución de licencias de importación, que actuaron como restricciones al comercio.

Se añadieron normas y disciplinas a las ya existentes en el GATT sobre mediads y sbvenciones compensatorias se revisó el Código Antidumping elaborado en la Ronda Kennedy, se firmaron dos acuerdos sobre productos agropecuarios, que abarcaban el comercio de la carne y de los productos lácteos, el comercio de aeronaves civiles, se liberalizó en el "Código de la Ronda deTokio.

Además se establecieron "acuerdos marco", sustentándose la base jurídica sobre las preferencias en favor de los países de menor desarrollo,mejorando también los procedimientos para solucionar las diferencias que podrían establecerse en el marco del GATT.

3.1.1. Acuerdos sobre Medidas no Arancelarias¹⁰

Subvenciones y Medidas Compensatorias: Se refiere a que los gobiernos signatarios se comprometen a que el empleo de subvenciones no perjudique los intereses comerciales de los demás signatarios, y por que las medidas compensatorias no obstaculicen injustificadamente el comercio internacional. Estas medidas podrán aplicarse sólo cuando pueda demostrarse que las importaciones subvencionadas causen de hecho o amenazan causar un daño importante a la producción de la parte reclamante.

Obstáculos Técnicos al Comercio: Conocido también con el nombre de Código de Normas, se refiere a que los reglamentos técnicos o normas adoptadas por instituciones gubernamentales tales como: sanidad, protección de los consumidores o del medio ambiente, o con otros fines, y los sistemas de prueba y certificación correspondientes no originen obstáculos innecesarios al comercio.

¹⁰GATT: Su Estructura - Sus Actividades, Ginebra 1.991, págs. 27, 28 y 29.

Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación: Se encarga de velar porque los procedimientos sean aceptables, y que no entorpecan el comercio internacional. La finalidad es conseguir que no actúen por sí mismo, como restricciones a la importación y al pasar a ser parte del Acuerdo, "los gobiernos se comprometen a simplificar sus procedimientos para conseguir las licencias de importación."

Compras del Sector Público: Tiene por objeto conseguir en las compras que realiza el sector público, haya mayor competencia internacional. Estipula reglas detalladas sobre la manera de invitar o licitar y adjudicar los contratos de suministro. Tratando de alcanzar una "mayor transparencia en la aplicación de leyes, procedimientos, reglamentos y prácticas relativas a las compras del sector público", y que éstos nos protejan a los productos y proveedores nacionales en perjuicio de los productos o proveedores extranjeros. Este Acuerdo es aplicable para los contratos superiores a los \$ 155.000 dólares.

Valoración Aduanera: Por medio de este Código se trata de establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración de los productos de acuerdo a las realidades comerciales así prohíbe también el empleo de valores arbitrarios; establece un cuerpo revisado y disposiciones sobre valoración en aduana del Acuerdo General. Se establecía 5 años para la aplicación en los países en desarrollo.

Código Antidumping del GATT: Es el Código referente a todas las mercancías "objeto de dumping" que se refiere a precios inferiores que se paga por las importaciones creando condiciones de inestabilidad en el mercado interno. Este tema fue tratado en la Ronda Kennedy (1.964-1.967) y fue revisado por parte de sus participantes. . El artículo VI del Acuerdo General, dispone las condiciones en que pueden percibirse las prácticas antidumping.

Sector Agropecuario: Trata de las protecciones arancelarias y no arancelarias y los acuerdos multilaterales concertados en la Ronda de Tokio. Este documento se aplica al comercio mundial de productos industriales y agropecuarios, los países participantes suscribieron acuerdos multilaterales para el comercio de carne de bovino y productos lácteos, concesiones que entraron en vigor el 1o. de enero de 1.980.

El acuerdo de la Carne de Bovino: Su objeto es la expansión, la liberalización y estabilidad del comercio internacional de la carne y de los animales vivos, así como, incrementar la cooperación internacional en este sector, para lo cual se formó un Consejo Internacional de la Carne, en el marco del GATT, el mismo que se encarga de evaluar y estudiar la oferta y demanda mundial de este producto y, de resolver las consultas sobre toda cuestión que afecte al comercio internacional.

El Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos: Al igual que el Acuerdo anterior, tiene por objeto ampliar y liberalizar el comercio mundial pero en materia de productos lácteos; lograr una mayor estabilidad en este comercio y, de ese modo, evitar, en interés mutuo de los exportadores e importadores, los excedentes, las situaciones de escasez y las fluctuaciones indebidas de los precios; ayudar al avance económico y social en los países en desarrollo; y mejorar la cooperación internacional en el sector de los productos lácteos. En esta Ronda se creó el Consejo Internacional de Productos Lácteos, el cual supervisa y resuelve todas las consultas del sector lácteo, leche en polvo, quesos y mantequillas.

Comercio Aeronaves Civiles: Durante la Ronda de Tokio, varios países industrializados acordaron suprimir los derechos de aduana y gravámenes de cualquier orden, que se apliquen a las aeronaves civiles, acuerdo que debía llevarse a cabo a más tardar en Enero de 1.980. Estos acuerdos se consolidaron en virtud del Acuerdo General y, en base a la cláusula de Nación

Más Favorecida, es decir, se benefician de ellos todos los miembros del GATT. Forma parte del Acuerdo un anexo en el que se enumeran todos los productos comprendidos, que van desde aviones de línea para pasajeros, helicópteros, planeadores, simuladores de vuelo en tierra hasta calentadores de alimentos y máscaras de oxígeno.

3.2. RONDA DE URUGUAY.

Los Ministerios de Comercio reunidos en Punta del Este - Uruguay en Septiembre de 1.986, acordaron dar inicio a las negociaciones comerciales multilaterales, como culminación del trabajo comenzado en una reunión anterior celebrada en Ginebra en Noviembre de 1.982, La misma que llevó el nombre de "Ronda de Uruguay". Esta Ronda fué dividida en dos sesiones, a pesar de que la Declaración acordada por los Ministros en Punta del Este, representaba un compromiso político único. La primera se refería a las negociaciones sobre el comercio de mercancías y, la segunda exponía los objetivos de un nuevo marco de normas para el comercio de los servicios.

En la primera se adopta una mayor liberalización y expansión del comercio mundial; mejorando el sistema multilateral de comercio, incrementando la capacidad de respuesta del GATT ante los cambios del entorno económico internacional y comercial que afectan al crecimiento y al desarrollo de sus miembros.

Los participantes en esta Ronda se han incrementado levemente, hasta llegar en la actualidad a un número de 113, puesto que varios países en desarrollo, han solicitado su adhesión al GATT, cabe anotar que entre ellos se encuentra el Ecuador.

Poco después de la Reunión de Punta del Este, se estableció la estructura orgánica de negociaciones, que se ocuparía de todos los aspectos de la Ronda.

Los órganos principales son tres:

- El Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), que supervisa la totalidad de la Ronda;
- El Grupo de Negociaciones sobre Mercancías (GNM), que se ocupa de todos los temas salvo los servicios; y
- El Grupo de Negociaciones sobre los Servicios (GNS), que se ocupa de los asuntos específicos. Es importante anotar que en los primeros años de la Ronda, el GNM tenía bajo su responsabilidad 14 grupos de negociación, que finalmente se redujeron a seis.

El Comité de Negociaciones Comerciales celebra constantemente reuniones bilaterales y plurilaterales en diferentes partes del mundo, como las realizadas a un nivel ministerial en Montreal y Bruselas, pero las reuniones formales de la Ronda Uruguay se realizan en la sede del GATT en Ginebra. Hasta la fecha se han celebrado más de 400 reuniones de carácter formal, otras informales, en las cuales se han presentado más de 1.500 propuestas de negociación.

En lo referente al comercio de mercancías, los Ministros se comprometieron a mantener el "stato quo", esto es, a no incrementar nuevas medidas que las ya existentes en el GATT, sino más bien entraron en un programa de "Desmantelamiento" tendiente a suprimir de manera gradual, las actuales medidas incompatibles. Para esto se ha creado un Organismo de Vigilancia, que se encarga de supervisar estos compromisos, el mismo que mantiene periódicamente informado al Comité de Negociaciones Comerciales.

Desde el inicio de esta Ronda se han ido aclarando los objetivos que durante el proceso de negociaciones hayan sido

expuestos.

Aranceles: El fin es alcanzar las consolidaciones arancelarias para una mayor liberalización del comercio, tomando especial atención a los derechos de aduana elevados, poniéndose como meta una reducción una reducción media de alrededor del 30%.

Medidas no Arancelarias: Se trata de eliminar o reducir esta clase de medidas, principalmente las restricciones cuantitativas. Para lo que se han elaborado acuerdos específicos (los países pueden verificar por sí mismos los datos de expedición y facturación, sin necesidad de ontratar servicios de empresas privadas).

Productos Tropicales: El objetivo perseguido es conseguir "la más completa liberalización" del comercio de todos los productos, con inclusión tanto de las medidas arancelarias como de las no arancelarias, puesto que se trata de un sector prioritario, al igual que las rondas de negociaciones comerciales anteriores se acordó y comenzó a aplicar un primer conjunto de concesiones que abarcan intercambios comerciales por valor de unos 20.000 millones de dólares, balance que fue expuesto a mitad del período.

