

RELACIONES CON EL NORTE: LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES A NIVEL MUNDIAL*

Colleen Hamilton y John Whalley
University of Western Ontario

I. Introducción y resumen

En esta ponencia discutiremos algunas de las opciones de que disponen los países en desarrollo con miras a su participación en futuras rondas de negociaciones comerciales con el GATT. En ellas, estos países probablemente realizarán activas negociaciones entre sí respecto a gran número de asuntos comerciales, centrándose fundamentalmente en áreas nuevas y/o difíciles que no han sido cubiertas en su totalidad por las rondas anteriores (temas como los servicios, la agricultura, la propiedad intelectual y el contrabando, problemas de inversiones relacionadas con el comercio, comercio de alta tecnología, etc.), así como asuntos previamente discutidos, entre otros la protección contingente. Los países en desarrollo deberán ponderar la posibilidad de participar en estas negociaciones sobre bases de reciprocidad y, en tal caso, la forma en que procederían.

Debido a la complejidad de detalles institucionales y otros implícitos en el tema que debatiremos, hemos dividido nuestra ponencia en una discusión textual y una serie de apéndices detallados que proporcionan información panorámica y datos específicos.¹

* Versión corregida de una ponencia preparada para el primer encuentro en torno a un proyecto de la Fundación Ford sobre la Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrado en Oaxaca, México, del 6 al 13 de julio de 1986. Agradecemos los útiles comentarios de Robert Hudec y Martin Wolf. También a quienes nos acompañaron en el encuentro.

¹ Pueden encontrarse mayores detalles en Hudec (1986), quien analiza la forma en que ha evolucionado el trato a los países en desarrollo en el GATT; Riedel (1986) presenta información similar a la de nuestros apéndices acerca de los patrones co-

Nota del director: Por razones de espacio se han excluido de esta versión los apéndices F (Convenios comerciales para bienes de consumo) y H (Aspectos comerciales que enfrentan los países participantes en el proyecto de la Fundación Ford), que están disponibles para los lectores que así lo deseen en la oficina de la revista.

Los planteamientos fundamentales del texto de este artículo son los siguientes:

1. Calificamos la posición negociadora de los países en desarrollo en las rondas previas de negociación del GATT como "pasiva". Lo que intentamos expresar es que los países en desarrollo no han negociado sobre bases recíprocas que permitan un intercambio mutuo de concesiones mediante las cuales cada uno de los países participantes pretende comprometer a sus socios comerciales al uso de medidas restrictivas en su comercio. En lugar de ello, los países en desarrollo argumentan que los afectan problemas comerciales especiales (dificultades con su balanza de pagos, deterioro en los términos de intercambio y necesidades particulares de crecimiento de sus exportaciones), los cuales impiden su participación en las negociaciones sobre bases absolutamente recíprocas y concluyen que se les debe otorgar una categoría especial y diferencial en el seno del GATT.² En efecto, han solicitado que los países desarrollados les otorguen un mejor acceso a los mercados exteriores en forma unilateral y selectiva, argumentando al mismo tiempo que ellos poseen muy poco o ningún margen para hacer concesiones en el acceso a sus propios mercados.

2. Son varios los factores que explican el planteamiento de los países en desarrollo en anteriores rondas del GATT. Entre ellas: *a*) una firme creencia de que los problemas con la balanza de pagos son endémicos en los países en desarrollo, lo cual en el mejor de los casos dificulta y a menudo imposibilita una liberalización de su parte; *b*) una creencia igualmente firme entre los países en desarrollo en la sustitución de las importaciones como una estrategia de crecimiento ideal (y de aquí la necesidad imprescindible de mantener su propia protección); *c*) el trato de nación más favorecida (NMF) al interior del GATT, lo cual ha permitido a los países en desarrollo participar de los beneficios de la liberalización del comercio en los países desarrollados sin hacer concesiones en el acceso a sus propios mercados; *d*) la idea de estos países acerca de que en la etapa postcolonial podían apelar a la benevolencia del mundo desarrollado para tratar unilateralmente cualquier problema comercial que pudieran tener respecto al acceso a los mercados del exterior; *e*) los volúmenes relativamente pequeños de exportaciones de los países en desarrollo, que limitan su influencia negociadora, y *f*) el contenido relativamente pequeño de manufactura de sus exportaciones, lo cual

merciales cambiantes en los países en desarrollo; Langhammer y Sapir (1984) analizan la actuación de los países en desarrollo bajo el sistema generalizado de preferencias. Muchos de los temas que discutiremos también se incluyen en una serie de estudios publicados en un volumen reciente del Overseas Development Council (Preeg, 1985).

² La discusión de estos planteamientos en el 1958 *Haberles Report* y el 1964 *UN Prebisch Report* fue muy importante para el establecimiento de dicho punto de vista, que predominó en torno a este tema en las décadas de 1960 y 1970. En los apéndices B y C se resumen junto con otras tendencias implícitas, tanto en el trato acordado a los países en desarrollo en el GATT, como en la evolución de la UNCTAD.

significa que las barreras a sus exportaciones en los mercados de los países desarrollados fueron menos importantes en años anteriores que en la actualidad.

3. Durante los últimos 10 o 15 años ha ocurrido una serie de cambios en el sistema de comercio mundial que afecta este tipo de argumentación. Aunque depende en forma significativa del país en desarrollo específico del cual se trate, la importancia de varios de estos factores se ha debilitado mucho. El planteamiento de algunos países en desarrollo (particularmente Corea del Sur) en torno a la idea de las negociaciones recíprocas ya ha variado, y a largo plazo muchos otros países en desarrollo bien podrían ver cada vez más frecuentemente que una reforma en sus planteamientos podría favorecer sus intereses.

4. Uno de los cambios esenciales ha sido el crecimiento de las exportaciones de manufacturas en un pequeño número clave de países en desarrollo. Las exportaciones de productos manufacturados provenientes de países como Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong y Brasil, revisten actualmente gran importancia y su potencial sigue en aumento. El crecimiento en las exportaciones reduce la gravedad de los problemas con la balanza de pagos y facilita la idea de una liberalización en el país. También hace que resulten de capital importancia las cuestiones relacionadas con el acceso a los mercados en el extranjero.

5. Otro cambio importante ha ocurrido en lo tocante a las barreras proteccionistas del mundo desarrollado. Prueba evidente de las dificultades que presenta el proteccionismo en los países en desarrollo es que actualmente una serie de acuerdos de restricción voluntaria y otras medidas proteccionistas selectivas impregnan el sistema de comercio mundial. Además, a partir de las rondas Kennedy y de Tokio se ha dado tanto una internacionalización de la legislación correctiva en el comercio de Estados Unidos, como su mayor utilización a través de la protección de contingencia (compensación, *antidumping* y otras medidas proteccionistas). Estas tendencias han dado como resultado una mayor conciencia de la necesidad que existe de obtener un acceso mejor y más seguro para los actuales exportadores de manufacturas (tales como Corea del Sur) y exportadores futuros potencialmente significativos (como China).

6. A pesar de la creciente importancia de las cuestiones relacionadas con el acceso a las exportaciones de manufacturas, las categorías de productos con las cuales los países en desarrollo tienen problemas en la actualidad, difieren mucho entre éstos, al igual que las formas en que se verían afectados por los diferentes tipos de liberalización. Los problemas del acceso para los países del Pacífico son muy diferentes de los que se presentan en el subcontinente indio, que a su vez difieren de los de América Latina. El comercio de África aún se basa en productos no procesados y sus problemas son totalmente diferentes; y al interior de estos amplios grupos continentales, se presentan de nuevo desigualdades entre uno y otro país. Lo que cualquier

país en desarrollo pueda obtener exactamente de su participación en una serie de negociaciones sobre normas comerciales depende del volumen y la comparación de los productos que pueden ofrecer y de qué tan importantes sean sus problemas de acceso.

7. Si los países en desarrollo adoptaran un planteamiento de negociación recíproco durante su participación en una ronda futura del GATT, una de las estrategias naturales sería explorar la posibilidad de formar una coalición. Sin embargo, debido a su heterogeneidad, los tipos de coalición que podrían formarse probablemente diferirán dependiendo de cada problema. Cualquier coalición tenderá también a ser dominada por los países en desarrollo más importantes. Esto se aparta mucho de la idea de una sola coalición de todos los países en desarrollo, que sirve de fundamento a la UNCTAD o al Grupo de los 77. Además, algunos países en desarrollo encontrarán que sus intereses comerciales se traslapan con los de otros cuyos problemas son similares, lo cual confundirá aún más la distinción entre países desarrollados y países en desarrollo en el ámbito de las relaciones comerciales.

8. Con un planteamiento de negociación recíproca, los países en desarrollo también tendrán que decidir cuánto proteccionismo están dispuestos a eliminar de sus propios mercados. Los economistas del desarrollo en el Norte desde hace tiempo enfatizan las virtudes de una liberalización unilateral del comercio en los países en desarrollo. Sin embargo, una vez que estos países consideren la liberalización como grupo y no en forma individual, tendrán influencia negociadora y podrán utilizarla para lograr concesiones en el acceso a los mercados de los países desarrollados. Sus acciones conjuntas también podrían influir en sus términos de intercambio individuales. La amenaza de una liberalización comercial discriminatoria Sur-Sur más activa, fuera del marco del GATT, podría igualmente dar a los países en desarrollo una ventaja en la negociación, aunque hasta ahora los antecedentes a este respecto no han sido demasiado alentadores.

9. Antes de iniciar un proceso de negociación recíproca, los países en desarrollo deben ponderar la importancia del acceso a las manufacturas, así como analizar cuidadosamente los costos y beneficios de una participación más activa en el GATT. Por una parte, existe cierto desorden en el mismo sistema del GATT, además de que la posición negociadora adoptada por los países desarrollados en este organismo podría no responder a los intereses de los países en desarrollo. El mundo desarrollado generalmente adopta un punto de vista mercantilista y considera la liberalización como concesión de un país importador en beneficio de un país exportador. La participación activa en un proceso negociador del GATT podría tener como resultado una liberalización nacional más lenta, mientras se espera que se inicien las negociaciones en torno a un mejor acceso a los mercados del exterior.³

³ Un argumento (surgido durante una conversación con Martin Wolf) sugiere que por esto el proteccionismo australiano está entre los más estrictos de todos los países

Por otra parte, la posibilidad de justificar la liberalización interna por requerimiento de los acuerdos internacionales, podría acelerarla y producir más rápidamente los beneficios que vienen aparejados a la eliminación de políticas internas dañinas.

10. Es claro que para lograr la liberalización del comercio en los países en desarrollo, sea unilateralmente o como parte de una negociación multilateral, existen consideraciones de ajuste interno y redistribución de los ingresos que hay que contemplar. Cuando los países desarrollados avanzan hacia un sistema comercial más abierto para las importaciones de los países en desarrollo, también se presentan cuestiones de ajuste interno. Es obvio que estas cuestiones, así como las consideraciones que las sustentan, también son claves tanto para la posición negociadora de los países en desarrollo en el GATT, como para las perspectivas de lograr un sistema de comercio mundial más abierto y liberal a través de negociaciones multilaterales.

II. Factores implícitos en la posición negociadora de los países en desarrollo durante las rondas anteriores

El principal objetivo que persiguen los diferentes países a través de las negociaciones comerciales en el marco del GATT es obtener un acceso mejor y más seguro a los mercados extranjeros a través de limitaciones conjuntamente acordadas y/o reducciones a las medidas proteccionistas en el comercio de los países participantes en las negociaciones. El GATT mismo puede considerarse como resultado de las negociaciones bilaterales estadounidenses sobre política comercial llevadas a cabo en la década de 1930 y gracias a las cuales se ampliaron los beneficios bajo las cláusulas de NMF. En el momento de su nacimiento en 1947, el GATT abrigó varios aspectos básicos: la no discriminación en las restricciones comerciales (NMF), la transparencia de las medidas comerciales, y las negociaciones recíprocas como vehículo a través del cual lograr una liberalización comercial. A partir de entonces, se han llevado a cabo siete rondas de negociaciones que han reducido en forma significativa las barreras arancelarias en el comercio entre los países desarrollados, particularmente en lo tocante a los productos manufacturados. Se reconoce ampliamente que el GATT es una de las fuentes principales de la apertura entre las economías industriales en los años de la posguerra.⁴

Sin embargo, como ya se señaló, el propósito de la política comercial comprendida en el planteamiento de negociaciones recíprocas para la liberalización comercial que sustenta el GATT es, en esencia, mercantilista. Las

miembros de la OCDE. Han estado esperando, en vano, que otros países desarrollados liberalicen sus políticas agrícolas para que ellos puedan entonces negociar la suspensión de la protección a sus productos manufacturados.

⁴ Véase el apéndice A, donde se describe más detalladamente el GATT y se resume además el resultado de esas rondas de negociaciones.

importaciones son indeseables desde el punto de vista del país importador, las exportaciones son un beneficio para los países exportadores, y se intercambian "concesiones". Este enfoque choca con el análisis tradicional de las ganancias provenientes del comercio, sostenido por los economistas académicos. En cuanto a los países en desarrollo, puesto que son pequeños en relación con la economía mundial más amplia, la opinión generalizada es que obtendrán mayores beneficios de las medidas unilaterales dirigidas a la liberalización de su comercio. Esto significa que los países en desarrollo no deben centrar sus esfuerzos en un intercambio de concesiones a través de negociaciones multilaterales en el GATT, sino que deberían intentar eliminar unilateralmente cualquiera de las restricciones comerciales que imponen.

Pese a estos argumentos, hasta ahora pocos países en desarrollo han intentado una liberalización comercial, sea ésta unilateral o multilateral. Han conservado sus barreras proteccionistas y pretendido obtener un trato especial y diferencial. Desde hace mucho tiempo argumentan que son incapaces de liberalizar su comercio en forma significativa debido a restricciones de sus balanzas de pagos y que sus propias necesidades de desarrollo de un mercado interno seguro para la sustitución de importaciones justifican su proteccionismo. En 1965, lograron obtener que los países desarrollados acordaran añadir una serie de artículos a los estatutos del GATT (conocidos como Parte IV) en los cuales se reconoce su trato "especial y diferencial".

De hecho, al haber logrado la Parte IV del GATT (y posteriormente una serie de preferencias comerciales contempladas bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), este trato especial y diferencial actualmente se ha convertido en uno de los puntos a defender. Algunos países en desarrollo temen que una nueva ronda comercial podría, en parte, funcionar como mecanismo de los países desarrollados para erosionar las preferencias comerciales que disfrutaban hoy. De este modo, el trato especial y diferencial dificulta mucho más una nueva ronda de negociaciones, puesto que el planteamiento de negociación recíproca de los países en desarrollo aparece para algunos de ellos como un indicador de la disposición a poner en la mesa de las negociaciones lo que ya han logrado ganar.

Así, aunque calificamos la posición de los países en desarrollo en las anteriores rondas de negociaciones del GATT como "pasiva", no queremos sugerir que estos países se hayan mostrado desinteresados respecto a la forma que toman los acuerdos comerciales a nivel mundial. Tampoco sugerimos que no hayan expresado sus preocupaciones y exigencias de cambio. El término "pasivo" simplemente indica la falta de participación en negociaciones en el marco del GATT.

Existe una larga y compleja historia que precede a lo anterior y que el lector interesado puede consultar en los apéndices B y C, donde se describe el trato a los países en desarrollo contemplado por el GATT, y la evolución de la posición comercial de los países en desarrollo en la UNCTAD. En el apéndice B, se resumen los debates celebrados en las décadas de 1950 y 1960

en torno al trato que debía darse a estos países en el sistema del GATT. El apéndice C detalla el pensamiento implícito en la creación de la UNCTAD y esboza la forma en que las subsiguientes conferencias de este organismo han enfocado las cuestiones comerciales. Estas acciones se señalan en los cruciales informes Haberler (1958) y Prebisch (1964), los cuales, con el tiempo, lograron que los países desarrollados reconocieran que los problemas comerciales de los países en desarrollo son diferentes de los suyos y, en parte, provocados por las políticas comerciales aplicadas por el mundo desarrollado. Los dos principales resultados de estas acciones son la Parte IV del reglamento del GATT, de 1965, que incluía muy específicamente el concepto de trato especial y diferencial, y el GSP, de 1971.⁵

Sin embargo, es necesario seguir recordando una amplia gama de factores, para poder comprender cómo ha surgido esta exigencia de trato especial y diferencial, tan importante para la posición de los países en desarrollo en las negociaciones del GATT.

1. *Sustitución de importaciones*

A partir de la década de 1930, el mundo en desarrollo ha considerado que la sustitución de importaciones es una estrategia de desarrollo tan deseable como necesaria. Este punto de vista se basa en la premisa que afirma que la industrialización es vital para el crecimiento. A su vez, la industrialización requiere ya sea un rápido crecimiento de exportaciones manufacturadas o, de no contar con mercados de exportación, un mercado interno seguro que le permita avanzar. Así, durante muchos años la sustitución de importaciones ha sido sinónimo de la necesidad de barreras proteccionistas, detrás de las cuales pueden crecer e industrializarse los países en desarrollo.

Mientras la sustitución de importaciones tenga este significado, son pocas las concesiones que pueden hacer los países en desarrollo, como parte del proceso de negociaciones comerciales para el acceso a sus mercados. Además, los mercados de exportación adquieren mayor importancia puesto que son cruciales para una estrategia de crecimiento basada en la industrialización, especialmente si el mercado interno es reducido.

La búsqueda de acciones unilaterales de socios comerciales que permitan un mejor acceso a los mercados del exterior, basadas en un reconocimiento del trato especial y diferencial parece la opción lógica consistente con esta estrategia.

2. *Restricciones de la balanza de pagos*

La exigencia de un trato especial y diferencial también nace de la idea generalizada de que los problemas con la balanza de pagos en los países en desa-

⁵ Véase también Dam (1970), Jackson (1969) y Hudec (1986).

rrrollo dificultan en extremo su liberalización comercial. La escasez de divisas extranjeras se considera frecuentemente endémica en estos países, al igual que una característica inevitable de su etapa de desarrollo.

De hecho, estas restricciones en la balanza de pagos refleja en gran medida el régimen de tasa de cambio existente en muchos países en desarrollo y son engañosos los argumentos en el sentido de que representan obstáculos para la liberalización comercial en sentido absoluto. En la década de 1960, cuando la mayoría de los países en desarrollo adquirió su independencia, adoptaron el régimen de tasa de cambio fijo de los países desarrollados, común en esa época. En general, las políticas monetarias y otras políticas nacionales no se adaptaban a las tasas de cambio fijo elegidas, dando como resultado la escasez de divisas extranjeras. Con el tiempo, esta escasez se agudizó en la medida en que las políticas internas se apartaban cada vez más de las requeridas para lograr las paridades fijas que permitiesen la convertibilidad, los flujos de libre comercio y los mercados cambiarios. La situación empeoró debido a que, luego de 1971 y el abandono de los acuerdos de Bretton Woods, los países en desarrollo generalmente mantuvieron este régimen (a diferencia de los países desarrollados), con ajustes poco frecuentes y generalmente discretos en sus tasas de cambio. Normalmente, las tasas internas de inflación son superiores a las fluctuaciones en la tasa de cambios, por lo que persiste un exceso en la demanda de divisas extranjeras las cuales, a su vez, parecen inevitablemente insuficientes.

En realidad, las restricciones comerciales más rigurosas en el mundo en desarrollo pueden considerarse, en parte, una respuesta a los problemas de balanza de pagos, generados en la mayoría de los países por la combinación de regímenes fijos de tasa de cambios y las políticas monetarias nacionales. Debido a su falta de disposición para apartarse de este régimen de política monetaria/tasa de cambios, muchos países en desarrollo han concluido que hasta que la situación de su balanza de pagos mejore y permita considerar un enfoque más liberal para su política comercial, su única opción es la posición negociadora pasiva en el GATT.

No obstante, las presiones políticas internas también están relacionadas, en parte, con la determinación de mantener estos regímenes de tasa de cambios fija. Luego de una devaluación, los incrementos en los precios de los energéticos importados, los alimentos y otros productos adquiridos sobre todo por las clases de menores ingresos pueden provocar fuertes reacciones y (en ocasiones) llegar al derrocamiento de un gobierno. Sin embargo, la escasez de divisas extranjeras y su consecuente racionamiento, dificultan la liberalización comercial, puesto que sin una devaluación, una flotación descendente administrada o una política monetaria interna restrictiva, esta escasez lentamente se agudiza y las reducciones a las barreras comerciales sólo servirán para exacerbarla.

3. *Amplitud y patrón del comercio Norte-Sur*

La sustitución de importaciones y el régimen de tasa de cambios no han sido los únicos factores implícitos en el planteamiento negociador pasivo en el GATT por parte de los países en desarrollo; también ha influido la reducida importancia del comercio, como el estar constituido por productos no procesados.

Durante la década de 1950, predominó en el comercio Norte-Sur el intercambio de productos manufacturados del Norte (importaciones de países en desarrollo), por materias primas y productos no procesados (exportaciones de países en desarrollo).⁶ Las barreras de los países desarrollados a las exportaciones de los países en desarrollo no representaban el problema en que se han convertido actualmente, puesto que las barreras comerciales en el Norte eran, en gran medida, contra los productos manufacturados (además de otras barreras para productos agrícolas de zona templada y que los países desarrollados aplicaban cabalmente entre sí).

La atención se centraba tanto en los efectos de una escalada contra los productos procesados para prevenir un mayor grado de procesamiento de materias primas en los países en desarrollo, como en el deterioro evidente de los términos de intercambio de estos países.⁷ Parecían necesarias ciertas medidas en el terreno comercial para frenar o revertir esta tendencia, motivando aún más las exigencias de un trato especial y diferencial. Estas preocupaciones llevaron a la creación de la UNCTAD y del Programa Integrado para Productos no Procesados (PIP). El logro de un acceso mejor y más seguro a través de negociaciones recíprocas no parecía una estrategia deseable, en parte debido a los patrones de las barreras y a los flujos comerciales.

4. *Las cláusulas NMF en el GATT*

Otro de los factores que explica la posición pasiva de los países del GATT fue la forma en que se realizaron éstas entre los países desarrollados. Bajo el principio de NMF del GATT, cualquier reducción a las barreras comerciales acordadas entre dos países, se extiende automáticamente a otros. Así, mientras que los países más pequeños generalmente resultan proporcionalmente más beneficiados que los países mayores ante una liberalización comercial en el GATT, también poseen menos incentivos para su participación, puesto que pueden lograr sus objetivos en el momento en que los países más importantes acuerdan reducciones mutuas en sus barreras comerciales. Al per-

⁶ Los cuadros 1 y 2 del apéndice D indican que más de 50% de las exportaciones de los países en desarrollo en 1955 fueron productos agrícolas y materias primas, mientras que estos mismos artículos sólo representaban 23% de sus importaciones.

⁷ Para un análisis más reciente de los datos implícitos en este punto de vista tan defendido, véase Singer (1950) y Prebisch (1962). También Sproas (1980) y Michaely (1980).

catarse de ello, los países en desarrollo naturalmente advirtieron la escasez de incentivos para su participación en las negociaciones recíprocas,⁸ aun cuando los países desarrollados más grandes negociaban entre sí y reducían sus barreras no sólo entre uno y otro, sino también para los países en desarrollo.⁹

5. Otros factores

Existen diversos factores que intervienen en la posición negociadora de los países en desarrollo. En el decenio de 1950, el comercio Norte-Sur era pequeño comparado con el comercio Norte-Norte, otorgaba poco poder negociador a los países en desarrollo y reducía aún más su disposición a participar. Esto debilitó además el interés de los países desarrollados por comprometer a los países en desarrollo en un planteamiento de negociación recíproca. Los países desarrollados también pensaban que en la época post-colonial podían contar con la benevolencia del mundo desarrollado para velar unilateralmente por sus intereses comerciales, con lo que su planteamiento negociador resultaba aún más pasivo.

Todos estos factores sirvieron para alimentar la opinión generalizada en las décadas de 1950 y 1960 en el sentido de que los países en desarrollo poseían problemas únicos que les impedían liberalizar su comercio y que la estrategia apropiada para éstos en cuanto a las negociaciones comerciales a nivel mundial era obligatoriamente la argumentación de su categoría especial y diferencial. En realidad, la mayoría de los países en desarrollo pensaban que ésta era la única manera de proceder, en gran medida debido a que su preocupación fundamental era incrementar las ganancias por exportaciones y aliviar tanto sus problemas de balanza de pagos como el evidente deterioro de sus términos comerciales. Esto implicaba la búsqueda de medidas unilaterales y selectivas del mundo desarrollado a favor de los países en desarrollo, es decir, el trato especial y diferencial. Muchos en el mundo desarrollado aceptaron la validez de este planteamiento.

⁸ Esto también se debió en parte a la naturaleza de las negociaciones anteriores basadas en la regla del "proveedor principal", en la cual los países en desarrollo desempeñaban un papel muy limitado. En la subsiguiente Ronda Kennedy, donde se impusieron recortes arancelarios del otro lado de la frontera, estaban más interesados en lograr un trato especial o diferencial.

⁹ Sin embargo, hay que señalar que en la Ronda de Tokio, se produjeron cambios hacia un acuerdo de cláusula de NMF "condicional", según la cual las ventajas de las normas negociadas sólo recaerían en las partes contratantes que las firmaban. Como resultado de ello, muchos países en desarrollo fueron efectivamente excluidos de los beneficios de las negociaciones.

III. Cambios en los patrones comerciales, proteccionismo e ideas acerca de las estrategias de desarrollo: su influencia en la posición negociadora de los países en desarrollo

Pese a que aún existe en el mundo en desarrollo un amplio consenso en el sentido de que el objetivo fundamental en cualquier negociación del GATT debería ser conservar su categoría especial y diferencial de este organismo,¹⁰ así como obtener un mayor acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados, este punto de vista actualmente ya no es tan uniforme ni posee la fuerza que solía tener. Lo anterior puede atribuirse a una serie de acontecimientos que han afectado el comercio de algunos de los países en desarrollo más exitosos en las décadas de 1970 y 1980, así como a la conciencia de que el trato especial y diferencial no ha producido los grandes beneficios esperados para los países en desarrollo.

1. Cambios en el volumen comercial y la composición de productos en los países en desarrollo

Tanto el volumen como el patrón productos/país en el comercio de los países en desarrollo ha cambiado a partir de la década de 1950. Los cuadros incluidos en el apéndice D resumen una gran parte de la información más importante.

El cuadro 1 indica un fuerte crecimiento del volumen de las exportaciones de los países en desarrollo hacia los países desarrollados a partir de 1950. En 1955, las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo constituían aproximadamente 6% del total de sus exportaciones, mientras que en 1980 llegaban a 10%. Debido a que su base era tan reducida, la cantidad de estas exportaciones no es la que podría suponerse, tomando en consideración las preocupaciones tan frecuentemente expresadas acerca del acceso de las exportaciones de manufacturas; sin embargo, su tasa de crecimiento es alta. En contraste con ello, la relativa importancia de las importaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo prácticamente no ha variado en más de 30 años. Lo que sí ha ocurrido son impresionantes cambios en cuanto a la importancia del petróleo en el comercio de los países en desarrollo comparada con la que tenía en 1950.¹¹

Sin embargo, estos datos disfrazan otros cambios ocurridos entre los países que forman el mundo en desarrollo. Se ha producido un rápido crecimiento tanto en las economías de la cuenca del Pacífico como en su co-

¹⁰ Por ejemplo, en junio de 1985 en una Declaración para las otras Partes Contratantes, 25 países en desarrollo subrayaron la necesidad de mantener un trato especial y más favorable durante la siguiente ronda.

¹¹ Esto depende en parte de la elección del año del que se dispone de datos. Los cuadros del apéndice D se basan en datos de 1980, cuyas cifras, comparadas con las actuales, exageran la importancia del petróleo.

mercio (en particular en Corea del Sur, Hong Kong y Singapur), ya que la mayoría de sus tratos comerciales son de productos manufacturados. En contraste con lo anterior, la zona del África subsahariana ha experimentado disminuciones absolutas en sus exportaciones no petroleras a partir de la década de 1950, las cuales siguen siendo casi exclusivamente de productos no procesados. América Latina presenta una situación más compleja; muestra un crecimiento en el comercio durante las décadas de 1960 y 1970 y una importante disminución a partir del surgimiento de los problemas de endeudamiento a principios del decenio de 1980 (aunque durante los últimos dos años, Brasil ha aumentado de manera importante sus exportaciones y con tasas superiores a las de los países de industrialización reciente [PIR] de Asia). El subcontinente indio es otro caso diferente, cuyo crecimiento comercial es más lento, aunque constante a partir de la década de 1950, pero sin presentar la importante disminución de su tasa de crecimiento a principios de la década de 1980 (véase el cuadro 8 del apéndice D).

Estos cambios han servido para dar mayor relevancia a las barreras comerciales impuestas en el mundo desarrollado a las importaciones de manufacturas de un pequeño número de países en desarrollo clave, con Corea del Sur a la cabeza. Por otra parte, el aumento en los ingresos de los países en desarrollo de más rápido crecimiento ha incrementado el poder negociador de éstos debido a que las cuestiones relacionadas con el acceso a sus mercados se han vuelto consecuentemente más importantes para los países desarrollados.

2. Cambios en el proteccionismo de los países desarrollados

Además de los cambios en los volúmenes y patrones comerciales, también han ocurrido marcados cambios en las barreras proteccionistas que los países desarrollados imponen a los países en desarrollo. Las siete rondas de negociaciones del GATT celebradas a partir de 1947 han reducido en forma sustancial los niveles de aranceles aplicados por los países desarrollados no sólo entre sí, sino también frente a los países en desarrollo. Sin embargo, estas reducciones se han limitado en gran medida a las manufacturas, y el comercio de productos agrícolas de los países desarrollados no se ha liberalizado en forma significativa.¹²

No obstante, han ocurrido otros cambios en el sistema de comercio mundial, que han afectado profundamente a los países en desarrollo. El cambio principal ha sido la proliferación de acuerdos comerciales administrados mediante restricciones voluntarias a la exportación y que abarcan la industria textil, la de artículos electrónicos, la de acero y la automotriz.

El crecimiento de estas exportaciones se resume en el apéndice E. Comenzando con el acuerdo a corto plazo sobre textiles de algodón, firmado

¹² Véase Trela, Whalley y Wigle (1986).

en 1962, las restricciones comerciales tanto en prendas como en telas han aumentado y se han ampliado en cinco subsecuentes renegociaciones de estos acuerdos, actualmente comprendidos en el Acuerdo Multifibras (renegociado en 1986). En lo tocante al acero, en este momento se negocian acuerdos de restricción voluntaria entre Estados Unidos y una serie de países tanto desarrollados como en desarrollo. Por lo que respecta a otras áreas de la producción, la difusión del comercio administrado se ha convertido en uno de los principales temas.

En función de esta experiencia, muchos países en desarrollo llegan a la conclusión de que, cuando penetran los mercados de los países desarrollados, en especial con manufacturas, se arriesgan a encontrarse con medidas restrictivas bajo la amenaza de acciones de seguridad. Incluso la sola amenaza de utilización de estas medidas sirve para restringir su acceso al mercado.

De hecho, como lo evidencian los cuadros que documentan la evolución de estos acuerdos en el apéndice E, la mayoría de estas restricciones comerciales se ha iniciado mediante la interpretación entre países desarrollados. Aun en el caso de los textiles, el impulso inicial se debió a fricciones comerciales entre Estados Unidos y Japón. Sin embargo, con el tiempo, el avance de estos acuerdos claramente parece indicar la imposición de nuevas restricciones, junto con una ampliación del número de países afectados, incluyendo (y a la larga centrándose en) los países en desarrollo. El siguiente paso parece ser un mayor énfasis específico para cada país y por producto.

Una dificultad más reciente para los países en desarrollo ha sido el notable incremento en la recurrencia a la protección contingente, particularmente en Estados Unidos, pero también hasta cierto punto en Europa.¹³ Asimismo, algunos de los países desarrollados, como Canadá, se han visto afectados por estas medidas.

La discusión detallada de los orígenes del sistema de protección contingente sobrepasa los límites de este artículo, pero en gran medida éstos reflejan la internacionalización de la legislación correctiva (leyes de amparo) del comercio estadounidense (que cubren compensación, impuestos *antidumping* y otras medidas proteccionistas emanadas de las rondas Kennedy y Tokio). El umbral por encima del cual se aplican las medidas de protección de contingencia en los grandes países desarrollados sin duda ha descendido y proporciona actualmente a los productores de esos países un arsenal de procedimientos con los cuales pueden hostilizar a los competidores extranjeros. En consecuencia, las negativas de acceso al mercado, o incluso la sola amenaza de negativas, se han convertido en una de las principales preocupaciones para los países en desarrollo. Por ejemplo, el crecimiento de las exportaciones en Corea del Sur disminuyó significativamente en 1985. El argumento es que las medidas de protección contingente, junto con res-

¹³ Véase Grey (1980).

tricciones provenientes de acuerdos de comercio administrado más rigurosos son la causa de este problema.¹⁴

3. *Sustitución de importaciones y actuación en el crecimiento*

Otro factor que ha mejorado la receptividad a un planteamiento de negociación recíproca en los países en desarrollo ha sido la disposición cada vez mayor a liberalizar sus propias políticas comerciales, sea unilateral o multilateralmente. El factor clave ha sido la diferencia de crecimiento experimentada entre los países en desarrollo que han adoptado estrategias comerciales con miras al exterior y aquellos que han conservado sus miras hacia el interior.