Productos obtenidos de la explotación de Recursos Naturales: Se relaciona con la liberalización de comercio de pescado y productos del mar, los productos forestales y mineros de metales no ferrosos.

Textiles y Vestidos: Consiste en la eliminación del Acuerdo "Multifibras" para conseguir la integración de este sector al GATT, además de otras restricciones aplicadas a los textiles y vestidos, incompatibles en el Acuerdo General.

Agricultura: Se trata de disminuir las sbvenciones que permitan una mayor competencia internacional y acceso a los mercados estableciendo normas más eficaces dentro del Acuerdo

general, como las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias que causan efectos desfavorables al comercio.

Artículos del Acuerdo General: Examina las disposiciones existentes del Acuerdo General (en especial las no existentes en el mismo) y entablar las respectivas negociaciones.

Salvaguardias: Trata de fortalecer el sistema del GATT, en base de un exámen de las limitaciones bilaterales de las exportaciones.

Acuerdo de las Negociaciones Comerciales Multilaterales: Son acuerdos cuya finalidad es el mejorar o aclarar aquellos alcanzados en la Ronda Tokio.

Subvenciones y Medidas Compensatorias: Trata de aplicar las disciplinas estipuladas en los artículos VI y XVI del Acuerdo General y del Acuerdo sobre Subvenciones, negociados en la Ronda de Tokio.

Solución de diferencias: La celebración de consultas, el proceso de consiliación y, la solución de diferencias, son de fundamental importancia para la labor del GAT. Tanto los países desarrollados, como los países en desarrollo pueden acudir al GATT en busca de una solución justa, pronta y efectiva; el fin es mejorar el sistema que incluye la fijación de plazos y el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas.

Funcionamiento del GATT: Trata de aplicar ciertos correctivos al funcionamiento del GATT, emplendo para ello mecanismos que tiendan a vigilar las políticas comerciales empleadas por los miembros, así como a través del asesoramiento del GATT lograr una mayor coherencia en la adopción de políticas a nivel mundial.

3.3. ACUERDOS SOBRE MEDIDAS NO ARANCELARIAS.

En este campo, las negociaciones apuntaron, por un lado, a la eliminación de las restricciones no arancelarias que no estén en conformidad con el Acuerdo General o de otros instrumentos del GATT, y por otra parte, a la reducción o eliminación del resto de restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias.

Luego de varias sesiones de trabajo, este grupo de negociación adoptó los criterios para las negociaciones. Las Partes estuvieron de acuerdo en utilizar dos enfoques de negociación que serían variables de acuerdo a la naturaleza de cada una de las medidas no arancelarias: a) enfoques multilaterales normativos; y b) enfoques de peticiones y ofertas.

En virtud de estos procedimientos, y al igual que lo pactado para el grupo de aranceles, se deberían presentar listas de pedidos de acuerdo a un calendario preestablecido. Estas listas luego serían objeto de consultas y luego derivarían en la formulación de ofertas en respuesta a esos pedidos.

Además de las negociaciones para la liberalización de las medidas no arancelarias, este grupo señaló la necesidad de proponer nuevas normas multilaterales en dos esferas determinadas, como son "la inspección previa al embarque" y "las normas de origen". En estos dos temas se resolvió preparar textos comunes para la negociación.

Como era quizás de esperarse, se ha avanzado poco en la reducción y eliminación de las restricciones, debido a que las listas presentadas por los países desarrollados no conforman un espectro total, preciso y actualizado. No obstante, se desprende del PAF que la fecha límite para la conformación de las listas sería el 30 de junio de 1.993.

Los países en desarrollo solicitaron a los países desarrollados una mejora en las condiciones de acceso de sus productos a los mercados, en reconocimiento y compensación a la eliminación que

han realizado varios países, en particular los de América Latina. Estos pedidos tuvieron escasa repercusión en los países desarrollados, lo cual explicaría que el mantenimiento de estas restricciones seguirá limitando el acceso a estos mercados de los productos regionales y, en consecuencia, debilitará cualquier avance que pueda lograrse en el campo arancelario.

Respecto al enfoque multilateral normativo, los temas cubiertos por este grupo fueron: "la inspección previa al embarque" y las "normas de origen". En ambos temas, las negociaciones y la elaboración de un texto de acuerdo tuvieron como base lo propuesto en Montreal, en el sentido que un avance en estos temas estaría dirigido a garantizar la liberalización del comercio.

De estos dos temas el que tiene mayor interés para países de ALADI es el de las normas de origen.

3.3.1. Normas de Origen

Como se indicara en la sección anterior, dentro del grupo de negociación sobre las Medidas no Arancelarias se reconoció la necesidad de aplicar normas de origen claras y previsibles destinadas a facilitar las corrientes del comercio internacional. Esta necesidad surge en virtud de que la mayoría de los países emplean diferentes criterios para determinar el origen de las mercaderías. En efecto, algunos países emplean el criterio del valor agregado, por el cual el país de origen es aquel que aporta la contribución más significativa al valor final de un bien; otros, en cambio, utilizan como norma los saltos en la clasificación arancelaria de un producto; y, finalmente, otro grupo de países combinan ambos criterios.

En una primera etapa de las negociaciones se consideró que el aumento de la especialización de los procesos y la elaboración y fabricación de las mercancías en múltiples países dificulta la

determinación del origen y, por lo tanto, esto provoca incertidumbre en cuanto a cuales normas se aplican. Por otro lado, la falta de normas de origen internacionales uniformes deja a los países importadores excesivas facultades discrecionales, incluida la posibilidad de modificar las normas, de modo que las mismas se utilicen como obstáculos al comercio.

Las propuestas consideradas en este tema estuvieron encaminadas a:

- garantizar una aplicación no discriminatoria de las normas de origen;
- lograr que estas normas sean objetivas, previsibles y se apliquen con imparcialidad y transparencia;
- exigir que las normas de origen no tengan efectos de distorsión, restricción o perturbación del comercio ni anulen o menoscaben los derechos que corresponden a las partes contratantes en virtud del Acuerdo General.

En este contexto es que se propuso un programa de negociación encaminado a la armonización de las normas de origen, que tuvo como corolario la redacción de un texto sobre Normas de Origen que se recoge en el Proyecto de Acta Final (PAF) y cuya aprobación está estrechamente vinculada a las negociaciones en otras esferas, en particular, las de carácter arancelario. No obstante de ello, el Proyecto de Acta Final incorpora cuatro elementos donde ya existe un acuerdo "ad referéndum" entre las partes. Estos son: a) la Parte I donde se especifican las definiciones y el ámbito de aplicación; b) la Parte II, donde se tratan las disciplinas que han de regir la aplicación de las normas de origen; c) la Parte III, que trata sobre los procedimientos en materia de notificación, examen, consultas y solución de controversias; y d) la Parte IV, que se refiere a la armonización de las normas de origen.

La Parte I se refiere a la cobertura del Proyecto de Acuerdo, tema de enorme significación para los países de ALADI. El artículo 1 establece en su primer párrafo la definición de normas de origen, entendiéndose por ellas: "...las leyes, reglamentos y decisiones administrativas aplicadas por una parte contratante para determinar el país de origen de los productos siempre que tales normas de origen no estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo primero del Acuerdo General". El artículo 1.2 del borrador deja muy claramente establecido que las Normas de Origen a que se refiere este acuerdo abarcan todas las Normas de Origen utilizadas en los instrumentos de política comercial no preferencial, tales como: la aplicación del trato de la nación más favorecida en virtud de los artículos I, II, III, XI y XIII del Acuerdo General; de los derechos antidumping; los derechos compensatorios; las medidas de salvaguardia; las prescripciones en materia de marcas de origen previstas en el artículo IX del Acuerdo General; y, cualquier restricción cuantitativa o contingente arancelario discriminatorio.

Acerca de las normas de origen preferenciales existe una Declaración Común de las partes contenidas en el Anexo II del proyecto de Acuerdo en el cual se decide se contemple los diferentes tratamientos preferenciales. Este anexo tiene como finalidad evitar que las normas de origen preferenciales puedan causar efectos restrictivos y distorsionantes en el comercio internacional, para lo cual se establecen los criterios que deberán utilizarse para conferir el origen preferencial.

En vista de la posibilidad que ofrece el Proyecto de Acta Final de contemplar un régimen de origen preferencial, parece aconsejable establecer en ALADI un régimen regional de origen que permita a los países miembros un trato adecuado al esquema

preferencial actual, de manera tal que garantice que todos los países exijan el mismo requisito de origen a los productos negociados en los distintos mecanismos del Tratado de Montevideo 1.980.

La Parte IV del borrador se refiere a la forma en que se establecerá la armonización de las normas de origen. Se establece un programa de trabajos para lograr la armonización, la cual comenzará una vez finalizada la Ronda Uruguay y concluirá en un plazo de tres años a partir de su iniciación. La labor de armonización será realizada por un Comité de Normas de Origen, que estará integrado por representantes de cada una de las partes contratantes y por un Comité Técnico de Normas de Origen, el cual se creará bajo la coordinación del Consejo de Cooperación Aduanera.