De cualquier manera, los países que han seguido firmemente con políticas de sustitución de importaciones, no han logrado la trayectoria de crecimiento esperada en las décadas de 1950 y 1960. En contraste con lo anterior, los países del Pacífico y otros que han seguido políticas comerciales más liberales (en gran medida gracias a los éxitos iniciales con la promoción de exportaciones), han tenido una actuación significativamente mejor y en algunos casos espectacular. Como resultado de ello, muchos países del mundo en desarrollo explican este vigoroso crecimiento no por la sustitución de importaciones, sino por la liberalización en el comercio.

4. *Experiencia de los países en desarrollo con el trato especial y diferencial y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*

Un último factor que ha logrado que algunos países en desarrollo se sientan más dispuestos a contemplar un planteamiento de reciprocidad en las negociaciones del GATT, ha sido la percepción de que ni el trato especial y diferencial, ni el SGP han producido beneficios significativos y concretos para ellos. Aunque es cierto que el SGP ha sido provechoso, el margen de preferencias sigue siendo modesto. Los mayores beneficios para los países en desarrollo han provenido, más que de las preferencias contempladas en el SGP, de las reducciones arancelarias mismas en el marco del GATT.¹⁵

En realidad, en este momento algunos países desarrollados (Nueva Zelanda sería un caso), están comenzando a limitar su aplicación del SGP ya

¹⁴ Véase también la polémica acerca de la situación entre Estados Unidos y México, en Nogués (1986).

¹⁵ Véase Langhammer y Sapir (1984), donde aparece el análisis más reciente de este tema. Baldwin y Murray (1977) también evalúan el beneficio de las preferencias para los países en desarrollo. Sin embargo, los resultados del modelo de comercio mundial de Whalley (1985) son importantes en este caso, ya que muestran claramente que, como sucede en el GATT, la liberalización comercial entre los países desarrollados concentrada en las manufacturas ha incrementado el comercio Norte-Norte de manufacturas, a costa del comercio Norte-Sur de materias primas/manufacturadas, y ha empeorado la posición de los países en desarrollo a través de un deterioro de sus términos comerciales.

que, a diferencia de los acuerdos multilaterales logrados en el GATT, este sistema representa una medida voluntaria de los países desarrollados. Éstos pueden redefinir su aplicación del SGP en cualquier momento e incluso cancelarlo si así conviene a sus intereses. De tal manera que, además de lo reducido de los beneficios obtenidos mediante las preferencias existentes, su continuidad dista mucho de estar garantizada. La conclusión a que han llegado algunos países en desarrollo es que podrían lograrse más ventajas mediante la participación en el proceso de negociaciones recíprocas, en el cual cada parte se beneficia y las concesiones están garantizadas por el derecho de suspensión de las mismas, y no a través de continuas exigencias para la obtención de medidas unilaterales y selectivas.

Todos estos son factores implícitos en las iniciativas de ciertos círculos del mundo en desarrollo para avanzar hacia un enfoque de negociación recíproca en cuanto a políticas comerciales. Esto refleja una preocupación por negociar un acceso más amplio y seguro a los mercados de los países desarrollados, reconociendo la influencia potencial que podrían utilizar los países en desarrollo en tales negociaciones, mediante el ofrecimiento de modificaciones a sus propias medidas comerciales restrictivas, a cambio de mejores condiciones de acceso en el extranjero.¹⁶

IV. ¿Cómo deben enfrentar al GATT los países en desarrollo y qué implicaciones tendría una posición negociadora más activa?

Desde hace tiempo, los países en desarrollo han visto al GATT como un "club de ricos". El planteamiento de la mayoría de ellos en las negociaciones multilaterales anteriores ha sido cauteloso y sigue siéndolo para la ronda que se avecina. Algunos argumentan que su estrategia en una nueva ronda debería ser defensiva, para poder mantener e incrementar el trato especial de que disfrutan.¹⁷ La posición contraria es que pese a la existencia de la Parte IV del estatuto del GATT y del SGP, los países en desarrollo han obtenido pocas ventajas de su insistencia en un trato especial y preferente, y que se requiere de un planteamiento más activo de negociaciones recíprocas.

En la práctica, aún si un número importante de países en desarrollo avanza hacia una posición de negociaciones comerciales recíprocas, la formulación de una estrategia concreta es algo complejo. Estos países tendrán que decidir en forma individual sus propias posiciones, en vez de apoyarse en un planteamiento amplio de grupo, y el problema es que muchos de los te-

¹⁶ Véase también Shafaeddin (1984).

¹⁷ Como ya se dijo, esta actitud se refleja, en gran medida, en la declaración oficial de la posición de los países menos desarrollados ante la ronda venidera, presentada en junio de 1985, que repetía sus exigencias de trato especial y diferencial.

mas de la actual agenda¹⁸ podrían lesionar los intereses de algunos países en el plano individual. Así, es muy probable que se integren coaliciones que reflejarán los cálculos pragmáticos de pérdidas o ganancias individualmente, y es de esperar que existan intercambios entre los diferentes países, tema por tema. Por otra parte, para que estas coaliciones sean viables, tendrán que estar encabezadas por un número relativamente reducido de países, en particular los mayores países en desarrollo, que poseen más fuerza debido al ofrecimiento de liberalización de sus propios mercados.

La comprensión del espectro general de los factores que se presentarán es uno de los objetivos del proyecto para el cual se preparó este artículo; sin embargo, ya en esta etapa pueden señalarse algunas de las consideraciones más obvias.

1. La heterogeneidad de los intereses comerciales en el mundo en desarrollo

Como ya se ha subrayado, los intereses comerciales de los países en desarrollo difieren marcadamente entre sí. Para los países del Pacífico, los temas principales que enfrentan incluyen la continuación y el mejoramiento de las condiciones de acceso para sus exportaciones de manufacturas. Estos países han resultado muy afectados por los acuerdos de restricción voluntaria negociados bajo la amenaza de imposición de medidas preventivas y de protección contingente. Consideran que sería benéfico para sus intereses establecer una disciplina más severa en el uso de las medidas proteccionistas de los países desarrollados, lo que les permitiría en gran medida un crecimiento continuo de sus exportaciones manufactureras. Estas exportaciones reciben también el efecto (tanto benéfico como perjudicial) de los acuerdos de restricción que incluyen a los textiles. Las cuestiones tocantes al Acuerdo Multifibras les son por esto de vital importancia. Los países del sudeste asiático se encuentran en una situación diferente, ya que dependen más de sus materias primas y muchos de ellos tienen enormes deudas.

La situación también cambia en África, puesto que, con excepción del petróleo, los volúmenes de exportación han disminuido a partir de su independencia, y su comercio sigue siendo básicamente de materias primas.¹⁹ Así, los problemas relacionados con el acceso para las exportaciones de manufacturas actualmente carecen de importancia.

En América Latina, los temas tocantes al acceso de manufacturas son de vital interés para Brasil, pero la actividad exportadora de la mayoría de los otros países latinoamericanos sigue estando en función de sus productos no procesados. Aun para Brasil, la relación entre mejores condiciones

¹⁸ La probable lista de temas de la agenda para una nueva ronda se resume en el apéndice G.

¹⁹ Véase el apéndice F, donde se resumen los actuales acuerdos comerciales para productos no procesados.

de acceso para sus exportaciones de manufacturas y la firma de acuerdos más estrictos para el pago de intereses y la amortización de la deuda es tal vez la cuestión más importante. La heterogeneidad entre los grupos continentales de América Latina se ilustra muy bien en el caso de Argentina, cuya principal preocupación es el acceso al mercado para exportaciones de productos agrícolas de zona templada.²⁰

En el subcontinente indio se presentan nuevamente problemas para el acceso a los mercados, pero en un contexto diferente. Por ejemplo, la India ha tenido que enfrentar complejos casos *antidumping* que incluían supuestos efectos debidos a programas de devolución de impuestos a los exportadores, y que difieren mucho de los casos que se presentan en los países del Pacífico; éstos tienen más en común con algunos casos *antidumping* en Estados Unidos a fines de la década de 1970 contra ciertos fabricantes japoneses de televisores de color. A su vez, los intereses de estos países en el Acuerdo Multifibras son muy diferentes a los de algunos países del Pacífico, debido a que tienden a producir a más bajo costo que los países de nuevo ingreso en los mercados textiles.²¹

Podríamos comenzar²² con un grupo de países en desarrollo que han comprobado su posibilidad de éxito en el comercio internacional. En este grupo se incluiría a Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur. Se trata de países pequeños que enfrentan problemas, ya sean reales o potenciales, para su acceso al mercado de exportaciones de manufacturas. A éstos siguen países como Brasil y Filipinas, que han obtenido resultados razonablemente positivos en sus exportaciones, pero cuya situación de endeudamiento domina ya su comercio. Las relaciones entre deuda y comercio son muy importantes en tales circunstancias.

Luego vienen los exportadores primarios que han logrado cierto éxito, tales como Costa de Marfil y Malasia, cuyos intereses en cuestiones comerciales tienden a centrarse menos en la exportación de manufacturas que en mejores términos de intercambio para sus exportaciones de productos no

²⁰ Los cereales proporcionan un ejemplo interesante de la forma en que las cuestiones comerciales interfieren con los intereses de los países en desarrollo individualmente considerados. Los subsidios agrícolas en Europa y Estados Unidos generan excedentes que producen ganancias para ciertos países en desarrollo con características de importador neto, pero que también incluyen restricciones para el acceso, que afectan a países exportadores como Argentina. Véase además Nogués (1985) y Valdez y Zeitz (1986).

²¹ De hecho, una de las numerosas paradojas del Acuerdo Multifibras es que países en desarrollo de menores ingresos (tales como Bangladesh, Sri Lanka y la India) firman un acuerdo que proporciona a proveedores de países en desarrollo de mayores ingresos (y mayores costos) del Pacífico posiciones protegidas en el mercado. Uno de los argumentos comunes es que esto beneficia los intereses de los productores en los países que reciben los beneficios de cuota y que determinan la política nacional, aunque para los intereses nacionales la eliminación de su categoría del NMF sería beneficiosa.

²² Esta clasificación proviene de una sugerencia de Hollis Chenery.

manufacturados. Finalmente están los productores primarios de África, cuya actuación ha sido pobre (con tasas de crecimiento de exportación incluso negativas). Estos países tienden a imponer reglamentaciones internas muy estrictas impidiendo así los ajustes necesarios para una actuación exitosa en su exportación. La solicitud de aumentos en ayuda financiera para sus importaciones, tendiente a aliviar los cuellos de botella en estos países, podría ser un vehículo más importante para producir un crecimiento de su PNB que un intento por promover el crecimiento de sus exportaciones a través de la discusión de problemas de acceso a mercados extranjeros.

Sin embargo, no importa cómo se mire, la heterogeneidad entre los países en desarrollo es marcada, y es evidente que en tales circunstancias sería difícil formular una posición negociadora para los países en desarrollo.

2. Superposición y conflictos de interés en una probable agenda para la próxima ronda de negociaciones

Otra de las complicaciones que se presentan en la formulación de un planteamiento negociador para los países en desarrollo en las negociaciones recíprocas es que los intereses de estos países en el plano individual respecto a los temas tentativos de la agenda de una negociación comercial futura se superponen y entran en conflicto entre sí.²³ De hecho, en varios casos, los intereses de ciertos países en desarrollo parecen tener más en común con países desarrollados que poseen el mismo tipo de problemas, que con otros países en desarrollo.

Por ejemplo, Argentina es uno de los principales partidarios de la inclusión de productos agrícolas en las negociaciones comerciales, junto con Canadá, Australia y Estados Unidos. Sin embargo, otros países en desarrollo importadores de granos saldrían perdiendo si la reducción de barreras comerciales a los granos incrementara los precios mundiales.

Respecto a las garantías y la compensación, los países de la costa del Pacífico, así como los del subcontinente, supuestamente apoyarían cualquier nuevo intento por aplicar con mayor disciplina estas medidas, al igual que algunos países de desarrollo intermedio como Canadá y los países escandinavos. No obstante, África y una gran parte de América Latina, excepto Brasil, podrían no estar demasiado interesados en esta cuestión.

En el área de los servicios, es bien sabido que India, Brasil, Egipto y Argentina, junto con Yugoslavia, se han opuesto a la inclusión del tema en una nueva ronda de discusiones en el GATT; sin embargo, algunos de los pequeños países en desarrollo como Zaire, han apoyado abiertamente una negociación en torno a los servicios. Esto parece reflejar en parte su preocu-

²³ El apéndice H contiene nuestros primeros intentos por identificar los intereses comerciales de los 11 países en desarrollo que participan en el proyecto de la Fundación Ford.

pación de que, a menos que exista un código acordado que permita un mayor acceso en el área de los servicios para los proveedores de países desarrollados, sus industrias de servicios podrían verse dominadas por productores de países relativamente ineficientes del mundo en desarrollo.

Esto sugiere que, de ocurrir la formación de coaliciones entre los países en desarrollo en alguna de las futuras negociaciones del GATT, éstas serían para problemas específicos y reflejarían la influencia que los países en lo individual pueden tener respecto a un problema dado. Para ser operativas, tendrían que estar dirigidas por un número pequeño de países. Es probable que sean los principales países en desarrollo los que dominen una coalición, al igual que sucede con los países desarrollados en las negociaciones del GATT. En el área de los servicios, Brasil e India, dos de los principales países en desarrollo, ya han comenzado a desempeñar un papel muy importante. Por otra parte, tanto a través de las negociaciones de protocolo para el acceso de México al GATT, como de las de renovación de membresía a China en este mismo organismo, parece probable que entren a negociar dos de los principales países en desarrollo que podrían tener influencia para la formación de coaliciones.²⁴

También podrían ocurrir importantes "acercamientos" entre los países en desarrollo y los países desarrollados en torno a temas particulares, dado que en muchas instancias se superponen sus intereses. Un ejemplo de esto es la coalición formada entre los 13 "comerciantes leales en agricultura", y que comprende a Australia, Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Fidji, Hungría, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Uruguay. Se trata de países que han tenido que soportar el impacto de la guerra de subsidios agrícolas entre Estados Unidos y la CEE durante 1986 y que formaron la coalición en un intento por presentar una posición común y alentar la inclusión de negociaciones de peso respecto al comercio de productos agrícolas en la próxima ronda. Otro ejemplo podría estar constituido en el futuro por problemas como la protección contingente, donde los intereses de potencias intermedias como Canadá frente a las amenazas a su acceso a los mercados estadounidenses no son diferentes de los de algunos de los países en desarrollo exportadores de manufacturas. Entonces, una característica más de las negociaciones podría ser que estos países, en función de sus intereses, decidieran apoyar algunas de las posiciones adoptadas por otros países en desarrollo.

²⁴ Sin embargo, no se ha estudiado mucho hasta qué punto se ha dado la formación de coaliciones en anteriores rondas del GATT. En las primeras rondas fue evidente el dominio de Estados Unidos; las rondas Dillon y Kennedy fueron en realidad negociaciones bilaterales entre Estados Unidos y la CEE; y la Ronda de Tokio fue muy similar, aunque con cierta participación de Japón. Si este punto de vista es correcto, puede argumentarse que la formación de coaliciones concretas en anteriores rondas del GATT ha sido limitada, lo que sugiere que la siguiente ronda será diferente, o que podría verse dominada en forma similar por los intereses de las principales potencias.

3. La inclusión en las negociaciones de medidas comerciales específicas para países en desarrollo

La formulación de un planteamiento negociador de reciprocidad para los países en desarrollo se complica aún más debido a que el GATT es, en gran medida, un "producto cultural limitado". Este organismo se diseñó fundamentalmente para tratar cuestiones relacionadas con aranceles; preveía la conversión a la larga de todas las otras restricciones comerciales en barreras arancelarias transparentes que podrían entonces negociarse. Es indudable que en las negociaciones con los países en desarrollo surgirán dificultades debido a que las restricciones comerciales en discusión no son comunes a los países desarrollados y a los países en desarrollo. Estos últimos no están habituados a enfrentarse a regímenes comerciales estructuralmente diferentes a los suyos en un organismo de tipo negociador.

Un buen ejemplo de estas dificultades es el régimen financiero común en los países en desarrollo, donde el racionamiento de divisas extranjeras se da paralelamente a una tasa de cambio fija. Puede argumentarse que este régimen es uno de los principales impedimentos para lograr una penetración significativa de importaciones en los mercados de los países desarrollados; sin embargo, aún no queda claro cómo podrían negociarse los límites a su utilización. Otros problemas incluyen la existencia de complejos sistemas de restricción cuantitativa, compuestos por el uso de sistemas tanto abiertos y generales, como categóricos para el otorgamiento de licencias; la amplia participación de empresas estatales en el proceso comercial, y los vínculos entre controles al comercio internacional y controles nacionales como el otorgamiento de licencias para la inversión y controles de precios.²⁵

V. ¿Hasta dónde pueden llegar las negociaciones en torno a la liberalización comercial, y cuáles serían sus beneficios y costos?

Es evidente que sería difícil tratar de evaluar hasta dónde podría llegar un proceso de negociaciones multilaterales recíprocas para lograr una liberalización del comercio entre países desarrollados y países en desarrollo.

En primer lugar, existen amplias consideraciones que habría que analizar. ¿Creen los países en desarrollo haber obtenido ganancias del trato especial y diferencial en el GATT y que es un avance que habría que proteger?, ¿o piensan que este trato especial y diferencial sólo les ha proporcionado pequeños beneficios directos y que los cambios en los patrones comerciales y proteccionistas en el mundo en desarrollo actualmente exigen un nue-

²⁵ Véase Mohammed (1985), donde aparece una detallada descripción del régimen de control de importaciones en la India, y sugiere las dificultades que enfrentarían los negociadores de países desarrollados (y en desarrollo) en cuanto a las concesiones de negociación.

vo planteamiento? En el mundo en desarrollo también debemos juzgar el grado de apoyo político a las medidas unilaterales diseñadas para ayudar a estos países. Estas medidas estarían motivadas (en parte) por un sentido de compasión; sin embargo, es preciso considerar igualmente las presiones proteccionistas generadas por grupos de productores y trabajadores afectados, quienes deben pagar los costos de ajuste ocasionados por las oleadas de importaciones provenientes del mundo en desarrollo.

En segundo término, es necesario evaluar tanto los costos como los beneficios de una liberalización multilateral para ambos grupos de países. Es justo decir que actualmente la mayoría de los economistas del desarrollo opinan que beneficios significativos a largo plazo y en el plano individual pueden derivarse de una importante liberalización comercial en los países en desarrollo; sin embargo, al parecer los beneficios realmente trascendentales resultan más bien de la liberalización unilateral y no bilateral. Esto no es sólo el resultado de un análisis de bienestar social tradicional, en relación a las restricciones comerciales en pequeñas economías abiertas, donde se subrayan las ventajas producidas por un avance hacia el libre comercio, sino también de la captación de una realidad en el sentido de que el régimen proteccionista de la política comercial en la mayoría de los países en desarrollo incrementa los costos de otras políticas internas distorsionantes. Éstas incluyen aspectos como gastos de representación y promoción ocasionales en la obtención de las licencias de importación, inversión excesiva en industrias protegidas o en decadencia, y una migración urbano/rural relativamente ineficiente incitada por una barrera comercial protectora para las industrias manufactureras.²⁶

En contraste con lo anterior, los modelos de equilibrio mundial que analizan escenarios en los cuales todos los países en desarrollo eliminan o reducen simultáneamente sus barreras comerciales, muestran efectos diferentes.²⁷ En la medida en que se basan en suposiciones de rendimientos constantes a escala y pasan por alto la mayoría de las complicaciones internas subrayadas antes, estos resultados deben calificarse; sin embargo, muestran la ganancia a nivel mundial producida por la liberalización total del comercio tanto de los países desarrollados y de los países en desarrollo, como algo relativamente modesto; tal vez no más de 1% del ingreso anual en el mundo. Sin embargo, estos modelos también sugieren que podría ocurrir un importante deterioro de los términos comerciales si los países en desarrollo liberalizan su comercio al mismo tiempo, reflejando así sus niveles relativamente más altos de protección comparados con los del mundo desarrollado. La liberalización comercial de un número reducido de países en desarrollo, sin la liberalización de otros más importantes es, de este modo,

²⁶ Véase Clarete y Whalley (1985), donde se discuten las interacciones de estas características con las políticas comerciales tradicionales en el caso de Filipinas.

²⁷ Véase Whalley (1985b).

muy diferente de una situación en la que todos los países en desarrollo liberalizan su comercio simultáneamente.

Los modelos que analizan los cambios en la política comercial de algunos países aislados e incorporan rendimientos constantes a escala y características de la estructura de mercado, muestran que las ganancias provenientes de una liberalización comercial unilateral serían mucho mayores (tal vez 10% de los ingresos anuales).²⁸ Aunque estos modelos hasta ahora se han creado sólo para países desarrollados, no parece haber razón para que las características del modelo que brinda mayores beneficios no puedan ser igualmente aplicables a los países en desarrollo.

Por lo que respecta a los costos de ajuste, los estudios sobre liberalización comercial en países desarrollados²⁹ sugieren que la relación costos de ajuste a corto plazo-beneficios a largo plazo de una liberalización comercial, es reducida, tal vez de sólo 1:80. Sin embargo, en estos estudios faltan muchos factores y existen cuestiones conceptuales en los cálculos de costo que no han sido resueltas. La mayoría de los análisis de las principales fuentes de presión de ajuste en los países desarrollados tiende a dar a los factores no comerciales (cambios técnicos y alteraciones macroeconómicas) una importancia mayor que a los factores comerciales.³⁰ Por otra parte, entre el componente de alteraciones comerciales (a excepción de casos como el de los textiles y los televisores a color), las principales presiones de ajuste en los países desarrollados provienen más del comercio con otros países desarrollados que con países en desarrollo.

Estas consideraciones parecen sugerir que las preocupaciones relacionadas con costos de ajuste en países desarrollados como fuente de resistencia a una liberalización, en gran medida reflejan las presiones políticas ejercidas por grupos afectados negativamente y no amplios costos sociales que excedan los beneficios a largo plazo y hagan inaceptable una liberalización. En realidad, la expectativa sería que los países en desarrollo tenderían a enfrentar una carga desproporcionadamente mayor de los costos de ajuste indispensables para una liberalización multilateral, ya que sus barreras son también superiores. De igual manera, los beneficios a largo plazo del componente unilateral de un cambio como éste en la política comercial serían igualmente importantes.

El análisis de una liberalización comercial mutua únicamente en términos de ventajas entre los beneficios a largo plazo y los costos de ajuste a corto plazo desvirtúan el hecho de que cualquier liberalización conjunta sería, en parte, resultado del deseo de reducir los costos de ajuste. Uno de los objetivos sugeridos para las negociaciones sería reducir los costos de ajuste producidos por una volatilidad de la tasa de cambio debido a los vínculos

²⁸ Véase Harris (1984).

²⁹ Véase Baldwin, Mutti y Richardson (1981), Cline y otros (1978).

³⁰ Véase Frank (1977), Drueger (1980) y Pearson y Salembrier (1983).

existentes entre tasas de cambio y comercio. A su vez, una mayor disciplina de los países desarrollados en la protección contingente que cubre las importaciones tendría como meta la reducción de los costos potenciales de ajustes que recaen sobre los exportadores, a quienes sus socios comerciales les niegan el acceso.

No obstante, en última instancia, la actual asimetría de los niveles de protección en los países desarrollados y en los países en desarrollo sugiere que un avance hacia la liberalización podría depender mucho de la disposición de los países en desarrollo a liberalizar sus propios mercados. Para lo cual tendrían que modificarse diversas medidas restrictivas incluyendo aranceles, restricciones cuantitativas, tasas de cambio fijas y racionamiento de divisas extranjeras, así como los proyectos de distribución de prioridades, y un señalamiento particular de las dificultades que esto implicaría.

Un número reducido de países en desarrollo se ha mostrado dispuesto a inclinarse por un planteamiento de negociación recíproca, y mientras éste continúa, podría hacer que el mundo desarrollado comenzara a percibir que las negociaciones con el mundo en desarrollo se realizaran con mayor facilidad que en el pasado. La esperanza sería que los indicadores de flexibilidad de una de las partes indujeran la flexibilidad de la otra. Además, la actual inclinación de los países desarrollados a ampliar sus acuerdos de restricción selectiva con los países en desarrollo, como lo que sucede hoy en la industria del acero, podría llevar a los países en desarrollo a alejarse de un enfoque negociador multilateral formalizado. Sin embargo, tanto debido a la posición que ocupan en el GATT, como por sus dimensiones económicas relativamente reducidas, son tal vez los países en desarrollo quienes podrían influir con mayor fuerza en la seriedad de los avances hacia una liberalización comercial conjunta y, a la larga, quienes más se benefician por ello.

VI. Comentarios finales

El presente trabajo analiza las opciones de los países en desarrollo para las futuras negociaciones comerciales a nivel mundial en el GATT. En él se caracteriza su posición negociadora en anteriores rondas como "pasiva", en el sentido de su falta de compromiso hacia un planteamiento negociador recíproco basado en un intercambio mutuo de concesiones. Más bien, su objetivo fundamental ha sido el logro de un trato especial y diferencial en el GATT, y su argumentación a favor de acciones unilaterales de los países en desarrollo para mejorar su acceso a los mercados de los países desarrollados.

También hemos sugerido que el mundo ha cambiado de diversas formas en relación a la época en que el trato especial y diferencial era el tema preponderante. El mundo en desarrollo exporta más productos manufacturados que antes, y éstos se han visto afectados por un deterioro en su acceso a los mercados. Además, la forma que adquiere la protección comercial

en los países desarrollados ha cambiado debido al aumento de los acuerdos de restricción voluntaria y otras medidas instrumentadas al margen del GATT y cuyo objetivo son, a menudo, específicamente las exportaciones de los países en desarrollo. Al combinarse con un debilitamiento del compromiso de sustitución de importaciones en muchos países en desarrollo, adquieren mayor fuerza los argumentos en pro de considerar un planteamiento de negociación recíproca más activo en el GATT, con el objeto de garantizar un mejor acceso a los mercados de los países desarrollados. Por otra parte, muchos países en desarrollo aún exportan sólo productos no procesados, y la preocupación en torno al deterioro que podría producir un planteamiento de negociación recíproca en el trato especial y preferencial que muchos países en desarrollo disfrutaban en el contexto del GATT, sigue siendo uno de los principales factores.

Cuando se persigue una posición negociadora recíproca, es esencial definir concretamente lo que entendemos por ello. Es claro que no es factible la existencia de una sola coalición que abarque a todos los países en desarrollo y todas las cuestiones comerciales. Los intereses comerciales de los países en desarrollo en el plano individual a menudo entran en conflicto entre sí, y frecuentemente se superponen con los de algunos países desarrollados con la misma problemática. Esto sugiere como procedimiento adecuado la formación de coaliciones flexibles y específicas, en cuanto al tema a resolver, aunado a la disposición de cada país a cruzar la frontera existente entre países desarrollados y en desarrollo cuando esto sea necesario.

Concluimos nuestra ponencia con una discusión en torno a los beneficios que los países en desarrollo podrían lograr a partir de negociaciones recíprocas respecto a la liberalización del comercio. En los últimos años, los economistas del desarrollo han tendido a enfatizar las ventajas para los países en desarrollo de una liberalización unilateral, y se han centrado menos en cuestiones de acceso a los mercados del exterior. Esto plantea la disyuntiva acerca de cuál sería la ruta apropiada a seguir para los países en desarrollo, si una liberalización multilateral negociada, o una liberalización unilateral.

La discusión sobre los méritos relativos de una liberalización unilateral frente a la participación en las negociaciones multilaterales es clave para la estrategia de los países en desarrollo. Aunque las medidas restrictivas del comercio podrían dañar al país que las impone, no dejan de representar un obstáculo para el país exportador. Por consiguiente, pueden utilizarse como método de disuasión para que los socios comerciales no caigan por presiones de reducidos grupos de interés nacional en el uso de medidas proteccionistas contra ellos. En otras palabras, esta percepción se basa en la premisa de que una demostración tanto de la disposición como de la capacidad para restringir un acceso a los socios a través de la protección, podría disuadir su uso en el exterior, algo muy parecido a la forma en que la disuasión mutua está implícita en la estrategia militar contemporánea. Desde este punto de vista, la protección interna, aunada a una disposición a negociar en for-

ma conjunta habiendo determinado sus límites, podría ser un precio adecuado que habría que pagar por un mejor acceso al exterior.

Contrastando con esto, la liberalización comercial unilateral pretende obtener los máximos beneficios del comercio, sin intentar influir en el medio ambiente externo en que deben participar los países. Esta liberalización unilateral es lógica para pequeños países que, en forma realista, tienen pocas oportunidades de influir en el uso de medidas comerciales en el exterior. Sin embargo, posee implicaciones políticas graves a nivel nacional, ya que muchos países sienten que están ofreciendo sus mercados a una competencia extranjera cada vez mayor y que obtienen poco por ello. Ahora bien, la elección de un equilibrio adecuado entre estos planteamientos se dificulta para los países grandes. Actualmente, existe una gran asimetría entre la severidad de las barreras restrictivas en el comercio entre países desarrollados y en desarrollo, y las dimensiones de las economías. Esto tal vez sugiere tanto que pueden obtenerse mayores ventajas para el mundo en desarrollo de una reducción de sus propias barreras, como que podría ser difícil la negociación de un mejor acceso. Sin embargo, con el crecimiento ocurrido en los mercados de los países en desarrollo en los últimos años, la ventaja negociadora de éstos ha aumentado en forma correspondiente, y con tasas de crecimiento cada vez superiores en el mundo en desarrollo, esta ventaja será aún mayor.

La forma en que estos países en desarrollo elijan utilizar su ventaja negociadora, si es que esto sucede, es el tema central del próximo proyecto a realizarse. ¿Pueden formarse coaliciones? De ser así, ¿respecto a qué temas y en qué países?, ¿cuáles son los logros probables?, y comparativamente ¿en qué medida funcionan otras opciones como la liberalización unilateral o un comercio Sur-Sur más amplio? En estudios posteriores más detallados que seguirán esperamos clarificar algunas de estas preguntas.

Apéndice A

La evolución del GATT¹

El GATT actual es fruto de un intento realizado en 1947 por crear la Organización Internacional de Comercio (International Trade Organization) (ITO) en el marco de la ONU y que abarcaba acuerdos mucho más amplios en el plano comercial que los actualmente contemplados por el GATT. Este organismo sostiene un reducido número de principios básicos: el comercio mundial debe darse en base a la no discriminación —que sería el principio de nación más favorecida (NMF)—; todos los productos comercializados deben

¹ El material utilizado en este apéndice utiliza información extraída de Whalley (1985), y Hamilton y Whalley (1985).

recibir trato nacional; la liberalización comercial debe producir beneficios para todos; el único medio de protección para las industrias nacionales deben ser los aranceles (excepto en circunstancias cuidadosamente definidas y controladas), y debe recurrirse a la consulta y conciliación para lograr negociaciones en torno a reducciones arancelarias basadas en el beneficio mutuo.

Tanto el GATT como la ITO reflejan la tentativa de Estados Unidos por ampliar en el periodo de la posguerra sus acuerdos de comercio bilateral con Canadá, Gran Bretaña y otros países, concluidos antes de la guerra en forma multilateral. Éstos, a su vez, respondían a la amplia idea prevaleciente en Estados Unidos acerca de que la gravedad de la Gran Depresión se debió, en parte, a una ola de medidas comerciales restrictivas de represalia utilizadas por las principales potencias entre sí contra sus exportaciones a fines de la década de 1920 y principios de la de 1930.

El cuadro A.1 resume algunos de los principales acontecimientos ocurridos durante los 40 años de historia del GATT. Su objetivo inicial era asentar los resultados de una conferencia para la reducción de aranceles, celebrada con la participación de los miembros del Comité Preparatorio de la ITO nombrados por el Consejo Social y Económico de Naciones Unidas. En ese momento, el GATT se consideraba como un acuerdo interino que sólo tendría vigencia hasta la ratificación de la Carta de La Habana para la creación de la ITO. La primera ronda de negociaciones del GATT se llevó a cabo en Ginebra en abril de 1947, con la participación de 23 países. Estas negociaciones se celebraron en dos partes. De abril a agosto se redactó la Carta de la ITO, y en agosto comenzaron las sesiones de negociación sobre concesiones. En esa época se consideró significativo que se disminuyeran o fijaran 45 000 tasas arancelarias (limitando de esta manera la posibilidad de subsiguientes incrementos). Cuando la administración Truman se negó a ratificar la Carta de la ITO en 1950, debido a falta de apoyo del Congreso, el GATT se convirtió en el vehículo a través del cual se regularían en el futuro las políticas comerciales internacionales.

Los miembros fundadores pretendieron en todo momento que el GATT se encargara únicamente de establecer los lineamientos para la regulación del comercio internacional. De este modo, no se instituirían automáticamente medidas disciplinarias si un país violaba las normas del GATT; en vez de eso, la idea era que el país afectado tendría derecho a obtener concesiones equivalentes o a actuar en base a las recomendaciones del grupo de partes contratantes convocadas por la parte lesionada. Así, desde el primer día se promovió enérgicamente un proceso de consulta y conciliación en caso de disputa.

El Comité de Proyectos del GATT también decidió que en el Tratado se omitirían tres tipos de artículos: los que se refirieran a políticas internas; los que dependieran de una posterior ratificación de la ITO y los que no tuvieran una instrumentación inmediata. La razón de ello es que se pretendía que el GATT sólo propusiera un tipo de acuerdo dentro de la cobertura más am-

plia de la ITO. Algunas de las provisiones más universales de la Carta de la ITO no aparecen en el GATT como las referentes al empleo, la inversión internacional, las prácticas empresariales restrictivas, los acuerdos internacionales de productos no procesados y un marco institucional bien desarrollado que regularía el comercio.