Para asegurar que se finalice en la fecha prevista el trabajo de armonización, se realizará por sectores de productos, de conformidad con los capítulos o secciones de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) expresada con base en el Sistema Armonizado.

Referente a los diferentes criterios utilizados para determinar el origen se contemplan los siguientes:

a) productos obtenidos totalmente y procesos mínimos; b) transformación sustancial cambio de la clasificación arancelaria;

c) transformación sustancial criterios contemplarios. El Comité Técnico tendrá a su cargo la elaboración de las normas multilaterales en cada uno de ellos.

Una vez obtenida la armonización, el artículo 3 del Acuerdo establece las disciplinas que deberán aplicar las partes contratantes. Dentro de esta normativa, es importante destacar

el inciso (b) de este artículo, que establece el criterio que debe seguirse cuando en la elaboración de un producto participan varios países, el país de origen será "aquel en el que se haya efectuado la última transformación sustancial".

En una eventual revisión del régimen regional de origen en el marco de la ALADI, será necesario establecer la posibilidad de establecer un criterio similar al mencionado anteriormente, con la finalidad de evitar un trato discriminatorio a los países de la región y lograr, con ello, una correcta utilización de las normas de origen.

En lo que se refiere a las modificaciones de normas existentes y a nuevas normas de origen que un país intente introducir, el artículo 5.2 del proyecto compromete a las partes contratantes a publicar un aviso con una antelación mínima de 60 días antes de la entrada en vigencia de la norma modificada o de la nueva. En lo que se refiere a las normas de origen preferenciales, cuando se produzcan modificaciones en éstas o se establezcan nuevas normas, estos cambios no se aplicarán con efectos retroactivos aunque sus leyes y reglamentos así lo determinen.

Este proyecto de acuerdo no contiene en forma expresa clara ninguna medida respecto a la aplicación de trato diferenciado para los países en desarrollo, por lo cual sería previsible pensar que ellos tendrían dificultades para su adhesión al acuerdo.

3.4. ACCESO A LOS MERCADOS.

En este aspecto se propone que los derechos de aduana se reducirán del año 1.993 al 1.999, sobre la base de un promedio simple, en un 36%, con una tasa mínima de reducción del 15%. Los países en desarrollo tienen trato favorable, dado que para ellos el promedio de reducción es de un 24%, manteniéndose el mínimo al 15%.

En el caso que los productos estén sujetos a medidas de frontera que no sean derechos de aduana propiamente dichos, el compromiso de reducción mencionado anteriormente se aplicará a los derechos de aduana resultantes de la conversión de dichas medidas ("arancelarias").

Cuando no existan importaciones significativas, se establecerán oportunidades de acceso mínimo, que representarán en el primer año de aplicación no menos del 3% del consumo interno y se ampliarán de modo que alcancen un 5% al final del período de aplicación mencionado.

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

La importante reducción de los niveles arancelarios durante el período de post-guerra (los aranceles aplicados a productos industriales en los países desarrollados pasaron del 40 al 5% aproximadamente) fue el resultado de las siete rondas comerciales llevadas a cabo bajo los auspicios del GATT hasta el momento. Durante el mismo período, el valor del comercio mundial de mercancías saltó de 57.000 millones de dólares a más de 3.5 billones por año. La Ronda Uruguay promete no sólo proseguir la liberalización comercial sino ampliarla, en términos de recortes arancelarios y consolidaciones (congelación de los tipos máximos) para abarcar los mercados potencialmente importantes del mundo en desarrollo. Al mismo tiempo, y debido al éxito anterior del GATT ha sido preciso abordar en esta Ronda la reducción de algunos aranceles elevados muy sensibles, que en el pasado se habían respetado.

Desde que en 1.986 se inició la Ronda, y anticipándose a su

éxito, muchos países en desarrollo han liberalizado sus regímenes de comercio unilateralmente. En 1.991 el valor de las importaciones realizadas por los países en desarrollo aumentó el 11%, mientras que las importaciones mundiales sólo crecieron un 2%. Los países que se han adherido últimamente al GATT han emprendido reformas globales de apertura de los mercados con vistas a integrarse en un sistema multilateral de comercio más liberal. El fracaso de la Ronda podría no sólo debilitar la tendencia a liberalizar el comercio patente en mercados que han sufrido un prolongado aislamiento, sino también a obstruir contactos económicos vitales para Europa Central y Oriental, y otros países en transición hacia la economía de mercado que necesitan superar el colapso de sus relaciones comerciales tradicionales. No debe sorprendernos que se haya popularizado en estos países la consigna "comercio, no ayuda".

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

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

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

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

Las negociaciones sobre el acceso a los mercados afectan entre otros a dos sectores concretos: los productos tropicales y los obtenidos de la explotación de recursos naturales. De tener éxito, bajarían los precios de muchos productos de consumo corriente, como los plátanos, el café, el té, el chocolate, los aceites de cocina, el pescado, el papel, las especias y los frutos secos. Al mismo tiempo se prestaría ayuda a muchas economías en dificultades, dependientes de la exportación de un número reducido de cultivos comerciales, que necesitan desesperadamente nuevas oportunidades de acceso a los mercados. El balance a mitad de período realizado en 1988 trajo consigo, en la esfera de los productos tropicales, concesiones provisionales anticipadas que benefician a unos intercambios comerciales estimados en 20.000 millones de dólares. Si fracasara la Ronda estarían en peligro este paquete de medidas y otras concesiones más significativas aún.

3.5. ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO (TRIPS).

La incorporación de este tema a la Ronda Uruguay se debe a la importancia que adquirió la tecnología en los procesos productivos y la comercialización en los últimos años y a la poca e insuficiente protección que poseen las nuevas tecnologías. Se sostiene que la actual legislación internacional no contempla la creciente evolución de la innovación tecnológica, fundamentalmente en ramas tales como la biotecnología, informática y microelectrónica. Este vacío en la propiedad intelectual significa para los productos

una pérdida de ventas e ingresos que se complementa con una competencia desleal que implica también importantes perjuicios financieros.

Tanto desde el punto de vista técnico como político este tema es una de las complicaciones de la Ronda Uruguay. Desde el punto de vista político el tema es delicado debido al hecho de que la conformación de un acuerdo global en la materia de la propiedad intelectual constituye para los países desarrollados uno de los elementos prioritarios de la Ronda, mientras que para los países subdesarrollados un acuerdo de este tipo puede poner en peligro su control de la política industrial y aumentar el costo de la tecnología importada.

Desde el punto de vista técnico la negociación es compleja debido a que este grupo examina ocho tipos diversos de propiedad intelectual como son: derechos de autor, derechos conexos, marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de trazado de los circuitos integrados y secretos comerciales. Si bien en algunas de estas esferas ya existen convenios internacionales que regulan muchos de estos derechos, el grupo negociador debió resolver una gran cantidad de problemas jurídicos y técnicos.

El Objetivo de las negociaciones fue establecido en la Declaración de Punta del Este y dos son las finalidades de las mismas. Por un lado, se pretende clarificar las disposiciones del Acuerdo General y, si es del caso, elaborar nuevas normas. Por otro lado la finalidad es contar con un marco multilateral para legislar el comercio de las mercancías falsificadas.

Los debates en el primer período de negociación mostraron nítidamente dos disposiciones opuestas. Por una parte, los países desarrollados propusieron la elaboración de normas precisas que deben ser incorporadas a las legislaciones nacionales referidas a asuntos tales como otorgar patentes por 20 años, y al

reconocimiento de los derechos de autor en el software, entre otras.

Por otra parte, la posición de los países en desarrollo frente a estas propuestas son opuestas dado que sostienen que las mismas exceden los propósitos de la Declaración de Punta del Este y consideran que el GATT no tiene competencia en esos asuntos que deben ser tratados en organismos específicos como la OMPI. Sostienen, asimismo, que el GATT debe velar exclusivamente por que las prácticas comerciales no distorsionen los derechos de propiedad intelectual.

Debido a esta oposición se llega a la Reunión de Montreal sin ningún acuerdo, por lo cual se formula el mandato de Punta del Este. La nueva base de negociaciones establece que las mismas tratarán sobre cinco puntos específicos que serán la estructura de un acuerdo global y que se refieren a: a) principios básicos (trato nacional, nación más favorecida); b) normas; c) puesta en vigencia; d) solución de diferencias y e) disposiciones transitorias.

El proyecto de acuerdo propuesto en diciembre prevé estos aspectos señalados anteriormente. En cuanto al primero, el texto sostiene que tanto el trato nacional como la no discriminación deben estar basadas en los acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual vigente, en particular, los convenios de París y Berna.

En lo referente a las normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual, el proyecto establece normas mínimas en ocho esferas que son: derechos de autor y derechos conexos (es decir, los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y las organizaciones de radiodifusión); marcas de fábrica o de comercio: indicaciones geográficas; dibujos y modelos industriales; patentes; esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados; protección de la información no divulgada; y

control de las prácticas abusivas o anticompetitivas en las licencias contractuales.