Desde la primera ronda de negociaciones del GATT en 1947, se han realizado seis rondas subsiguientes; en Annecy, Francia, en 1949; en Torquay, Inglaterra, en 1951; la Ronda Kennedy en 1964-1967, y la Ronda Tokio en 1973-1979. En todas estas rondas, el GATT ha crecido y cambiado, y actualmente consta de 38 artículos y cuatro partes. La Parte IV, que comprende los artículos XXXVI-XXXVIII, fue incorporada en 1965, para tratar explícitamente los problemas especiales del comercio de los países en desarrollo.

A partir de agosto de 1986, participaban en el GATT 96 países con calidad de miembros y otros 30 países aplicaban *de facto* las normas del GATT. Entre los países no participantes y actualmente más significativos se cuentan la Unión Soviética, China, México, Venezuela y la mayoría de los países de la OPEP, aunque México está negociando un protocolo de ingreso al Acuerdo y China se encuentra en la fase de discusión para la reanudación de su membresía.

De las diversas rondas de negociación, las rondas Kennedy (1964-1967) y Tokio (1973-1979) han sido las más importantes debido a su amplia cobertura e impacto en el comercio mundial.

En contraste con el planteamiento de sector por sector y producto por producto utilizado en las anteriores negociaciones, durante la Ronda Kennedy se introdujo el concepto de una reducción arancelaria general y lineal; además, por primera vez se incluyeron las negociaciones en torno a ciertas medidas no arancelarias. Estas últimas se concentran en códigos *antidumping* y evaluación de derechos aduaneros (particularmente el precio de venta de Estados Unidos). En las negociaciones se permitió la participación de los países en desarrollo en forma no totalmente recíproca. Por su parte, Estados Unidos argumentó que las negociaciones debían garantizar condiciones aceptables de acceso a los mercados mundiales para los productos agrícolas, lo cual no tuvo mayor éxito.

El resultado más importante en esta ronda fue la reducción de los aranceles en un promedio de 35% para aproximadamente 60 000 productos manufacturados. Los principales países industrializados redujeron sus derechos en sus importaciones sujetas a éstos, en 70% del valor de 1964, y los aranceles de casi las dos terceras partes de estas importaciones disminuyeron 50% o más. Se iniciaron negociaciones sobre productos como aluminio, químicos, pulpa y papel, aceros, textiles y productos agrícolas; además, se amplió el anterior Acuerdo a Largo Plazo sobre Comercio Internacional de Textiles de Algodón.

En la Ronda Tokio, participaron en negociaciones generales 99 países tanto miembros como no miembros. Los objetivos explícitos de la Ronda

Tokio eran ampliar y liberalizar el comercio mundial; garantizar beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo; reducir o eliminar medidas no arancelarias, o al menos sus efectos de distorsión en el comercio, e imponer medidas disciplinarias más eficaces a nivel internacional. Nuevamente, el tema de los productos agrícolas fue tratado de manera muy especial durante las negociaciones.

Al final de esta ronda, los aranceles para productos manufacturados en los países industrializados se habían reducido en un promedio de 34%. Estos recortes se instrumentarían durante un periodo de ocho años que terminaría en 1987. Así, el nivel promedio de los aranceles para los países desarrollados será este año de entre 5 y 6%. También se llegó a acuerdos en lo referente al perfeccionamiento del marco legal para la conducción del comercio mundial y sobre diversos códigos no arancelarios, incluyendo códigos de subsidios y derechos de compensación, barreras técnicas al comercio, adquisiciones gubernamentales, estimación de derechos aduaneros, procedimientos para la obtención de licencias de importación, y una revisión del Código *Antidumping*.

El objetivo del Acuerdo Sobre Subsidios y Derechos Compensatorios era garantizar una aplicación uniforme de las normas del GATT respecto a los subsidios y derechos compensatorios por parte de todos los signatarios. Antes de aplicar derechos compensatorios se exige a los signatarios demostrar el daño material a una industria nacional causado por las importaciones subsidiadas en otro país signatario. El acuerdo cubre subsidios, tanto para productos procesados como primarios (agrícolas, pesqueros y forestales), además de contemplar la notificación de subsidios y también la creación de procedimientos de consulta más eficaces.

Durante la Ronda Tokio también se llevaron a cabo discusiones acerca de las maneras de mejorar el marco legal para la conducción del comercio mundial. El Grupo de Estructuración emanado de estas negociaciones acordó un programa de trabajo posterior, cuya importancia reside en la determinación parcial de la agenda para una futura ronda de negociaciones.

Además de éstos, se negociaron otra serie de acuerdos y códigos. En el área de adquisiciones gubernamentales, se redactó un acuerdo bajo el cual los signatarios acordaban no discriminar entre proveedores extranjeros y nacionales. Algo de gran importancia es que el acuerdo sólo cubre compras civiles y no se aplica a entidades regionales o locales. Bajo éste, no es necesaria la reciprocidad de los países en desarrollo, ni en los productos ni en las entidades cubiertas, y se les permite otorgar trato preferencial en acuerdos regionales o internacionales. Otro de los acuerdos logrados fue el referente a la carne de bovino. Se trata de un convenio de naturaleza consultiva, cuyo objeto es liberalizar el comercio de este producto.

El Acuerdo de Estimación Aduanera tiene como objetivo el establecimiento de un sistema uniforme para estimar el valor de las importaciones e impedir el uso de valores arbitrarios o ficticios. El Acuerdo sobre Barreras

Técnicas al Comercio alienta a los signatarios a administrar sus reglamentos de acuerdo a normas internacionales, incluyendo los requisitos de comprobación y certificación, y a minimizar los efectos innecesariamente restrictivos sobre los productos de importación. Este acuerdo se refiere sólo a gobiernos nacionales, no estatales.

Un Acuerdo Sobre Procedimientos para la Solicitud y Otorgamiento de Licencias de Importación estipula que las reglas para la obtención de licencias deben publicarse y que las formas y procedimientos deben simplificarse al máximo. Un solicitante a quien se niega un permiso de importación tendrá derecho a exigir que se aclaren los motivos y, de ser necesario, a apelar. Por otra parte, también se concluyó un Acuerdo Internacional para Productos Lácteos, con el objeto de ampliar y liberalizar el comercio de estos productos sin causar fluctuaciones innecesarias en la oferta y los precios. Los productos discutidos incluyen: leche, crema, mantequilla, queso, cuajada y caseína. En otro de los acuerdos, los signatarios acordaron eliminar todos los aranceles y cargos equivalentes aplicados a la importación y reparación de aviones civiles a partir del 1 de enero de 1980.

Finalmente, en un acuerdo sobre el artículo VI del GATT (*antidumping*) se realizaron cambios para actualizarlo con el nuevo código sobre subsidios y derechos de compensación. Queda aún por determinarse el concepto de daños materiales y debe incluir un análisis objetivo tanto del volumen de productos introducidos, como su efecto sobre los precios y productores nacionales.

A pesar de la exitosa conclusión de la Ronda Tokio, la opinión generalizada es que persisten muchos problemas sobre política comercial que no han sido cubiertos por los acuerdos existentes en el marco del GATT. Este organismo originalmente fue creado como marco provisional, para asentar los resultados de las conferencias en lo tocante a la reducción de aranceles, hasta el momento en que se instrumentara la ITO, cuyo alcance sería mayor.

Uno de los principios básicos de la Carta de La Habana fue que la protección de los productores nacionales frente a la competencia extranjera se haría exclusivamente a través de barreras arancelarias visibles que permanecerían abiertas a la negociación. Sin embargo, a partir de la firma del GATT, muchas acciones restrictivas en el plano comercial, tales como las restricciones voluntarias a la exportación y los convenios reglamentarios de venta, se realizan fuera del marco del GATT. La falta de cobertura de este tipo de acciones en los códigos y artículos del GATT es una preocupación ampliamente compartida.

Los procedimientos para la solución de los desacuerdos en el GATT constituyen otra de las cuestiones que despiertan inquietud. Bajo el artículo XXII, los miembros se comprometen a consultar en forma bilateral en caso de disputa, y bajo el artículo XXIII (nulificación y perjuicio), en caso de no obtener resultados satisfactorios en las consultas bilaterales, las partes interesadas pueden solicitar que un grupo objetivo de miembros contratantes consideren

el asunto y ofrezcan una decisión. Si la parte lesionada elige no adoptar estas recomendaciones, el grupo puede autorizar la utilización de represalias.

Estos procedimientos han sido criticados por varias razones, entre ellas la falta de vigilancia, cumplimiento y métodos de imposición adecuados; el creciente uso de medidas de protección no incluidas en el reglamento del GATT, y la no adhesión de las partes contratantes a las recomendaciones del grupo consultivo. Un factor que contribuye a este problema ha sido el aumento en el número de miembros que participan en el GATT. En la Ronda Tokio, por poner un ejemplo, participaron 99 países, contrastando con las rondas de negociación celebradas con anterioridad, en las cuales participaron menos de 30.

Otro de los temas de importancia para el GATT y central para este proyecto, es la definición clara de su papel con respecto a los países en desarrollo. La incapacidad de las partes contratantes para manejar en forma satisfactoria los problemas del mundo en desarrollo se refleja en la temática de las negociaciones del GATT, donde se abordan principalmente cuestiones relacionadas con productos manufacturados, mientras que históricamente los países en desarrollo son, en lo fundamental, exportadores de materias primas. Sus exportaciones de textiles y calzados enfrentan estrictas restricciones de importación por parte de los países industrializados, que intentan proteger las industrias nacionales.

Sólo 68 países en desarrollo participaron en la Ronda Tokio, y de éstos, apenas 38 son miembros plenos del GATT. Aunque sería importante para países como Corea, Singapur y Brasil la celebración de nuevas negociaciones sobre las barreras comerciales que lesionan a los productos manufacturados, éstas poseen una importancia limitada para muchos otros países en desarrollo, como los países africanos, ya que, aunque se les otorgan concesiones, cuando se instrumentan acuerdos basados en la cláusula de NMF y no se pretende una total reciprocidad, es necesario que acepten los resultados de las negociaciones entre los países desarrollados para luego aplicarlas a sus propias necesidades específicas, las cuales son, a menudo, totalmente diferentes a las de los países más industrializados.

Como resultado de ello, los países en desarrollo plantearon gran número de objeciones al resultado de la Ronda Tokio. Argumentaban que no se había logrado la liberalización de restricciones cuantitativas ni de cuotas a las importaciones existentes, y tampoco se impusieron limitaciones a medidas como las restricciones voluntarias a las exportaciones y a los convenios reglamentados de venta. Aunque se afirmó que los beneficios por las reducciones a los derechos que deben pagar conforme a la cláusula NMF logrados en la Ronda Tokio, compensan con creces la pérdida de márgenes de preferencia en el sistema generalizado de preferencias, muchos países en desarrollo aún no están convencidos. Con respecto al Acuerdo sobre el Marco de Trabajo, la introducción de un principio de graduación fue considerado por estos países como el inicio de un proceso de discriminación arbitraria

entre países en desarrollo que les privaría del acceso preferencial que actualmente disfrutan.

Otra área problemática en el GATT es la que se refiere a países cuyo sistema de comercio es estatal, tema que podría ser de vital importancia en caso que la Unión Soviética solicitara formalmente su ingreso al GATT. Algunos de los países con comercio estatal y que participan en este organismo son Polonia, Checoslovaquia, Yugoslavia, Cuba y Rumania. Las principales dificultades surgen cuando se intenta integrar a países con economías de planeación central en el marco de una institución basada en el principio del libre comercio. Algunos de los problemas son la determinación de precios y valuación de exportaciones, saturaciones potenciales del mercado, categoría de NMF, y reciprocidad. El artículo XVII exige que las empresas de comercio estatal no discriminen en su comercio exterior, norma que también se aplica a los monopolios estatales existentes en muchos países respecto a los productos tabacaleros.

CUADRO A.1

Eventos clave en la evolución del GATT

<i>Año</i>	<i>Evento</i>
1947	Se redacta el Acuerdo General en Ginebra en octubre de 1947. Se trata de un acuerdo comercial cuyo objetivo era asentar los resultados de una conferencia sobre aranceles, la primera de muchas que se celebrarían bajo el marco de la Organización Internacional de Comercio (ITO), la cual, a su vez, sería una extensión de las iniciativas de Estados Unidos en el marco de la Carta del Atlántico y los Acuerdos de Ayuda Mutua. En este proceso, influyeron fundamentalmente los puntos de vista expresados con anterioridad por Roosevelt y Cordell Hull, en torno a la necesidad de una cooperación internacional para reducir las barreras comerciales. Estados Unidos sostiene que las barreras no arancelarias deben abolirse y reducirse todos los aranceles mediante negociaciones internacionales. La primera ronda de negociaciones se celebra en Ginebra, en el mes de abril, en base a una discusión producto por producto con todos los miembros del Comité Preparatorio (exceptuando a la Unión Soviética). Los 23 signatarios del GATT (Australia, Bélgica, Brasil, Burma, Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, Checoslovaquia, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Paquistán, Sudáfrica, Rodesia del Sur, Gran Bretaña y Estados Unidos) se comprometen a derogar a disminuir aproximadamente 45 000 aranceles.
1948	Se redacta la Carta de La Habana para la creación de la ITO, que su-

- cederá al GATT, terminándose en el mes de marzo.
- 1949 Se lleva a cabo la segunda ronda del GATT en Annecy, Francia. Participan once países y como resultado se fijan nuevos aranceles.
- 1950 La administración Truman abandona sus esfuerzos por obtener la aprobación del Congreso para la Carta de la ITO, debido a la cantidad de objeciones presentadas. Se consideró un documento complicado con demasiadas restricciones comerciales que representaban excepciones a los principios declarados del libre comercio.
- 1951 Se celebra la tercera ronda del GATT en Torquay, Inglaterra. Se unen a las negociaciones Alemania, Austria, Corea, Perú y Turquía, firmándose un acuerdo para "ratificar" las concesiones emanadas de las rondas de Ginebra y Annecy. Con las nuevas concesiones negociadas en Torquay, se estabilizan más de 55 000 tasas arancelarias, que abarcan una gran parte del comercio mundial hasta 1954. Las normas adoptadas por las partes contratantes para negociaciones futuras estipulan que la adopción de un trato de reducción o liberación de derechos será considerada como concesión equivalente en valor a una importante reducción de aranceles altos o a la eliminación de preferencias arancelarias.
- 1956 Se lleva a cabo la cuarta ronda del GATT en Ginebra con la adhesión de Japón. Por vez primera participan los principales países desarrollados no comunistas.
- 1960/ Quinta ronda del GATT (Ronda Dillon) celebrada en Ginebra. La primera parte de la ronda se dedica al ajuste de aranceles creados a partir de la formación de la Comunidad Económica Europea. La última parte se destinó al proceso normal de negociaciones. Se firma el Acuerdo a Corto Plazo sobre Textiles de Algodón, cuya duración —inicialmente— sería de 12 meses.
- 1961
- 1962 Se inicia la Ronda Kennedy con el Decreto de Expansión Comercial de Estados Unidos. Se autoriza al presidente la reducción de aranceles hasta en 50% de las tasas existentes al 1 de julio de 1962. Las reducciones propuestas se realizarán en un periodo de cinco años. La administración declara su intención de ofrecer recortes lineales a los derechos existentes. Se firma el Acuerdo a Largo Plazo sobre Textiles de Algodón, que tendrá una duración de cinco años y posteriormente es prolongado hasta 1973.
- 1964 La sexta ronda del GATT (Ronda Kennedy) se inicia en Ginebra con cuatro grandes cambios en relación con las anteriores: 1) las negociaciones se llevan a cabo en forma multilateral y se introduce el concepto de reducciones arancelarias generales y lineales; 2) se incluyen negociaciones en torno a ciertas medidas no arancelarias —principalmente códigos *antidumping* y procedimientos de evaluación de los derechos de aduana y particular atención al precio de venta de Estados Unidos—; 3) se permite la participación de los países

menos desarrollados en forma no totalmente recíproca, y 4) Estados Unidos insiste en que a través de las negociaciones se garanticen condiciones aceptables de acceso a los mercados mundiales para los productos agrícolas.