El texto propuesto en estas materias se basa, generalmente, en convenios ya existentes y agrega compromisos nuevos o ampliados cuando se refiere a problemas derivados del comercio.

Propone normas detalladas y elaboradas en todas las categorías de la propiedad intelectual y por primera vez se propone una armonización de los estándares en esta materia para todos los países independientemente de su nivel de desarrollo. Por lo tanto el acuerdo limitará la posibilidad de los países en desarrollo de proteger sus necesidades tecnológicas.

Esta área de negociación es una de las pocas donde no se contempla un tratamiento diferencial para los países en desarrollo salvo el de concederles un período de transición para incorporar sus legislaciones nacionales de conformidad con lo establecido en el Acuerdo.

Este es también un tema promovido por los países desarrollados, liderados por los Estados Unidos, y su inclusión en la agenda de la Ronda Uruguay coincide con un período de acelerado cambio tecnológico y de profundización de la competencia internacional por los mercados.

Según la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills, la protección inadecuada de los derechos de propiedad intelectual, ocasiona pérdidas a los diseñadores de software norteamericanos, a las empresas farmacéuticas y a otros exportadores por más de US\$40 mil millones anuales, mientras que sus contrapartes europeas, perderían otros tantos miles de millones al año. Cabe señalar que los posibles ingresos adicionales para los países desarrollados exportadores de tecnología son, evidentemente, posibles egresos adicionales para los países subdesarrollados importadores netos de tecnología, de

ahí las principales divergencias en este sector.

La posición de los países desarrollados incluye el establecimiento de procedimientos civiles judiciales y administrativos para proteger los derechos de propiedad intelectual, incluyendo el establecimiento de sanciones penales contra toda infracción relativa a patentes, marcas de fábrica y otros derechos de propiedad intelectual, así como la posibilidad de confiscar las mercancías en caso de infracción.

Por su parte, los gobiernos de países importadores de tecnología, liderados por la India y Brasil, consideran inaceptable el establecimiento de obligaciones internas para hacer respetar los derechos de la propiedad intelectual, lo cual implicaría el asignar recursos adicionales para el establecimiento de mecanismos especiales para estos fines. Se aduce en este sentido que el principio de la Nación más Favorecida (NMF) se refiere a medidas en la frontera, en tanto que las medidas de protección a la propiedad intelectual, se ejercerían dentro del territorio nacional, lo cual no es compatible con las reglas del GATT. Por estas razones, los países importadores de tecnología sostienen que este tema no es de competencia del GATT sino de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

En efecto, mientras el GATT es un sistema que tiende a promover un comercio más libre y no discriminatorio, la protección a los derechos a la propiedad intelectual tienden a otorgar monopolios y a establecer una serie de restricciones discriminatorias. Integrar en un mismo sistema dos conjuntos de objetivos antitéticos, probablemente terminaría por menoscabar y debilitar el funcionamiento en su conjunto del GATT.

Según la CEPAL, la sustracción de este tema de los organismos internacionales propios (OMPI y UNCTAD) a otros como el GATT, es la expresión de las estrategias de los países industrializados para consolidar una mayor capacidad negociadora

sobre este tema e incluso otras más, de la que carecerían dentro de la UNCTAD y la OMPI. Así, a cambio de concesiones en problemas propiamente comerciales y críticos para la situación a corto plazo de algunos países endeudados o de menor desarrollo, los países industrializados podrían forzar concesiones que reflejen sus aspiraciones en el tema de los Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS), los cuales tienen, a simple vista, claros y significativos efectos negativos para los países en desarrollo en cuanto al aumento de las restricciones a la difusión del conocimiento y transferencias de tecnología a crecientes grados de monopolio en el comercio internacional y, consecuentemente, a mayores déficit de la balanza de pagos.

De estas formas, la realidad muestra que el GATT se ha transformado en el centro del tema de la propiedad intelectual. Si bien la OMPI y la UNCTAD continúan con sus tareas propias relativas a la protección de la propiedad intelectual y al Código Internacional de Conducta sobre Transferencia de Tecnología, sus decisiones han quedado postergadas hasta cuando finalice la Ronda Uruguay.

No ha sido fácil para los países en desarrollo, y entre ellos para América Latina, presentar una posición homogénea en este "nuevo tema", sin embargo, no parece que los países en desarrollo puedan hacer otra cosa que, en vista de que los países desarrollados determinan las tendencias del comercio internacional, procurar una fórmula consistente para no dejarse arrastrar por las posiciones de los países desarrollados. Considerando que marchar a contracorriente no parece produciría resultados alentadores, lo que debe perseguirse es contrarrestar las presiones de los países industriales, buscando un punto de conciliación. La negociación sobre Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio es, sin duda, uno de los puntos más críticos y delicados de la Ronda Uruguay. Según la CEPAL, los países de América Latina deberían conducirse con la

mayor disposición a la negociación, contribuyendo con salidas prácticas a las diferentes cuestiones, para que no se conduzca la negociación hacia posiciones de bloqueo sino hacia soluciones conciliatorias de intereses divergentes.

3.6. COMERCIO DE SERVICIOS.

El comercio internacional de servicios ha venido creciendo en los últimos años a tasas más elevadas que las correspondientes al comercio de bienes. Los principales productores y consumidores de servicios son los países desarrollados; sin embargo en los países de la región tiene una importancia significativa al comercio de servicios tradicionales como turismo y transporte.

En virtud de esa creciente importancia y al no estar ese comercio regulado por las normas del GATT, se estableció la conveniencia de crear un marco MULTILATERAL QUE REGULE LAS TRANSACCIONES internacionales en este sector. Para ello, en la Ronda Uruguay se determinó que la competencia del GATT sería el marco jurídico adecuado para esa regulación.

Los propósitos perseguidos por la declaración de Punta del Este es el de establecer ese marco jurídico complementando con la intención de expandir el comercio de servicios en condiciones transparentes y de liberalización progresiva. Dada la complejidad y heterogeneidad del tema, las negociaciones dentro del Grupo Negociador de Servicios en los primeros años no generaron mayores avances. Recién en 1.989 se presentó un proyecto de texto jurídico que tenía muchos enfoques alternativos de puntos específicos que no implicaban necesariamente un desacuerdo general sobre los temas sino que indicaban los distintos enfoques en que tendrían que basarse las negociaciones en 1.990.

Las negociaciones finales se llevaron a cabo en dos niveles. Uno relativo al texto del Acuerdo Marco y otro, en el cual se han

abordado diversos sectores: telecomunicaciones, transporte, construcción e ingeniería, turismo, audiovisual, servicios profesionales, servicios financieros y seguros y modalidades de mano de obra. El texto presentado en la reunión de noviembre de 1.990 tuvo serias objeciones fundamentalmente por parte de los países en desarrollo, lo cual motivó que las negociaciones prosiguieran a lo largo de 1.991.

Finalmente, en diciembre pasado se presentó dentro del proyecto de Acuerdo Final un texto marco que recoge los avances que tuvieron las negociaciones hasta ese momento. La propuesta es conocida como "General Agreement on Trade in Services" (GATS) y la misma contiene seis partes, 36 artículos y 5 anexos. Este acuerdo establece un marco multilateral de derechos y obligaciones para administrar el comercio de servicios en forma transparente y con una liberalización progresiva dirigida a promover la máxima participación tanto de los países desarrollados como de los en vías de desarrollo.

Dentro de los principios esenciales que se reflejan en el texto del acuerdo se destaca el artículo II que contempla la "cláusula de la nación más favorecida" la cual, por un lado, otorga la concesión a todas las Partes del acuerdo y, por otro, la obligación para los signatarios de otorgar a "cualquier otra Parte un trato no menos favorable" que a los demás (no discriminación).

Este Artículo II está referido a todos los sectores de servicios, pero podrá ser aplicado exclusivamente a aquellos sectores incluidos en el proceso de liberalización.

El texto aclara que las disposiciones del Artículo II no se aplican a los acuerdos internacionales sobre tributación, protección de las inversiones o asistencia jurídica y-o administrativa.

También, el texto prevé la posibilidad de excepciones a esa

cláusula siempre que se contemplen ciertas condiciones establecidas y previstas en el texto. Estas excepciones (waivers) podrán mantenerse en principio por un plazo de hasta 10 años. Este texto de excepciones a la Nación Más Favorecida (NMF) no parece muy exhausto y deja en libertad de acción a los países desarrollados de exceptuar una medida en forma unilateral y negociada.

Otro elemento importante derivado del GATT es el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. El texto no contempla específicamente este trato, pero si, a efectos de una participación creciente de estos países, el Artículo IV reconoce el diferente nivel de desarrollo y competitividad de los diferentes signatarios del Acuerdo en los respectivos sectores de servicios.

Si bien en los países en desarrollo deseaban participar en las negociaciones con base en una reciprocidad relativa, y esto no se contempla en el texto, se les facilitará la creciente participación en el comercio mundial mediante compromisos específicos y negociados en relación con:

- a) el acceso a la tecnología;
- b) la mejora de los accesos a los canales de distribución y redes de información; y
- c) la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones.

Otro aspecto importante para la región es el previsto en el Artículo V del Acuerdo referido a la Integración Económica. Mediante este Artículo se permite a los signatarios ser parte de un acuerdo en el cual se establezca entre estas partes un mayor grado de liberalización del comercio de servicios que el consignado en su lista de compromisos, sin que ello signifique la existencia de una cláusula de Habilitación específica para los procesos de

integración. Para ello, el Artículo contempla una serie de condiciones, incluyendo la condición de que la cobertura sea substancial en término del número de servicios, el volumen de comercio y los modos de prestación.

Este Artículo involucra tanto la concertación de acuerdos regionales entre países en desarrollo como también entre países industrializados. Esto implica, por cierto, otra excepción a la cláusula de NMF como forma de facilitar la liberalización del comercio entre países que participan en un proceso de integración económica regional.

Respecto a los países de ALADI sería conveniente contar, previo a la aprobación del Proyecto de Acta Final (PAF) o a la conclusión de la Ronda Uruguay, con un Acuerdo Regional sobre el Comercio de Servicios, dado que el trato especial que reciben los acuerdos de integración entre países en desarrollo estarían actualmente reconocidos en la "cláusula de habilitación" y al imponerse cualquier nuevo marco, como el propuesto en el PAF, se debería reconocer la legitimidad de estos esquemas de integración, más allá de las condiciones que en ellos se establezcan. Si el Acuerdo Regional se realizara luego del Proyecto de Acta Final, tendría necesariamente que estar sujeto a las disposiciones del mismo.

La parte IV del texto se refiere a la "liberalización progresiva". El texto en este punto trata de emprender en el sector de servicios un proceso de liberalización a largo plazo para lo cual se entablarán diferentes y sucesivas rondas negociadoras, la primera de las cuales deberá realizarse una vez aprobado el acuerdo. Este proceso tiene la finalidad de reducir o eliminar los efectos desfavorables de las medidas en el comercio de servicios y el de promover los intereses de todos los participantes, sobre la base de ventajas mutuas, y conseguir un equilibrio global de derechos y obligaciones. El texto permite también la flexibilidad para que los países en desarrollo decidan libremente qué sectores

pueden liberalizar, en qué momento y qué condiciones de prestaciones de los servicios es necesario.

Como nivel inicial de compromisos esta parte del acuerdo establece que cada participante someterá una lista de compromisos combinada con otra lista de sectores de servicios en los que se estaría dispuesto a negociar en un determinado período.

La condicionalidad de la cláusula de la nación más favorecida, así como la forma de instrumentar el acuerdo mediante listas de compromisos, permite exceptuar en forma transitoria sectores sensibles. De hecho ya los Estados Unidos han manifestado que no están dispuestos a incluir, dentro del marco del acuerdo, sectores tan importantes como el tráfico aéreo y marítimo y la banca. Debido a ello, las negociaciones dentro de este Grupo no han prosperado debido a que las limitaciones expuestas transformarían el marco multilateral en un acuerdo internacional de escaso valor.

La importancia de los servicios en el comercio mundial indiscutiblemente creciente, representan alrededor del 50% de la producción mundial, un 40% de la inversión extranjera y 25% del comercio, a pesar de su importancia, aún no se han definido normas concretas a nivel internacional, para las transacciones que se realizan en esta vasta área de actividad.

En términos generales, los países industrializados, liderados por Estados Unidos, están interesados en que se apliquen los principios del GATT que han tendido a ser abandonados por ellos en el comercio de bienes, al comercio de servicios, campo en el que son altamente competitivos y en el que sus empresas pueden expandir sus negocios, en particular en telecomunicaciones y servicios bancarios y financieros.

Es interesante registrar que las Partes Contratantes pertenecientes al mundo desarrollado, no pretenden aplicar los principios del GATT a todos los "nuevos temas" incluidos en las

negociaciones de la Ronda Uruguay, como son los servicios, la inversión y la propiedad intelectual, sino que su propuesta contiene elementos contradictorios en función de sus intereses específicos. Efectivamente, mientras promueven el libre cambio, el trato nacional, la transparencia y el enfoque multilateral en el campo de servicios y en la inversión extranjera, manifiestan que debe existir protección en los derechos de la propiedad industrial.

Los países de América Latina miembros del GATT están embarcados en una negociación semejante a la que se presentó en la post-guerra con relación al comercio de bienes; se trata de establecer normas multilaterales para gobernar un comercio internacional de servicios que se presume muy expansivo. Como en aquella ocasión, parecería que los países desarrollados tratan de fortalecer la oferta interna o de ganar mercados externos, en este sentido se trata más que de una cuestión política comercial de una estrategia de consolidación del poder comercial mundial de los países en desarrollo, en general, lo que se debe buscar es que el acuerdo al que se llegue dentro del GATT sobre este tema, no reproduzca las asimetrías en la producción y el comercio ni las situaciones de inequidad que aún se mantienen en el intercambio de bienes y que están gobernados por las disciplinas del GATT.

Por tal razón, la primera preocupación de los países en desarrollo y, entre ellos el Ecuador a pesar de no participar directamente en las negociaciones, debería ser que el acuerdo incluya el trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo no, no como una forma declarativa sino a través de normas, principios y disposiciones con efectos prácticos que hagan referencia a la necesaria compensación en la desigualdad de capacidades tecnológicas y financieras. De tal modo el concepto de desarrollo quedaría integrado en el marco multilateral, eludiendo el concepto de excepciones puntuales, caso por caso, a que aspiran los países industrializados.

Dentro de esta orientación, los países latinoamericanos, deben

identificar los sectores o actividades de servicios con vinculaciones y efectos importantes para su desarrollo. Algunos de los elementos que deben ser considerados se exponen a continuación:

- Los sectores en donde existe un interés exportador
- Sectores donde exista un mercado interno potencial importante por su propia dinámica y por elaboramientos intersectoriales
- Sectores donde exista la factibilidad de llevar adelante emprendimientos regionales en un marco de integración económica.

Uno de estos sectores, según la CEPAL, podría ser el de captación y aplicación de los ahorros por parte de los servicios bancarios y los seguros.

Otro punto de conflicto, radica en el tratamiento a los servicios relacionados con la mano de obra, tema que no se ha logrado incluir en la negociaciones, en donde los países en desarrollo tienen una mayor ventaja relativa. Así, mientras se endurecen las leyes migratorias en los países desarrollados, para limitar el ingreso de los trabajadores procedentes de los países subdesarrollados, se busca liberalizar fronteras y dar protección al interior de ellas, a los vendedores de servicios procedentes de los países desarrollados.

En resumen, en las negociaciones sobre servicios dentro de la Ronda de Uruguay, existen aún indefiniciones y elementos pendientes que no han permitido el establecimiento y aceptación de un Acuerdo Multilateral sobre este tema. Según el SELA en los últimos meses las negociaciones no han evolucionado en términos positivos, especialmente por el intento, de parte de los Estados Unidos, de "diluir la aplicación de la cláusula de la Nación más Favorecida a una mínima expresión y hacerla

condicional", así como por la intención de excluir de la aplicación del Acuerdo Marco sobre Servicios a sectores tan importantes como los servicios de transporte financieros y telecomunicaciones.

Para los países en desarrollo fue muy conveniente la inserción de la Parte Iv del Acuerdo General que dice:

3.7. PARTE IV: COMERCIO Y DESARROLLO¹¹

ARTICULO 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 niveles 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 el 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

¹¹Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ginebra, Julio 1.986, págs. 57 a 62.

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 de incremento del comercio internacional que corresponde 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.

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 evitándose 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 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 eficiencia 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.

ARTICULO 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, incluido 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 aduanas 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) abstenerse de obtener nuevas medidas fiscales, conceder, en toda modificación de la política fiscal, una gran prioridad a la reducción y 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) A solicitud de cualquier parte contratante interesada y sin perjuicio de la 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 haya cumplido las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1.

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.

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) Considerada 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 cualquiera 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.

ARTICULO XXXVIII: Acción colectiva

1. Las partes contratantes, actuando colectivamente, colaborarán dentro del marco del presente acuerdo y fuera del 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 el 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 con 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 ese 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 de 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.

CAPITULO IV

4. SITUACION ACTUAL DEL PROCESO DE INGRESO DEL ECUADOR AL GATT. PROCEDIMIENTOS.

El Art. XXXIII del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT, dispone:

"Todo Gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo Gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo, podrá acceder a él en su propio nombre o en el de dicho territorio, en las condiciones que fijen dicho Gobierno y las Partes Contratantes. Las decisiones a que se refiere este párrafo las adoptarán las partes contratantes por mayoría de los dos tercios."¹²

Para el cumplimiento de lo dispuesto, se debe proceder conforme se indica en el documento elaborado por la Cancillería del Ecuador llamado "Mecanismos básicos de funcionamiento del GATT y consideraciones respecto a una ventual incorporación del Ecuador al Acuerdo", Segunda Parte.- Junio de 1991, y que a continuación se transcribe:

1. El Gobierno que tenga intención de ingresar al GATT envía una comunicación al Director General del GATT, notificándole tal interés.