- 1967 Los resultados al concluir la Ronda Kennedy fueron: 1) se redujeron los derechos aduanales en un promedio de 35% para 60 000 productos industriales; 2) los principales países industrializados bajaron sus impuestos al comercio exterior en 70% del valor de sus importaciones sujetas a impuestos en 1964; los aranceles de casi las dos terceras partes de las mismas importaciones sujetas a impuestos se redujeron en 50% o más; 3) se iniciaron negociaciones sectoriales en las industrias del aluminio, químicos, pulpa y papel, acero, textiles y agricultura; 4) se eliminaría el sistema de precios de venta de Estados Unidos a cambio de concesiones en otras medidas no arancelarias, especialmente los impuestos en la industria automotriz europea en base a caballos de fuerza; no obstante, debido a lentitud en el Congreso, aquél no se eliminó hasta 1979; 5) se introducen cinco nuevos códigos *antidumping*, los cuales exigen el dictamen de un daño sólo después que las autoridades comprueben a su satisfacción que las importaciones en cuestión constituyen claramente la causa principal del daño.
- 1970 Se llega a un acuerdo final en la UNCTAD para la creación de un sistema generalizado de preferencias (iniciado en 1968) y que permite a los países desarrollados ampliar las tasas de aranceles preferenciales a los países en desarrollo.
- 1973 Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda pasan a ser miembros activos de la CEE. Se inicia la séptima ronda del GATT (Ronda de Tokio) con los siguientes objetivos: 1) se abren las negociaciones tanto para países no miembros del GATT como para los miembros activos de este organismo; 2) las negociaciones arancelarias se basan en reducciones lineales y generales; 3) se pone especial atención a las medidas no arancelarias; 4) se negocia en torno a productos agrícolas y tropicales para determinar los problemas particulares de estos sectores; 5) se otorgará a los países en desarrollo "trato especial y más favorable"; 6) se presenta la posibilidad de realizar negociaciones sectoriales como técnica complementaria. Se incluye en el Acuerdo Multifibras a los sintéticos y lanas.
- 1978 Se negocia la prolongación del Acuerdo Multifibras II, a cinco años.
- 1979 Concluye la Ronda Tokio: 1) los países industrializados acuerdan reducir sus derechos aduanales a miles de productos durante un periodo de ocho años que se iniciará el 1 de enero de 1980; 2) Austria, Canadá, la CEE, Finlandia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia, Suiza y Estados Unidos acuerdan otorgar concesiones arancelarias que reducen el nivel de todos los aranceles industriales en aproxi-

madamente la tercera parte de su nivel anterior a la Ronda Tokio; 3) se llega a acuerdos en diversos códigos no arancelarios que cubren adquisiciones gubernamentales, normas, evaluación y administración de derechos aduanales, y otros temas.

- 1981 Se negocia la duración de cinco años para el Acuerdo Multifibras III.
- 1982 Durante la reunión ministerial del GATT se discuten temas comerciales. Se considera la posibilidad de una nueva ronda pero se vota en contra. Estados Unidos plantea la cuestión del proteccionismo agrícola en la Comunidad Europea a través de la política agrícola común y hace un llamado para la celebración de negociaciones en el campo de los servicios (se vota en contra). Se inicia el programa de trabajo del GATT.
- 1983 En la cumbre de Williamsburg se plantea el posible contenido de una futura negociación comercial multilateral pero no se presentan proposiciones concretas. Se expresa la preocupación por las agresivas propuestas de reciprocidad promovidas por el congreso para mejorar el acceso estadounidense a los mercados exteriores.
- 1984 En el informe presidencial al Congreso de Estados Unidos se menciona la posibilidad de una nueva ronda del GATT. Los principales temas a tratar serán probablemente el comercio en los servicios, los productos agrícolas, un nuevo código de medidas de protección y un plan gradual para los países menos desarrollados.
- 1985 Los países en desarrollo encabezados por Brasil y la India se oponen a la inclusión de los servicios en una nueva ronda. Japón acepta participar, al igual que la CEE, pero Francia e Italia se oponen a incluir los productos agrícolas en las negociaciones. Se expone que las principales tensiones existentes entre Estados Unidos y Japón hincan sus raíces en la magnitud del déficit comercial entre ambos.
- 1986 Se termina la renegociación de la Parte IV sobre cláusula del NMF con un acuerdo entre los países desarrollados en la reunión inicial celebrada en China. Se reúne el Comité Preparatorio del GATT, de donde surge la nueva ronda a celebrarse en el otoño en Uruguay.

Fuente: Whalley (1985a), cuadro 1.11, pp. 40-42.

Apéndice B

Los países en desarrollo y el GATT

Año Evento

- 1957 El GATT nombra a un grupo de expertos para recabar información acerca de las tendencias en el comercio internacional y con especial

referencia a “las trabas a los países menos desarrollados para un crecimiento comercial tan rápido como el de los países industrializados, las excesivas fluctuaciones a corto plazo de los productos primarios, y la amplia utilización del proteccionismo para los productos agrícolas”.

- 1958 El Informe Haberler sobre tendencias en el comercio internacional argumenta que los países subdesarrollados requieren de mayores ingresos en divisas extranjeras para poder instrumentar sus planes de desarrollo, pero que el aumento de estos ingresos es muy lento y su participación relativa en las exportaciones mundiales disminuye. El informe concluye que las perspectivas para las exportaciones de los países en desarrollo son sensibles a las políticas internas de los países desarrollados y que, en general, es probable que su crecimiento futuro permanezca a la zaga de cualquier aumento en el comercio internacional.

Respondiendo a las conclusiones del Informe Haberler, el GATT establece un Programa para la Expansión Comercial formado por tres comités: el Comité I para tratar cuestiones relacionadas con las nuevas negociaciones comerciales multilaterales; el Comité II sobre los problemas que surgen con el comercio de productos agrícolas, y el Comité III, para abordar las medidas restrictivas a las exportaciones de los países menos desarrollados.

- 1960/ El Comité III lleva a cabo un estudio detallado sobre las barreras
1961 a las exportaciones de los países en desarrollo. Uno de los puntos surgidos de éste es que las exportaciones de estos países se topan con altos aranceles en gran número de productos, particularmente aceites vegetales, café, té, productos derivados del cacao, yute, productos de algodón, artículos deportivos y de cuero, además de ciertos productos manufacturados más sofisticados. Concluye que los países en desarrollo han enfrentado muchas dificultades para negociar reducciones de estos impuestos en el marco del GATT, debido a que no eran proveedores principales y tenían muy poco o nada que ofrecer en las negociaciones sobre aranceles. De 4 400 concesiones arancelarias logradas durante la Ronda Dillon, sólo 160 de ellas resultaban de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Pero aún más grave era la discriminación contra las exportaciones de los países en desarrollo con base en el origen y grado de procesamiento. Por otra parte, se identificaron algunos impedimentos comerciales que los países en desarrollo debían enfrentar en los mercados de los países desarrollados, entre los cuales figuran: restricciones cuantitativas, impuestos internos, comercio y monopolios estatales, y otras restricciones como reglamentos mixtos, y programas de apoyo a los precios.

- 1963 Un grupo de 21 países en desarrollo presenta una resolución solici-

tando lo que se conoce como el Programa de Acción. Éste consta de: 1) un llamado para la creación de provisiones de paro para evitar nuevos aranceles y otras barreras contra las exportaciones por parte de los países en desarrollo; 2) eliminación de las restantes restricciones cuantitativas por parte de los países industrializados en un año o a más tardar el 31 de diciembre de 1965; 3) entrada libre de derechos para los productos tropicales para el 31 de diciembre de 1963; 4) eliminación de aranceles para los productos primarios; 5) reducción y eliminación de aranceles de por lo menos 50% sobre las exportaciones de productos semiprocesados y procesados provenientes de los países desarrollados durante tres años; 6) reducción paulatina de los impuestos y derechos aduanales internos sobre productos total o fundamentalmente producidos en los países en desarrollo; 7) seguimiento anual a estas provisiones para garantizar la instrumentación del Programa de Acción.

Se lograron avances en el comercio de productos tropicales. A pesar de las dificultades, se eliminaron casi todas las restricciones cuantitativas y los impuestos al té, y se suprimió o se logró un firme compromiso de eliminar las restricciones al comercio de maderas tropicales para fines de 1963.

Durante la Reunión Ministerial del GATT, los ministros reconocieron la "necesidad de lograr un marco legal e institucional que permitiera a las partes contratantes delegar responsabilidades en relación con la labor en pro de la expansión comercial de los países menos desarrollados (PMD)". Se trataba, en parte, de una reacción a los preparativos de la UNCTAD de 1964, pero condujo a la creación de la Parte IV del GATT, por lo que esta declaración se considera de gran importancia simbólica. Sin embargo, la instrumentación total del Programa de Acción de 1963 hubiera resultado más positiva para los PMD en términos concretos. Se le encomienda al Comité de Desarrollo del GATT proporcionar lineamientos, iniciar acciones y presentar recomendaciones respecto a temas de comercio y desarrollo. Posteriormente son examinadas diversas cuestiones relacionadas con el comercio y la ayuda; la expansión del comercio entre los países en desarrollo; las preferencias hacia estos países; la asistencia para los planes de ajuste; los problemas internacionales sobre productos no procesados; la reclasificación de aranceles, y los problemas arancelarios especiales.

Otra de las conclusiones surgidas durante la Reunión Ministerial, fue que debía realizarse un estudio especial sobre preferencias arancelarias hacia los países en desarrollo. Se forma el grupo de trabajo para examinar las propuestas de India y la República Árabe Unida, presentadas durante la redacción de la Parte IV, y que plantean el otorgamiento de preferencias automáticas, incondicionales y ge-

nerales a favor de todos los países en desarrollo, pero no se llega a ninguna decisión.

- 1965 Se instituye la Parte IV del GATT.
- 1966 Un estudio realizado por personal del GATT critica las preferencias arancelarias para los países en desarrollo, argumentando que son discriminatorias y selectivas en términos de país y productos no procesados.
- 1967 Los países en desarrollo negocian entre sí durante la Ronda Kennedy para eliminar barreras de su comercio conjunto. En las negociaciones que cubren aranceles y barreras no arancelarias participan 33 países en desarrollo (incluyendo países no miembros).
India, la República Árabe Unida y Yugoslavia firman un Acuerdo de Expansión Comercial y Cooperación Económica.
- 1969 Se publica el Informe Pearson de la Comisión sobre Desarrollo Internacional, donde se subraya la importancia de las negociaciones del GATT entre los países en desarrollo y se recomienda la conclusión de un acuerdo muy amplio que los incluya a todos. El Informe argumenta que los países en desarrollo deben esforzarse tanto por agilizar su comercio mutuo como por lograr un mejor acceso para sus productos en los mercados de los países desarrollados.
- 1970 Las negociaciones entre los países en desarrollo llegan a su fase final con la participación efectiva de 16 países.
Se realizan 300 consultas en el marco del GATT que dan por resultado la conclusión de más de 50 acuerdos bilaterales entre los países en desarrollo con base en principios de beneficio mutuo. Estos acuerdos posteriormente serán multilaterales entre los 16 países participantes,¹ pero no incluyen a todos los países en desarrollo. El convenio (conocido como Protocolo sobre Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo) permanece abierto a la incorporación de otros países en desarrollo.
- 1971 Estados Unidos no apoya la decisión de conceder postergaciones a la instrumentación de concesiones intercambiadas entre los países en desarrollo.
Se establece el Grupo de los Tres del GATT, que está formado por el presidente de las Partes Contratantes, el presidente del Consejo y el presidente del Comité sobre Comercio y Desarrollo. Su objetivo es identificar y alentar acciones concretas con las cuales enfrentar los problemas comerciales de los países en desarrollo.
- 1972 Estados Unidos, Japón y la CEE solicitan el inicio de una nueva ronda de negociaciones en 1973. Los países en desarrollo dudan, ya que desean saber cuál será su posible contribución y si las negociaciones

¹ Estos países son: Brasil, Corea, Chile, Egipto, Filipinas, España, Grecia, India, Israel, México, Paquistán, Perú, Túnez, Turquía, Uruguay y Yugoslavia.

abordarán de manera eficaz sus problemas.

- 1973 Reunión Ministerial. Todos los participantes acordaron que las negociaciones venideras "deberían intentar garantizar beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo con el fin de lograr un aumento importante de sus ingresos en divisas extranjeras, la diversificación de sus exportaciones y una aceleración de su tasa de crecimiento comercial, consideradas sus necesidades de desarrollo". La Declaración de Tokio establece en forma explícita que se otorgará a los países en desarrollo un trato especial y preferencial cuando sea factible y oportuno, y que los países desarrollados no deben esperar en cambio concesiones recíprocas de ellos. Afirma además que los beneficios otorgados a los países en desarrollo deben obtenerse por medio de un mejor acceso de sus exportaciones protegiendo, cuando sea oportuno, los productos de su interés mediante medidas destinadas a lograr precios estables y equitativos para los productos primarios.

Se triplica el número de países en desarrollo que concurren en comparación con las anteriores rondas. Sesenta países en desarrollo (20 no miembros) forman parte del Comité de Negociaciones Comerciales. Los países en desarrollo participan en todas las etapas del trabajo y en todas las áreas de la negociación con revisiones periódicas de los avances logrados. El secretario del GATT propociona asistencia para la provisión de detalles técnicos a solicitud de los países en desarrollo.

- 1974 Continúan los preparativos para la Ronda Tokio.
1975 (Marzo) La CEE informa al GATT la firma de la Convención de Lomé con 46 países de África, el Caribe y el Pacífico, y cuya vigencia será hasta 1980. Esta convención sustituye a la Convención de Yaounde y al Acuerdo de Arusha. Introduce un proyecto de estabilización (STABEX) para los ingresos por exportaciones de los países de estas zonas y los exime de la obligación de dar trato preferencial a las importaciones de los países de la Comunidad.
(Octubre) Siete países firman el Acuerdo de Bangkok: Bangladesh, India, Corea, Laos, Filipinas, Sri Lanka y Tailandia.

Se analizan las nuevas negociaciones entre países en desarrollo basándose en la experiencia de 1970. El objetivo sería ampliar la profundidad y el tipo de concesiones, así como la cobertura de productos, incluyendo los aranceles y otras medidas comerciales.

- 1976 Entra en vigor el Acuerdo de Bangkok que contempla el intercambio de concesiones tanto arancelarias como no arancelarias, la cooperación industrial y el trato especial para los siete estados miembros menos desarrollados.
1977 Se crea el Convenio en torno a los Acuerdos de Comercio Preferencial de Asean (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) y que

incluye a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Estos acuerdos cubren (entre otros asuntos) contratos cuantitativos a largo plazo, preferencia en adquisiciones por parte de entidades gubernamentales de ASEAN, ampliación de preferencias arancelarias y liberalización preferencial de medidas no arancelarias. Los acuerdos preferenciales deben aplicarse particularmente a productos básicos tales como arroz y petróleo crudo, a productos de proyectos industriales de los países de ASEAN y a otros productos necesarios para la expansión del comercio intra-ASEAN.

- 1978 El Informe Cable, solicitado por el GATT, señala la decepción de los países en desarrollo respecto a las negociaciones y teme que saldrán de Ginebra con un “balance negativo”. Entre las muchas recomendaciones, Cable señala la importancia de las tasas de cambio y los impuestos y reglamentos a la inversión extranjera en los PMD, que obstaculizan el crecimiento de las exportaciones manufacturadas. También argumenta que los países de medianos ingresos y los PMD industrializados deberían contemplar la reducción del proteccionismo en sus propios mercados a cambio de un mejor acceso. Señala la necesidad de que los PMD encuentren maneras de diversificar sus exportaciones manufacturadas.

(Julio) Los países industrializados discuten un “marco de entendimiento” conjunto que cubra los principales temas de la Ronda Tokio. Esto representa un acuerdo entre la CEE, Estados Unidos, Japón, Suiza, Nueva Zelanda, Canadá, los Países Nórdicos y Austria, y establece los principales elementos que consideran necesarios para obtener un paquete equilibrado al final de la Ronda Tokio.

Los países en desarrollo expresan su descontento por la forma en que han sido relegados a la “periferia” de las negociaciones. Emiten un comunicado en el que declaran que no se les consultó en lo referente al “marco de entendimiento”.

- 1980 El subcomité encargado del comercio de los países menos desarrollados establece términos de referencia: “que se centran en la situación particular y los problemas comerciales de estos países en el Programa de Trabajo del GATT, incluyendo los resultados de las negociaciones ministeriales sobre comercio, y continuar revisando el trato especial que se acordaría a estos países en el contexto de cualquier medida general o específica en favor de los países en desarrollo”.

- 1981 Los países en desarrollo representan las tres cuartas partes de los 99 países participantes en la Ronda Tokio. A principios de 1981, 21 países en desarrollo habían ya firmado o aceptado uno o más de los diversos códigos.

Entra en vigor el Acuerdo Lomé II entre la CEE y 61 países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). El nuevo convenio abarca pro-

visiones de la anterior Convención e incluye algunas áreas nuevas tales como la cooperación agrícola y rural, un sistema para el manejo de la exportación de minerales de los países de ACP y ciertas mejoras para dichos estados en cuestiones relacionadas con medidas de protección.

- 1982 Celebración de la Reunión Ministerial en octubre (véase el cuadro A.1 del apéndice A, donde aparecen mayores detalles).
- 1984 Durante la reunión especial del GATT se señala que aunque continúan aumentando las exportaciones de productos como acero, textiles, prendas de vestir, calzado y artículos electrónicos provenientes de los países en desarrollo hacia las economías de altos ingresos, estos países enfrentarán con cada vez mayor frecuencia ciertas medidas *antidumping* y compensatorias, así como nuevas normas comerciales. En su principal revisión del acceso preferencial, la Junta de Vigilancia al Comercio subraya la aplicación más amplia y restrictiva de este tipo de acceso.