¹²Art. XXXIII Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio.

2. El Director General da a conocer a las Partes Contratantes la intención del Gobierno que ha notificado su interés de ingresar al GATT.
3. Las Partes Contratantes examinan la solicitud de adhesión y crean un grupo de trabajo formado por todas las Partes Contratantes interesadas.
4. El Gobierno candidato presenta a las Partes Contratantes un Memorandum sobre su política comercial.
5. Las Partes Contratantes interesadas formulan preguntas al Gobierno candidato sobre su política comercial, que éste responde por escrito.
6. Con base en el Memorandum, las preguntas y las respuestas, el Grupo de Trabajo celebra deliberaciones minuciosas en las que intervienen los representantes del Gobierno candidato. Se inicia un proceso de negociación entre éste y las Partes Contratantes interesadas, que culmina con la presentación por parte del Grupo de Trabajo, de un informe y un Proyecto de Protocolo de Adhesión.
7. El Protocolo de Adhesión se somete a las Partes Contratantes una vez aceptado por mayoría de dos tercios. el Protocolo entra en vigor treinta días después de su firma por el Gobierno candidato.¹³

Además es necesario señalar que:

- a) El Estado que ingresa puede formular reservas únicamente a la Parte II del Acuerdo (Artículos del III al XXIII):
- b) El Estado que ingresa debe presentar un conjunto de concesiones arancelarias;

¹³"Mecanismos Basicos para el Funcionamiento del GATT y Consideraciones respecto a una eventual incorporación del Ecuador al Acuerdo". II Parte.

c) El Estado que ingresa se beneficia de las concesiones negociadas con anterioridad, pero de acuerdo al Art. XXXV, el Acuerdo no se aplicará entre dos Partes Contratantes, si una "no consiente dicha aplicación en el momento en que un país llegue a ser Parte Contratante".¹⁴

Por otra parte para aquellos países que han alcanzado recién la independencia, el ingreso se fundamenta en el Art. XXVI, 5, C: por lo cual se debe comunicar al Director General del GATT la decisión de que sea considerado como Parte Contratante.

En realidad el proceso de adhesión está definido conforme a los elementos antes citados, y además es un proceso flexible y abierto por el cual la capacidad y poder de negociacio'n de las Partes determinarán los términos y condiciones de ingreso del país solicitante.

En el caso del Ecuador se puede anticipar que cuando termine el proceso de ingreso al Acuerdo General, "no deberá hacerse ni se puede anticipar que cuando termine el alguna concesión que implique un sacrificio a la soberanía y a la libertad para implementar una política de desarrollo económico conforme los intereses y objetivos nacionales. Deberá enfatizarse la condición de país en desarrollo y la necesidad de un tratamiento preferencial conforme a la Parte IV del Acuerdo General."

4.1 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL INGRESO DEL ECUADOR AL GATT

Es importante señalar que al momento los representantes de los sectores público y privado coinciden en la conveniencia de que el Ecuador ingrese al GATT.

Al momento formamos parte de un pequeño grupo de países que no se han adherido al Acuerdo General sobre Aranceles y

¹⁴Art. XXXV Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio.

Comercio GATT, la gran mayoría de países ya lo conforman, así es que no podemos continuar en este aislamiento voluntario, pues no nos queda otra alternativa que ingresar a este organismo que nos servirá de foro y mecanismo para lograr que una política económica bien llevada nos permita un crecimiento y desarrollo armónico.

4.1.1 VENTAJAS

Entre las ventajas se puede considerar las siguientes:

4.1.1.1. El país saldría del peligroso aislamiento comercial y encontraría mejores mercados internacionales para comercializar sus productos, fortaleciendo su economía y librándose de su dependencia comercial con los mercados acostumbrados.

4.1.1.2. Se puede contar con un espacio para denunciar prácticas ilegales de comercio y restricciones como la aplicada por la Comunidad Económica Europea (CEE) con nuestro principal producto de exportación agrícola: el banano.

4.1.1.3. El Ecuador requiere que sus relaciones comerciales se realicen al amparo de normas claras y universales en una organización con facultades suficientes para hacerlas respetar como sucedería en el GATT. Es importante destacar que el Ecuador tendría la oportunidad de desenvolverse dentro de un marco jurídico donde se vigile sus reclamos y se encuentre solución a futuras controversias consiguiendo el respaldo de las PARTES CONTRATANTES con intereses comunes.

La colaboración que dispense el GATT a sus miembros hace de él un organismo valioso donde las PARTES CONTRATANTES pueden establecer contactos personales con sus interlocutores, conversar de sus problemas comerciales comunes, disponer de información actualizada, y encontrar el asesoramiento que les permita analizar correctamente las dificultades que tienen para

mejorar sus relaciones afines.

4.1.1.4. El comercio externo ecuatoriano se caracteriza porque lo realiza con un alto porcentaje de países que se encuentran en condiciones iguales bajo el amparo de la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), circunstancia que sería aprovechada para perfeccionar y consolidar su situación jurídica dentro de este organismo permitiendo el robustecimiento del grupo de países en desarrollo beneficiados con la cláusula antes citada.

4.1.1.5. La oferta exportable que nuestro país presenta en el mercado internacional goza de los beneficios que le otorga el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en cuanto se refiere a los aranceles inferiores preferenciales, sin embargo, constituye un derecho adquirido para nuestro País, ya que los países que lo conceden lo hacen de una manera informal y voluntaria, la misma que en cualquier momento sin mediar motivo alguno pueden rectificar la concesión de estos beneficios, razón suficiente para que nuestro país se preocupe por desenvolverse en un organismo con derechos y obligaciones comunes en el cual se pueda tratar y exigir la transparencia suficiente para el cumplimiento de los Acuerdos Bilaterales contraídos bajo el amparo de una organización seria y preocupada por impulsar las buenas relaciones comerciales a fin de conseguir el desarrollo armónico de las PARTES CONTRATANTES.

4.1.1.6. Una presencia comercial de nuestro país contempla de hecho el mejoramiento de las relaciones internacionales, donde se pueden promover las bondades y ventajas que nuestro país ofrece a la inversión extranjera, la misma que se preocuparía por generar fuentes de trabajo, aliviando el alto porcentaje de desempleo que agobia a nuestro Estado.

4.1.1.7. Un gran sector de funcionarios nacionales tendrían la oportunidad de capacitarse en comercio exterior, gracias a los

cursos y seminarios que son impartidos por expertos internacionales pertenecientes al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); conocimientos que serían compartidos permitiendo la conformación de un grupo de técnicos nacionales que trabajen en beneficio del desarrollo del país.

4.1.1.8. El GATT representa al momento el único foro de carácter gubernamental donde la mayoría de países a nivel mundial, pueden tratar en forma global todos los problemas relacionados con el comercio internacional, considerando los aspectos políticos sin separarlos de los económicos.

4.1.1.9. El Ecuador se encuentra dentro de un proceso de liberalización dentro del Pacto Andino, el mismo que es coherente con las políticas del GATT y no afectan a los requerimientos de la UNCTAD, de la cual es miembro activo, pudiendo combinar perfectamente sus actividades comerciales aprovechándose del Sistema Generalizado de Preferencias negociados a través de la UNCTAD.

4.1.1.10. El GATT ya no constituye "el club de los ricos", como inicialmente era considerado por los países en desarrollo, ahora quieren ser miembros de este organismo ya que los mejores logros comerciales a nivel internacional se los conseguirían en el GATT y no en otro bloque comercial.

4.1.1.11. Si bien el GATT no representa para el Ecuador un organismo internacional en el cual se pueda aspirar ni siquiera en el mediano plazo, a resolver los problemas y deficiencias estructurales de su comercio exterior, concentración en pocos mercados, falta de diversificación, baja elaboración, etc., el Acuerdo General representa la posibilidad para el Ecuador y para la mayoría de las PARTES CONTRATANTES en desarrollo de acceder a un foro de negociación y consulta en el cual se pueda facilitar la búsqueda de concertación y posiciones

conjuntas con otros miembros de la comunidad internacional, en función de intereses comunes y determinadas áreas, de manera que le permita contar con una estrategia más sólida frente a los problemas de comercio mundial.

Bajo esta consideración el ingreso del Ecuador al GATT efectivamente puede constituir un importante elemento de la estrategia comercial ecuatoriana, además de evitar cierto aislamiento y desinformación en el área comercial.

4.1.2 DESVENTAJAS

En cuanto a las DESVENTAJAS podemos manifestar que:

4.1.2.1. El proceso productivo nacional todavía se encuentra en una etapa de desarrollo sumamente difícil, ya que no se han diseñado las políticas coherentes por parte del Gobierno en cuanto al comercio exterior propiamente dicho, razón suficiente para guardar un prudente compás de espera antes de adquirir compromisos difíciles de cumplir en un ambiente complejo y desconocido de negociaciones. Nuestro país puede demostrar sus bondades productivas en cantidad y calidad suficientes para competir internacionalmente luego de la debida planificación y programación a mediano y largo plazo.

4.1.2.2. Las negociaciones de la Ronda de Uruguay deben reactivarse ya que aún se encuentran pendientes de tratarse importantes temas tales como: el comercio de servicios, medidas de inversiones en materias primas relacionadas con el comercio (TRIMS), el acceso a mercados, los productos tropicales, las medidas arancelarias y no arancelarias, la propiedad intelectual. En cuanto al difícil problema relacionado con los subsidios a la agricultura en la producción y explotación recién fueron abordados; así como los temas relacionados con los productos tropicales y los recursos naturales que aún no son sujetos de reglamentación clara y sometidos a un suficiente número de

excepciones con relación a la Reunión de Bruselas.

Nuestro principal producto agrícola de exportación el banano, es merecedor en el mercado europeo de un gravámen arancelario elevado (20% ad-valorem), y de restricciones cuantitativas tanto en Italia, Inglaterra y Francia.

Ya la Comunidad Económica Europea ha manifestado en varias ocasiones su resistencia a que sea tratado el caso del banano en el GATT, por lo que no se puede esperar buenos resultados en este aspecto.

Los productos tales como el azúcar, cacao y café, es sabido que su comercialización no se encuentra contemplada en los mecanismos del Acuerdo, ya que se rigen por los Convenios Internacionales realizados por nuestro país.

4.1.2.3. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), contempla esquemas de preferencias sumamente significativos para nuestro país por los que tendrá niveles arancelarios aún más convenientes que aquellos que gozaríamos acogiéndonos a la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) en el GATT, las mismas que abarcan casi la totalidad de la oferta exportable nacional.

En el año anterior nuestro país, Colombia, Bolivia y Perú, fueron beneficiados gracias a los márgenes preferenciales establecidos por el Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos y de la Comunidad Económica Europea, lo que ha servido para mejorar en esos mercados nuestra oferta exportable.

Anteriormente ya se manifestó que las ventajas que somos merecedores gracias al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) son temporales e inestables, por lo que no sería difícil que una vez que seamos miembros del GATT éstas dejen de

aplicarse y beneficiarnos.

4.1.2.4. La liberalización comercial, favorecería grandemente a la inversión extranjera en nuestro país, quien frente a la débil inversión nacional se encontraría en gran ventaja y absorbería a las medianas y pequeñas empresas ocasionándoles quiebras en el sector industrial y artesanal con la consiguiente pérdida de fuentes de empleo. Esta situación únicamente podría establecerse correctamente cuando se proceda a un estudio detenido de las empresas que que serían beneficiadas o perjudicadas con la desgravación arancelaria al que estarían sujetas.

4.1.2.5. Otro factor de carácter legal, es aquel que sostienen los opositores del GATT, y que dicen que este organismo no garantiza el buen resultado de las controversias ya que los países pequeños no disponen de suficiente capacidad de impugnación ante las prácticas ilícitas de comercio practicadas por los países desarrollados, por lo que se preguntan si acaso no sería mejor litigar afuera en otros organismos antes que dentro del GATT.

4.2 EFECTOS SOBRE LA BALANZA DE PAGOS Y SOBRE OTROS SECTORES ECONOMICOS.

Históricamente, el desarrollo económico del país ha dependido, en gran medida, del desarrollo y evolución de su comercio exterior, por lo tanto, el manejo de su política comercial ha merecido una especial atención dentro de la conducción global de la política económica ecuatoriana.

A inicios de la década de los 80, con la profundización de la crisis internacional y la consecuente disminución de los flujos financieros hacia la economía ecuatoriana, se comienza a enfatizar la necesidad de fomentar el sector exportador como generador de divisas. Esta concepción de un desarrollo ligado al sector externo

o de crecimiento hacia afuera, a lo largo de la década de los 80 y hasta nuestros días se va consolidando tanto en el Ecuador como en los demás países de la región, al punto de que el manejo de la política comercial se ha convertido no solo en uno de los instrumentos básicos del desarrollo de la economía, sino en una variable fundamental de la incorporación del país al dinámico contexto mundial.

En esta línea el Gobierno del Ecuador ha definido al sector externo como uno de los pilares básicos del funcionamiento de la economía, y por lo tanto, ha emprendido en una serie de reformas que pretenden, por un lado, una mayor producción, diversificación y eficiencia en el manejo de las políticas de promoción de exportaciones contando con un marco jurídico administrativo que facilite la incorporación del país en el mercado mundial.

Nuestro país posee una economía primaria, basada en la exportación de unas pocas materias primas y productos de origen agrícola, con una oferta de productos industrializados que representa alrededor del 15% de las exportaciones totales. Las series estadísticas muestran que el porcentaje de productos industriales no ha variado de modo significativo en los últimos diez años. En otras palabras, la composición de las exportaciones, en vista de la poca participación de productos industrializados, nos indican la posibilidad de una expansión más dinámica.

Por otro lado, se observa una excesiva concentración de las exportaciones hacia un reducido número de mercados. Se calcula que más del 85% de las exportaciones ecuatorianas son absorbidas por los mercados de EE.UU., la CEE y Japón. Un fenómeno similar se observa en el movimiento de importación, donde predominan las mercaderías de origen norteamericano.

La evolución de la economía internacional, se ha caracterizado en los últimos años por lo que se ha denominado la

"globalización" de la economía mundial, lo cual ha implicado una intensificación y mayor interdependencia en las relaciones económicas de los Estados. Si bien el comercio internacional, tanto de bienes como de servicios ha sido uno de los factores más dinámicos en este proceso de globalización, se constata un sostenido crecimiento, tanto en el valor como en el volumen del comercio mundial en la última década, esta tendencia no ha estado necesariamente acompañada de una real liberalización de los mercados mundiales, y en especial, en áreas claves del comercio para los países en desarrollo.

En efecto, mientras los miembros de la comunidad internacional no han cesado de renovar su compromiso con los principios fundamentales del GATT, libre comercio, no discriminación, trato preferencial y enfoque multilateral en las relaciones comerciales, la tendencia en la economía mundial en las últimas décadas ha configurado un sistema mundial de comercio sobreprotegido, en donde han proliferado innovadoras formas de "neoproteccionismo" basadas en la implementación de obstáculos no arancelarios y en la tendencia cada vez mayor a la emergencia de Acuerdos bilaterales o incluso a la conformación de bloques de comercio, prácticas que son contrarias al principio de no discriminación entre naciones, la transparencia, el libre comercio y el enfoque multilateral en las relaciones comerciales. Estas distorsiones al comercio mundial evidentemente están configurando un sistema que cada vez está más alejado de los principios fundamentales del GATT. Sin embargo, estos principios básicos del GATT parecen haber retomado vigencia en los nuevos campos de interés para los países desarrollados (especialmente los servicios y la inversión extranjera), tal como se ha podido expresar en las discusiones dentro de la Ronda Uruguay.

4.3 LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES CON OTROS PAISES DEL MUNDO

Las negociaciones que se están llevando a cabo dentro de la

Ronda Uruguay involucran temas que, directa o indirectamente, conciernen al Ecuador:

Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales y productos tropicales: el grupo de negociación encargado de analizar estos productos incluso en forma elaborada y semielaborada dentro de la Ronda Uruguay, tiene como objetivo liberalizar su comercio y facilitar el acceso a los mercados. En la Ronda Uruguay se han realizado avances en las negociaciones ligadas a los productos de la pesca, productos forestales, minerales y metales no ferrosos, lo cual puede incidir favorablemente sobre el potencial exportador del Ecuador. Dada la actual estructura exportadora del país en donde más de un 80% de sus exportaciones están constituidas por este tipo de productos, parecería conveniente que el Ecuador ingrese al GATT con el objeto de que pueda negociar directamente, en forma conjunta con otros países afectados, la eliminación o reducción de los diversos obstáculos que enfrenta la comercialización internacional de estos productos.

Los productos agrícolas, textiles y prendas de vestir sobre los cuales existen grupos de negociación dentro de la Ronda Uruguay, son productos en los que el Ecuador tiene un importante potencial, por lo cual convendría un seguimiento de cerca de estas negociaciones.

Los servicios: En los últimos años el Ecuador ha adquirido conciencia de la importancia del comercio de servicios, como uno de los sectores con mayor dinamismo dentro del comercio internacional, así como por sus efectos en el proceso de desarrollo. En tanto el Ecuador es un importante importador de servicios y, considerando que éste es un importante tema de discusión dentro de la Ronda Uruguay, en donde se trata de establecer nuevas normas y disciplinas tendientes a regular esta área, sería deseable que el Ecuador tenga una participación más dinámica en este sector, lo que podría darse a través de su

incorporación al GATT.

Como es conocido, las condiciones de adhesión al Acuerdo General se establecen en términos de compromisos arancelarios y no arancelarios tendientes a la liberalización del sistema comercial del nuevo miembro.