Fuentes: GATT (1971 a 1985a), Dam (1970), Gupta (1976) y Cable (1978).

Apéndice C

Los países en desarrollo y la UNCTAD

Año Evento

- 1961 Durante su Asamblea General, Naciones Unidas inicia la Primera Década del Desarrollo, cuyas metas son: lograr en los países en desarrollo una tasa de crecimiento anual mínima de 5% o más del ingreso nacional agregado, durante la década de 1960. Incrementar el flujo anual de ayuda internacional y capital a los países en desarrollo a 1% de los ingresos nacionales combinados de las naciones económicamente avanzadas. Se reconoce que el comercio internacional desempeñó un papel clave en los cambios ocurridos en las estructuras económicas de los países en desarrollo.
- 1964 UNCTAD I. Los signatarios expresan su decisión de "buscar un mejor y más eficaz sistema de cooperación económica internacional, mediante el cual se elimine la división del mundo en áreas de pobreza y riqueza, y que todos logren la prosperidad; encontrar medios para aprovechar los recursos materiales y humanos del mundo y abolir así la pobreza en todo lugar". Se hicieron recomendaciones respecto a problemas internacionales de los productos no manufacturados; comercio de manufacturas y semi-manufacturas; financiamiento de la expansión del comercio internacional y una mejora en la cuenta comercial invisible de los países en desarrollo; acuerdos institucionales.

Aparece el Informe Prebisch: "Hacia una nueva política para el desarrollo".¹ Su tema principal versa sobre la brecha comercial de los países menos desarrollados (PMD). En él se afirma que esta brecha es producto de la alta demanda de importaciones esenciales de maquinaria e insumos industriales de esos países, combinada con una baja demanda de sus exportaciones tradicionales de materias primas, lo cual, en conjunto, crea déficit comerciales persistentes en los PMD. Prebisch sostiene que, a la larga, los términos comerciales de las materias primas respecto a los productos manufacturados tienden a declinar. Consecuentemente, puesto que los PMD son en gran parte exportadores de materias primas e importadores de productos manufacturados, sus términos comerciales tienden a estar crónicamente deprimidos. El Informe argumenta que: *a*) el objetivo fundamental del sistema de negociación recíproca del GATT ha sido reducir las barreras a las exportaciones de interés para los países desarrollados; *b*) la aparente simetría de las políticas comerciales no discriminatorias y recíprocas no corresponde con la asimetría real de la economía mundial, donde los PMD son propensos a presentar déficit persistentes y por consiguiente tienen más necesidad de protección que los países desarrollados; *c*) las normas del GATT han inhibido la formación de grupos económicos regionales entre los PMD, lo cual podría dar mayor eficiencia a la sustitución de importaciones y proporcionar una base sólida para las exportaciones.

1968 UNCTAD II. Los países desarrollados finalmente acuerdan la creación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), principalmente como resultado de la creciente presión ejercida por los países de América Latina en pro de un acceso preferencial a los mercados de los países industrializados.

1970 Se anuncia la Segunda Década del Desarrollo de Naciones Unidas (1971-1980). La Estrategia Internacional de Desarrollo establece tasas de crecimiento específicas al PNB, los ingresos per cápita, la producción agrícola y manufacturera, la expansión anual promedio del ahorro interno bruto o las exportaciones e importaciones. La estrategia intenta idear normas a las que se sujete el comercio internacional y metas para los recursos financieros del desarrollo, la investigación y la tecnología. Se establece una meta de 1% del PNB para flujos financieros privados y oficiales de los países desarrollados a los PMD. Se fija el objetivo para 1975 de un mínimo neto de 0.7% del PNB de los países en desarrollo como ayuda a los PMD. Estados Unidos y otros de los principales países desarrollados expresan diferentes reservas a la aceptación de estos objetivos.

¹ En esta sección se utilizó gran parte del material de Cutajar y Franks (1967), pp. 155-160.

1974 (Mayo) La Sexta Sesión Especial de la Asamblea General adopta la Declaración y Programa de Acción en torno al establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI). La declaración señala que los países en desarrollo, que constituyen 70% de la población mundial, sólo representan 30% de los ingresos del mundo". Hace un llamado a la creación de un nuevo orden "basado en la equidad, la igualdad soberana, la interdependencia e interés común, y la cooperación entre todos los Estados... que corregirá las desigualdades y rectificará las injusticias existentes". Hace también un llamado a fin de lograr mayor acceso a los mercados de los países desarrollados para los productos manufacturados de los PMD, la negociación de acuerdos sobre productos no manufacturados con el objeto de estabilizar los precios de las materias primas, el establecimiento de un lazo entre los precios de las exportaciones y las importaciones de los PMD (indización), la racionalización del sistema monetario internacional, una mejor capacidad industrial de los PMD, mejores condiciones para la transferencia de tecnología, y reglamentación de las actividades de las corporaciones transnacionales. La resolución pide con urgencia el establecimiento de un programa especial para aquellos PMD más gravemente afectados por la crisis económica, incluyendo la creación de un Fondo Especial. Las resoluciones del NOEI son finalmente adoptadas por consenso. Muchos países industrializados, particularmente Estados Unidos, expresan numerosas reservas acerca de las disposiciones más controvertidas.

(Diciembre) Los PMD fuerzan un voto en torno a la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados (CDDEE), la cual complementa las resoluciones emanadas del NOEI. La mayoría de los países desarrollados (incluyendo a Estados Unidos) votan en contra o se abstienen. Algunas disposiciones de la CDDEE son rechazadas por los países desarrollados, incluyendo la soberanía total y permanente de los recursos naturales, la compensación de acuerdos a la legislación nacional en caso de nacionalización, la expropiación y la formación de asociaciones de productores de materias primas.

1975 Se celebra la Segunda Conferencia General de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO) en Lima, Perú. Se adopta la Declaración y Plan de Acción en torno a la cooperación para el Desarrollo Industrial. En ésta se hace un llamado a aumentar la participación de los PMD en la producción industrial del mundo, de 7 a 25% en el año 2000, incluyendo planes para la relocalización sistemática de industrias de los países desarrollados en los PMD.

(Septiembre) Se lleva a cabo la Séptima Sesión Especial sobre Desarrollo y Cooperación Económica Internacional. La resolución, dividida en seis partes cubre: comercio internacional, transferencia de recursos reales, ciencia y tecnología, industrialización, alimentos y

agricultura, y cooperación entre los países en desarrollo.

(Diciembre) Se celebra la Primera Reunión Ministerial de la Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional (CIEC), inicialmente concebida por los países desarrollados como plataforma para la discusión de los problemas energéticos mundiales. Los PMD insisten en que los energéticos no deben discutirse aisladamente, sino junto con cuestiones relacionadas con productos no manufacturados, finanzas y desarrollo. Estos cuatro elementos se convierten en la agenda de la conferencia en la que participan 27 miembros: ocho desarrollados y 19 países en desarrollo (incluyendo siete miembros de la OPEP). Se supone que la CIEC finalizaría su cometido en diciembre de 1976, pero se amplía el plazo hasta junio de 1977. La opinión de los PMD es que la CIEC no satisfizo sus expectativas, mientras que los países desarrollados expresan su satisfacción general.

- 1976 Como reacción negativa al experimento de la CIEC, la XXXIII Asamblea General resuelve que todas las negociaciones mundiales relacionadas con la creación del NOEI deben llevarse a cabo en el marco de Naciones Unidas. Otra de las resoluciones solicita el establecimiento de un comité que se responsabilice de iniciar estas negociaciones.

UNCTAD IV. Se presenta una agenda detallada para la negociación de acuerdos individuales por producto bajo el Programa Internacional de Productos (International Programme for Commodities, IPC), y para la creación de un fondo común de 6 000 millones de dólares para financiar el Proyecto de Existencias Reguladoras (que cubre 18 acuerdos sobre productos específicos) y la transferencia de tecnología. En general, los resultados no fueron definitivos.

- 1979 UNCTAD V. La OPEP rechaza la inclusión del rubro de la energía en la agenda; esto se convierte en fuente de conflicto entre los participantes. Se produce un consenso para solicitar una revisión anual de los patrones de producción y comercio de la economía mundial. La UNCTAD V no alcanza un consenso en torno a la solución de los problemas de la deuda. La resolución preliminar del Grupo de los 77 podría haber creado la Comisión Internacional de la Deuda. Se adopta formalmente la resolución sobre la reforma monetaria internacional.

Se crea la instancia de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo (CEPD), que figura notablemente en el programa de acción de la Cuarta Reunión Ministerial del Grupo de los 77 celebrada en Arusha, Tanzania, en preparación para la reunión de UNCTAD V. La reunión instaura el Programa de Responsabilidad Colectiva y el Marco para las negociaciones de Arusha. Este programa establece recomendaciones para la creación de un sistema mundial de preferencias comerciales entre los PMD y de cooperación de sus organizaciones de comercio estatal, la creación de empresas de producción y comercialización multinacionales, y un acuerdo multilateral de pagos y ére-

ditos entre los PMD. Durante la UNCTAD V, el Programa de la CEPD adoptó por consenso una resolución en la cual se solicita a los países desarrollados y a las organizaciones internacionales que intensifiquen sus contribuciones para la promoción de una mayor cooperación económica entre los PMD a nivel subregional, regional e interregional.

El Comité Global (Committee of the Whole, COW) pidió que se iniciaran los preparativos para una nueva ronda de negociaciones mundiales respecto a cuestiones económicas internacionales. Se esperaba que estas pláticas abrieran el camino a una solución en torno al NOEI. La Asamblea General determina cinco áreas de importancia para las discusiones: materias primas, energéticos, comercio, desarrollo, divisas y finanzas. Pese a lo intensivo de las negociaciones, el COW no logra cumplir con la agenda ni llegar a acuerdos sobre procedimientos para las negociaciones mundiales.

Se programa para 1980 el establecimiento del Comité Preparatorio de la Nueva Estrategia de Desarrollo Internacional. Los objetivos de esta nueva estrategia son: lograr cambios radicales en la estructura de producción a nivel mundial; aumentar la producción y las exportaciones agrícolas de los PMD; promover la industrialización y el progreso de los PMD para alcanzar la "Meta de Lima" que consistiría en la participación de los PMD en el 25% de la producción industrial mundial a fines de este siglo; incrementar de manera sustancial los flujos de financiamiento del Norte hacia el Sur; lograr una mayor respuesta del sistema monetario internacional frente a las necesidades e intereses de los PMD, y promover la transferencia de tecnología de Norte a Sur.

1980 (Junio) Los países desarrollados finalmente llegan a un acuerdo con miras a la creación de un Programa Internacional para los Productos, aunque muy reducido. En lugar de 6 000 millones de dólares, se otorgan 750 millones, de los cuales 400 millones se destinarían al financiamiento de existencias reguladoras del mercado de materias primas y los restantes 350 millones a investigación y desarrollo, procesamiento local y comercialización entre países en desarrollo.

Informe de la Comisión Brandt. Las recomendaciones incluyen: un aumento en la ayuda bilateral a 30 000 millones de dólares anuales en 1985; un incremento de 50 a 60 000 millones en préstamos por parte de instituciones multilaterales en un lapso de cinco años, aunado a un "cofinanciamiento" con los bancos comerciales; la creación de un vínculo entre los Derechos Especiales de Giro (DEG) y el financiamiento para el desarrollo; la revisión de los procedimientos de toma de decisiones en el FMI y el Banco Mundial; un "concordato" mundial en torno a la producción petrolera mediante el cual se estabilicen los precios y la oferta de petróleo y puedan garantizarse los ingresos a los productores; la celebración de una reunión cum-

bre de dirigentes mundiales y el establecimiento de un Nuevo Fondo Mundial para el Desarrollo. La propuesta para la creación del fondo incluye un proyecto mediante el cual los ingresos provendrían de un impuesto a la extracción minera de los lechos marinos profundos y el comercio mundial de armamento.

- 1981 Se proyecta iniciar las negociaciones mundiales en enero pero no se llevaron a cabo ya que existe un desacuerdo entre el Norte y el Sur en torno al lugar de reunión. La posición del Norte es que un organismo central debería asignar cuestiones específicas para su discusión en escenarios especializados que a su vez tomarían decisiones de mayor relevancia. Se propone la creación de un comité especial dedicado a materias relacionadas con los energéticos. El GATT se dedicaría a la discusión de los asuntos comerciales y el FMI a las cuestiones monetarias. El Sur sustenta que el poder final de toma de decisiones para las negociaciones mundiales debe pertenecer a un cuerpo como el de la Asamblea General, donde todos los países tuvieran representación y derecho a voto.

(Septiembre) La Asamblea General decide convocar a una Conferencia de Naciones Unidas en torno a los PMD a celebrarse en París. Se espera lograr consenso en torno a la cuantía del apoyo y asistencia internacional para unos 30 de los PMD.

- 1982 Los países desarrollados y en desarrollo oponen nueva resistencia al Fondo Común. No se logra cumplir con la ratificación de 1983; se amplía el plazo hasta septiembre del mismo año.
- 1983 Segundo Informe de la Comisión Brandt en torno al desarrollo internacional. Las recomendaciones incluyen: una nueva y sustancial dotación de Derechos Especiales de Giro (DEG) en el FMI para aumentar la liquidez a nivel mundial; una mayor cantidad de préstamos "blandos" del Banco Mundial; una mayor participación del BID para la provisión de financiamiento a países con problemas en el servicio de su deuda, y el fortalecimiento del compromiso de todos los miembros del GATT en pro del libre comercio. No se logra aún la ratificación de un número suficiente de miembros para la iniciación de operaciones del fondo común en julio.

UNCTAD VI. Esta reunión tiene como puntos centrales de discusión: productos, proteccionismo y ajustes estructurales, cuestiones financieras y monetarias, asuntos relacionados con los PMD. Los resultados: Estados Unidos se niega a participar en la declaración final; la sesión fue calificada de fracaso por el presidente de la Asamblea General; las resoluciones adoptadas durante la reunión de UNCTAD VI no contienen nuevos compromisos ni medidas inmediatas para ayudar a los países en desarrollo

- 1984 Muchos de los programas esbozados en la Estrategia para el Desarrollo Internacional para la Tercera Década del Desarrollo aún no se lie-

van a cabo. Tampoco se ha puesto en práctica el fondo común y no se cumple con la fecha de iniciación de enero de 1984. Por otra parte, tampoco se logran avances en las negociaciones globales. Aún existen desacuerdos acerca de la manera de discutir los problemas más relevantes.

El Grupo de los 77 propone una conferencia internacional en lo referente a divisas y financiamiento con miras a lograr algo similar a los anteriores acuerdos de Bretton Woods. Esta propuesta no es bien recibida por los países industrializados. Estados Unidos expresa su desagrado a la UNCTAD mediante una consulta con los gobiernos de Europa Occidental y Japón en torno a una reducción de las actividades de este organismo.

1986 (Julio) 87 naciones (incluyendo Estados Unidos y la URSS) aún no ratificaban el Fondo Común, para lo cual se necesita un mínimo de 90 votos.

Fuentes: Cutajar y Franks (1967); Gasovic (1972); ONU (1964, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984 y 1985).

Apéndice D

Datos sobre el comercio de los países en desarrollo

CUADRO D.1

Composición de proyecciones de exportación en los países en desarrollo (1955 y 1980-1981)

Porcentaje de exportaciones en:	Asia		África		América Latina		Todos los países en desarrollo			Países en desarrollo (sin incluir la OEEC)		
	1955	1980	1955	1980	1955	1980	1955	1980	1981	1955	1980	1981
Alimentos, bebidas y tabaco SITC (0 + 1 + 22 + 2)	30.9	12.5	48.5	10.9	48.4	28.7	36.5	11.3	11.2	23.5	21.9	
Materias primas agrícolas SITC 2 - (22 + 27 + 28)	37.3	8.8	23.3	3.5	12.7	3.0	20.5	3.6	3.0	6.5	5.4	
Fertilizantes crudos, minerales en bruto, minerales metálicos, ferrosos y chatarra de metal SITC (27 + 28)	3.6	2.2	8.2	2.9	5.3	5.4	4.8	2.3	2.4	4.7	4.4	
Combustibles minerales, lubricantes y minerales relacionados SITC 3	8.0	20.7	.8	75.6	23.8	42.7	25.2	62.0	60.5	22.2	24.1	
Productos químicos SITC 5	1.5	2.7	.9	1.2	1.1	3.1	1.0	1.8	1.9	3.3	3.3	
Hierro y acero SITC 67	.1	1.9	.1	.1	.1	1.3	.2	.8	.9	1.7	1.8	
Metales no ferrosos SITC 68	2.2	2.2	12.7	2.4	6.5	4.2	5.1	1.9	1.4	3.7	2.4	

CUADRO D.1 (Continuación)

Productos manufacturados (sin incluir hierro, acero, ni metales no ferrosos) sirc (6+8)-(67+68)	14.4	32.9	4.3	2.4	1.7	6.0	6.0	10.5	12.1	22.4	24.1
Maquinaria y equipo de transporte sirc 7	1.1	14.0	.6	.4	.2	4.7	.5	4.9	5.6	10.2	11.0
Otros	.9	2.1	.6	.6	.2	.9	.2	.9	1.0	1.8	1.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: UNCTAD (1969: cuadros 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, A.3, A.6); UNCTAD (1984: cuadros A.1-A.10).