En la medida de que el Ecuador ha emprendido un importante proceso de liberalización comercial, en el marco de programas de ajuste inspirados por el FMI y el Banco Mundial, como estrategia de negociación, le convendría al Ecuador solicitar su adhesión al GATT presentando, como "carta de entrada" las reformas al Sistema Comercial ya realizadas y aquellas que aún no están previstas. En este sentido, la verdadera opción no se plantea en términos de ingresar al GATT y aceptar un programa de liberalización a su comercio, con las consecuencias que ello implica, o no ingresar al GATT y evitar la liberalización, sino que mas bien al país le convendría ingresar al GATT para tener cierta compensación por las medidas de apertura comercial adoptadas. Claro está que, no necesariamente es un hecho que las medidas adoptadas por el Ecuador en materia comercial le abrirán automáticamente las puertas de ingreso al GATT, todo depende de los términos en que se maneje la negociación del Protocolo de Adhesión. Sobre este tema, no es improbable que algunas de las Partes Contratantes exijan una mayor apertura al mercado ecuatoriano.

En un sistema de comercio mundial crecientemente administrado, lo que el Ecuador pueda lograr, no será el resultado de concesiones sino de arduas negociaciones.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. El GATT es un Acuerdo que desde sus inicios ha tratado de encauzar, promover y llenar las aspiraciones de sus miembros por lograr un comercio internacional más justo. Este objetivo se ha hecho extensivo bajo determinadas circunstancias y condiciones a países no miembros del GATT.

Para lograr las metas propuestas, el GATT cuenta con disposiciones y principios "precisos" y transparentes a los cuales "todas" las Partes Contratantes deben sujetarse. No obstante ello el GATT estipula también mecanismos y notas aclaratorias que permiten en determinadas condiciones flexibilizar principios y/o contrarrestar restricciones comerciales.

El GATT es el único tratado multilateral contractual que establece normas internacionales acordadas para regular el comercio mundial y el foro para la formulación de las políticas comerciales, la celebración de negociaciones y consultas y la solución de las diferencias comerciales entre los países adherentes. No obstante que 105 naciones desarrolladas y en desarrollo, son Miembros definitivos, representativos del 90% del comercio mundial, y que adicionalmente unos 27 gobiernos aplican de hecho sus normas, el Ecuador es el único país del Grupo Andino y uno de los más escasos de toda América que aún no se incorpora al GATT.

5.2. A más de las posibilidades que se desprenden del derecho positivo, existe dentro del GATT la facultad que tienen las Partes Contratantes para negociar entre sí Acuerdos sobre temas comerciales que se hacen extensivos a todos; esta característica ha dado practicidad al GATT y le ha permitido adaptarse a la cambiante situación en la que se desenvuelve el comercio internacional. La organización administrativa del GATT es un reflejo del pragmatismo del Acuerdo General.

5.3. Con auspicio del GATT se han suscrito también Acuerdos específicos, algunos de ellos en contra de los enunciados del Acuerdo General; el objetivo ha sido siempre el lograr un justo y dinámico comercio internacional. A los Acuerdos así suscritos se los conoce con el nombre de Códigos.

En los Códigos a los cuales pueden ingresar países miembros del GATT se han introducido disposiciones que tratan de evitar desequilibrios entre los firmantes; las salvaguardias y solución de controversias son tratados también de manera especial dentro de los Códigos.

5.4. El GATT realiza esfuerzos por promover el comercio y solucionar los impases que surjan entre las Partes Contratantes como resultado de políticas proteccionistas y tratamientos discriminatorios.

Estos objetivos no siempre han tenido éxito porque temas medulares como por ejemplo el sector agrícola ni siquiera constan para ser tratados en el GATT. El GATT ha procurado implantar un mecanismo de solución de controversias expedidos a fin de evitar la adopción de medidas restrictivas y la introducción de distorsiones en el comercio internacional.

En su afán por lograr un comercio internacional equitativo para todos los países participantes, el GATT ha introducido, no sin cierta renuencia, disposiciones y procedimientos que tienden a favorecer el poder de negociación de las Partes Contratantes más

de
iusul
idade
an s
rias
nacio
cabo
eriod
sacue
stá t
ado
y los
en e
ndust
ido a
n rec
a dir
roduc
prod
rodu
oduct
n lo
onenc
s un
a rea
de d
que
ATT
entac

En ocasiones la "cuota de ingreso" al GATT puede verse superada con creces por las ventajas que se obtienen de un comercio más "libre". Una adecuada evaluación no siempre será fácil de hacerla, un cálculo sobre costo-beneficio, permitirá adoptar una decisión apropiada respecto a la participación o no, de un país determinado en el GATT.

A través de oportunos, hábiles y eficientes procesos de negociación diversos países en desarrollo han logrado excelentes condiciones de adhesión al GATT, incluso el mantenimiento de su liquidación interna. El protocolo de adhesión de México constituye un valioso antecedente.

5.7. El Ecuador en su calidad de observador, tiene una "participación" marginal en el GATT. En la década pasada se hicieron planteamientos tanto a nivel privado como oficial sobre la conveniencia de que el país ingresara al GATT; no se cristalizaron dichos intentos. El Ecuador aboga por la eliminación del proteccionismo, precios justos para los productos de exportación (básicos) y un tratamiento equitativo en el campo financiero y de la deuda externa.

La preparación del país para un eventual ingreso al Acuerdo General sea como miembro provisional o de derecho pleno se hace imprescindible. La mera observación de los hechos económicos y comerciales no es suficiente; existen varios mecanismos dentro del GATT que el Ecuador podría utilizar para hacer su participación provechosa (PARTE IV y CLAUSULA DE HABILITACION).

La decisión final sobre su "Adhesión Plena" del Ecuador debe responder a una ponderada evaluación de los costos y beneficios políticos, económicos y comerciales, derivados de las correspondientes negociaciones y condiciones específicas planteadas a nivel del GATT para la incorporación nacional; y, considerar adicionalmente las opciones comerciales del país, a corto, mediano y

largo plazo, como exportador de productos no petroleros, especialmente industrializados, y su verdadera capacidad negociadora e institucional para aprovechar adecuadamente su participación en el GATT.

La incorporación al GATT permitirá al país encontrarse actualizado en materia de normas y avances sobre el comercio internacional y preservar en mejores términos, sus intereses comerciales y de desarrollo.

La etapa inicial de la Ronda Uruguay constituía ocasión más propicia para presentar la postulación del Ecuador al GATT y solicitar ventajas comerciales para sus productos de exportación, entre ellos el banano, elemento vital para la economía nacional.

El Ecuador puede plantear que la adhesión constituye su aportación a efectos del otorgamiento de concesiones, por cuanto, como país en desarrollo, la aceptación de las disciplinas y obligaciones del GATT representan de hecho una importante contribución de ingreso. Adicionalmente, que también debe considerarse el profundo proceso de desgravación arancelaria y de ajuste económico nacional, como contribución ya realizada por el país para su incorporación al GATT.

El Ecuador debe obtener al menos el status de Miembro provisional para estudiar y evaluar con mayor profundidad los correspondientes costos y beneficios, delinear una adecuada estrategia negociadora y, capitalizar a su favor, las circunstancias y condiciones más apropiadas para su adhesión definitiva.

5.8. Siendo el GATT un foro de negociación del comercio, en el cual dos países miembros concurren a defender sus posiciones, no puede, de hecho, que este organismo sea la panacea para los problemas de los países miembros, sin embargo serviría de experiencia para ir mejorando los esquemas de negociación y al interior del país, las políticas sobre reactivación del aspecto

productivo dentro del contexto internacional.

5.9. El establecimiento de las Comisiones Sectoriales, encargadas de estudiar los diversos aspectos inherentes para el ingreso del Ecuador al GATT, una vez concluido este proceso deben constituirse en Comisiones de carácter permanente y ser asesoras del Gobierno para la consecución de los objetivos que el Ecuador se ha propuesto alcanzar con el ingreso al Acuerdo General sobre aranceles y Comercio (GATT).

BIBLIOGRAFIA

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, 1.986.

GATT: Su Estructura, sus Actividades, Folleto Ginebra 1.991.

GATT: Varios documentos.

GATT: La Ronda Uruguay: Paso de Gigante para el Comercio y el Desarrollo y Respuesta a los Desafíos del Mundo Moderno. Folleto.

TAMAMES, Ramón: Estructura Económica Internacional. Editorial Alianza Universitaria, Madrid, 1.982.

TAMAMES, Ramón: Introducción a la Economía Internacional, Enero, 1.983.

JIMENEZ TORRES, Humberto: El GATT, el Comercio Internacional y los Países en Desarrollo.

KELLY, William B.: Funcionamiento del GATT. Folleto.

HOLMES, Paula; FINGER, Michael: La liberación unilateral y las negociaciones comerciales multilaterales.

ALADI: Secretaría Gral.: Asociación Interamericana de Integración, ALADI/SEC/dt 308, Septiembre 14, 1.992.

Min.Relaciones Exteriores: Dirección General de Negociaciones Económicas Internacionales, Quito, Octubre de 1.991.

SALGADO TAMAYO, Wilma: El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, sus Principios Fundamentales y sus Problemas frente al Sistema Mundial del Comercio - La opción del Ecuador frente al GATT. Banco Central del Ecuador, Quito, Junio, 1.961.

El Comercio y HOY: Varios artículos de prensa.