CUADRO D.2

Composición de productos de importación en los países en desarrollo (1955 y 1980-1981)

Porcentaje de exportaciones en	Asia		África		América Latina		Todos los países en desarrollo		Países en desarrollo (sin incluir la OPEP)		
	1955	1980	1955	1980	1955	1980	1955	1980	1955	1980	
Alimentos, bebidas y tabaco sirc (0+1+22+4)	18.7	10.5	16.7	15.9	13.9	10.7	16.6	12.0	11.8	11.4	11.2
Materias primas agrícolas sirc 2-(22+27+28)	11.1	5.1	2.6	2.2	5.8	1.9	6.2	2.9	2.6	3.4	3.0
Fertilizantes crudos, minerales en bruto, minerales metálicos ferrosos y chatarra de metal sirc (27+28)	.8	1.4	.3	.6	.8	.9	.6	.9	.9	1.1	1.1

lubricantes y minerales relacionados snc 3	7.9	23.6	7.8	9.5	9.1	24.9	11.8	18.4	17.6	23.6	23.5
Productos químicos snc 5	7.2	9.3	6.4	8.0	8.8	9.1	7.0	8.3	7.6	8.7	8.1
Hierro y acero snc 67	2.1	4.9	4.7	4.9	7.2	4.0	5.5	4.8	4.6	4.1	4.0
Metales no ferrosos snc 68	1.1	1.8	.7	.8	1.4	1.6	1.0	1.4	1.0	1.5	1.1
Productos manufacturados (sin incluir hierro, acero, ni metales no ferrosos) snc (6 + 8) - (67 + 68)	23.4	15.5	29.7	19.1	18.3	13.3	22.5	17.0	18.2	14.8	15.9
Maquinaria y equipo de transporte snc 7	17.5	26.8	25.3	37.3	31.4	32.1	23.3	31.9	33.1	28.7	29.2
Otros	10.1	1.1	5.8	1.7	3.3	1.5	5.5	2.4	2.6	2.7	2.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: UNCTAD (1969: cuadros 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, A.3, A.6); UNCTAD (1984: Cuadros A.1-A.10).

CUADRO D.3

Composición regional de importaciones en países en desarrollo (1955 y 1980)

Porcentajes de importaciones de Estados Unidos	Asia		África		América Latina		Todos los países en desarrollo	
	1955	1980	1955	1980	1955	1980	1955	1980
	20.6	15.1	7.2	7.3	46.7	30.1	24.9	16.5

CUADRO D.3 (Continuación)

CEE	26.6	12.4	62.5	50.5	21.7	16.0	34.1	25.0
Japón	10.0	20.6	3.3	7.1	2.6	6.8	5.0	12.7
Otros países desarrollados	6.1	6.9	9.9	13.0	1.4	7.9	8.3	9.1
Otros países en desarrollo	36.7	45.0	17.1	22.1	19.6	39.2	27.7	36.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: UNCTAD (1969: cuadros 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, A.3, A.6); UNCTAD (1984: cuadros A.1-A.10).

CUADRO D.4

Composición regional de exportaciones en países en desarrollo (1955 y 1980)

Porcentajes de importaciones de	Asia		África		América Latina		Todos los países en desarrollo	
	1955	1980	1955	1980	1955	1980	1955	1980
Estados Unidos	15.6	21.0	10.1	31.6	44.0	33.6	23.4	20.9
CEE	26.7	15.3	64.6	41.3	22.6	17.9	35.2	26.2
Japón	8.3	20.0	.8	2.0	2.9	4.0	4.1	13.9
Otros países desarrollados	8.2	6.7	8.4	8.9	7.9	9.2	9.4	9.3
Otros países en desarrollo	41.2	37.0	16.1	16.2	22.6	35.3	27.9	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: UNCTAD (1969: cuadros 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, A.3, A.6); UNCTAD (1984: cuadros A.1-A.10).

CUADRO D.5
Comercio de Estados Unidos con los países en desarrollo (1956, 1980 y 1982)

<i>Importaciones de Estados Unidos de (%)</i>	<i>Exportaciones de Estados Unidos hacia (%)</i>		
	1956	1980	1982
<i>América Latina</i>	28.8	11.8	12.8
Brasil	5.8	1.6	1.8
México	3.3	5.1	6.2
<i>Asia (incluyendo el subcontinente indio)</i>	8.9	12.6	14.0
Hong Kong	.2	2.0	2.3
Corea del Sur	.08	1.8	2.4
China	.002	.5	1.0
Taiwán	.06	2.9	3.8
<i>Subcontinente indio</i>			
India	1.6	.5	.6
Paquistán	.3	.1	.1
<i>África</i>			
Productores de petróleo	4.3	13.3	7.3
Otros países desarrollados	2.8	6.9	4.5
Total	50.8	55.4	61.4
	100.0	100.0	100.0
<i>Exportaciones de Estados Unidos hacia (%)</i>			
<i>América Latina</i>	19.7	15.5	13.1
Brasil	1.6	2.0	1.6
México	4.5	6.9	5.2
<i>Asia (incluyendo el subcontinente indio)</i>	7.7	10.8	11.5
Hong Kong	.4	1.2	1.1
Corea del Sur	1.0	2.2	2.6
China	—	1.7	1.4
Taiwán	.6	2.0	2.0
<i>Subcontinente indio</i>			
India	1.4	.8	.8
Paquistán	.7	.3	.3
<i>África</i>			
Productores de petróleo	2.9	4.1	4.3
Otros países desarrollados	2.7	4.7	6.0
Total	62.2	64.9	65.1
	100.0	100.0	100.0

Fuentes: ONU (1960), (1982), (1984).

CUADRO D.7
Comercio de Japón con los países en desarrollo (1956 y 1980)

<i>Importaciones de Japón de (%)</i>	1956	1980	<i>Exportaciones de Japón hacia (%)</i>	1956	1980
<i>América Latina</i>	10.8	3.7	<i>América Latina</i>	6.6	4.9
Brasil	1.6	1.1	Brasil	1.8	.9
México	4.0	.7	México	.3	.9
<i>Asia (incluyendo el subcontinente indio)</i>	25.6	22.6	<i>Asia (incluyendo el subcontinente indio)</i>	37.4	23.8
Hong Kong	.6	.4	Hong Kong	5.4	3.7
Corea del Sur	.3	2.1	Corea del Sur	2.5	4.1
China	2.6	3.1	China	2.7	3.9
Taiwán	1.4	1.6	Taiwán	3.1	4.0
Subcontinente indio			Subcontinente indio		
India	3.2	.7	India	4.2	.7
Paquistán	1.6	.2	Paquistán	.7	.5
<i>África</i>	1.6	3.2	<i>África</i>	14.9	6.0
<i>Productores de petróleo</i>	8.4	31.1	<i>Productores de petróleo</i>	4.0	10.1
<i>Otros países desarrollados</i>	53.6	39.4	<i>Otros países desarrollados</i>	37.1	55.2
Total	100.0	100.0	Total	100.0	100.0

Fuentes: ONU (1960).

CUADRO D.8

**Cambios en las tasas de crecimiento del comercio de los países
en desarrollo, por región (%)**

<i>Región</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
Sureste y sur de Asia		
1950-1960	0.3	3.5
1960-1970	6.8	6.9
1970-1980	25.9	23.6
1981-1982	- 2.2	- 0.6
África		
1950-1960	3.9	5.3
1960-1970	9.3	4.9
1970-1980	21.6	22.3
1981-1982	- 11.2	- 6.2
ALADI*		
1950-1960	2.3	2.5
1960-1970	5.0	5.3
1970-1980	20.5	21.1
1981-1982	- 10.1	- 23.3
América Latina-MCCA*		
1950-1960	4.0	8.1
1960-1970	10.4	10.0
1970-1980	17.5	18.9
1981-1982	12.1	- 20.2
Subcontinente indio*		
1950-1960	0.1	5.5
1960-1970	5.6	5.3
1970-1980	27.7	24.1
1981-1982	5.3	- 2.7
Todos los países en desarrollo		
1950-1960	3.0	4.2
1960-1970	7.2	6.4
1970-1980	- 26.1	24.1
1981-1982	12.8	- 3.6

Fuente: UNCTAD (1984b: cuadros 1.5 y 1.6).

*ALADI - Asociación Latinoamericana de Integración (antes ALALC): Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Uruguay.

CACM: Mercado Común Centroamericano: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Países del Acuerdo de Bangkok: Bangladesh, India, Corea del Sur, República Democrática y Popular de Laos.

CUADRO D.9

**Participación comercial de los países incluidos
en el proyecto de la Fundación**

País	Exportaciones como % del PIB		Importaciones como % del PIB	
	1970	1981	1970	1981
Brasil	7	9	7	9
México	8	12	10	14
Costa Rica	28	44	35	47
Nigeria	17	22(1982)	17	24(1982)
Keyna	30	25(1982)	31	30(1982)
Filipinas	19	19	19	24
India	4	7	5	10
Corea	14	39(1982)	24	40(1982)
China		n/a		n/a
Argentina	9	7(1980)	9	9(1980)
Tanzania	24	9(1982)	28	18(1982)

Fuentes: UNCTAD (1984b: cuadro 6.4).

Apéndice E

Evolución de los acuerdos de Comercio Administrado que afectan la comercialización de productos manufacturados de los países en desarrollo

Una de las cuestiones más importantes para aquellos países en desarrollo cuyas exportaciones de productos manufacturados es significativa, son los acuerdos restrictivos que cubren productos que tradicionalmente han sido exclusivos de los países desarrollados, especialmente cuando los crecientes volúmenes de importación de éstos provenientes de los países en desarrollo, han provocado grandes problemas de ajuste y presiones proteccionistas. Este sistema cada vez más amplio de acuerdos negociados de restricción voluntaria, es a menudo calificado como "comercio administrado", y preocupa a los países en desarrollo, ya que, al estar totalmente fuera de los temas que competen al GATT, limitan su capacidad de penetración en los mercados de los países desarrollados. Lo que el mundo en desarrollo percibe es que una vez que se logra la penetración a los mercados, su acceso es restringido.

Los principales productos actualmente afectados en este sentido son los textiles, el acero, los automóviles y los aparatos electrónicos. De hecho, como lo indican los cuadros que siguen, la mayoría de los casos (incluyendo los textiles), los acuerdos de restricción voluntaria son, en gran medida, una respuesta de los países desarrollados a la interpenetración de sus mercados y los consecuentes problemas de ajuste. Al ampliarse estos sistemas de pro-

tección y al volverse más específicos en cuanto a producto y país, los países en desarrollo deben enfrentar graves problemas.

CUADRO E.1

Comercio administrado en textiles y confecciones

<i>Año</i>	<i>Evento</i>
1931/	Gran Bretaña y Francia protegen a sus productores nacionales de
1932	algodón, textiles de rayón y prendas de vestir, de la competencia japonesa.
1936	Estados Unidos establece restricciones "voluntarias" a las exportaciones con Japón. Previamente se había establecido una protección arancelaria relativamente alta.
1955	Japón impone, de manera unilateral, restricciones internas a las exportaciones de textiles de algodón hacia Estados Unidos.
1956	El interés de Estados Unidos por aumentar las importaciones de textiles de algodón tiene como resultado la promulgación de un decreto que otorga poderes para la regulación unilateral de éstas. Estados Unidos evita utilizar estos poderes y en lugar de ello presiona a los japoneses para volver a incluir restricciones voluntarias a las exportaciones.
1957/	Japón proporciona a Estados Unidos los detalles de sus controles
1961	"voluntarios" a las exportaciones para los próximos cinco años, es decir, para el periodo de 1957-1961. Estos controles son resultado de las presiones estadounidenses. La participación de Japón en las importaciones de textiles de algodón hacia Estados Unidos disminuye con rapidez de 62.7 a 25.9% en 1960, siendo Hong Kong el principal beneficiado, ya que su participación aumenta de 13.8 a 27.5%. Portugal, España, Egipto e India también resultan beneficiados. Estados Unidos no logra negociar acuerdos parecidos de restricción "voluntaria" con Hong Kong a fines de la década de 1950.
1959	Gran Bretaña impone restricciones "voluntarias" a las exportaciones de textiles de algodón provenientes de Hong Kong.
1960	India y Paquistán también acuerdan imponer restricciones "voluntarias" a las exportaciones hacia Gran Bretaña. Los seis países miembros de la CEE ya están protegidos por este tipo de restricciones a las importaciones.
1961	Con el objeto de ganar el apoyo de los grupos productores de textiles para el Decreto Comercial de 1962, Kennedy promete ayuda a la industria textil estadounidense para combatir el "desquiciamiento del mercado" causado por las súbitas oleadas de importaciones provenientes de los países cuya mano de obra es barata. Esto tiene como resultado el Acuerdo a Corto Plazo para los Textiles de Algodón ne-

- gociados en julio, el cual permite la imposición de restricciones provisionales frente al desquiciamiento del mercado.
- 1962 Se concluye el Acuerdo a Largo Plazo (ALP) en torno al Comercio Internacional de Textiles de Algodón, en cuyos términos se contempla un crecimiento anual de 5% en las importaciones; además se decreta que las cuotas impuestas en forma unilateral no deben reducir estas importaciones por debajo de los niveles existentes. Se conviene que bajo los acuerdos bilaterales y en casos excepcionales, podría aceptarse la ausencia total del crecimiento de las importaciones. La duración del acuerdo sería de cinco años y sólo cubriría productos de algodón.
- 1967 Se renegocia el ALP para un periodo de tres años.
- 1970 Se extiende el ALP durante otros tres años.
- 1964/1972 Las importaciones de prendas de vestir de algodón en Estados Unidos aumentan en 25%; sin embargo, las importaciones de ropa confeccionada con fibras artificiales experimenta un incremento de 16 veces respecto a la cifra anterior.
- 1973 La participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de textiles es de sólo 18%. Los ocho principales exportadores son países desarrollados, incluyendo a los seis miembros de la CEE. El gobierno de Estados Unidos recurre al apoyo de cabilderos de textiles para aprobar el Decreto Comercial de 1974 y lanzar su participación en la Ronda Tokio. Para persuadir a los exportadores de los países de industrialización reciente (PIR) a aprobar un Acuerdo Multifibras (AMF), Estados Unidos ofrece condiciones más liberales que las del ALP, lo cual es aceptable para la industria estadounidense debido a su baja penetración de importaciones. Se considera el AMF como "proteccionismo anticipado".
- 1974 El 1 de enero entra en vigencia el AMF, con restricciones de 6% al crecimiento de las importaciones.
- Artículo 1: subraya la "expansión del comercio, la reducción de las barreras a éste y un liberalización progresiva en el comercio mundial de productos textiles".
- Artículo 3: Permite a los países importadores imponer restricciones temporales en caso de un desquiciamiento del mercado. De no llegarse a un acuerdo mutuo satisfactorio, cualquier país importador puede imponer restricciones en forma unilateral.
- Artículo 4: En caso de riesgo de desquiciamiento del mercado, los países importadores podrán negociar acuerdos bilaterales por separado con países exportadores.
- Se crea el Cuerpo de Vigilancia en Textiles (CVT) para supervisar la instrumentación del AMF bajo las órdenes del Comité de Textiles del GATT donde participan todos los firmantes del acuerdo. El CVT deberá revisar las medidas instrumentadas bajo el AMF, presentar

recomendaciones respecto a cualquier medida que algún país participante considere perjudicial a sus intereses y podrá también hacer recomendaciones a solicitud de alguna de las partes en caso de no lograr un acuerdo.

- 1977 Se negocia el AMF II. La CEE insiste en crear un protocolo adicional mediante el cual, en el futuro, los acuerdos bilaterales deberán incluir una provisión para el “incumplimiento razonable y conjuntamente acordado” de algunas de las reglas del AMF en circunstancias especiales. Este protocolo permite a los países importadores reducir sus cuotas, hacer caso omiso de la provisión de crecimiento de 6% y reducir la flexibilidad. Otros países desarrollados se unen rápidamente a la CEE recurriendo a la cláusula de “incumplimiento razonable” aun cuando los países en desarrollo sostienen que debe aplicarse sólo a la CEE. Estados Unidos y algunas otras naciones negocian acuerdos quinquenales basados en términos más estrictos. La participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales, tanto en textiles como en confecciones, se reduce luego de un largo periodo de crecimiento ininterrumpido.
- 1979 El gobierno de Estados Unidos decide ayudar a la “acosada industria textil y del vestido” a través del Programa de Textiles del gobierno de Estados Unidos. El objetivo es garantizar que las importaciones de 1979 no excedan los niveles comerciales de 1978 o los niveles base de 1979 (cualquiera que sea inferior) y que el crecimiento de las importaciones sea evaluado en los años 1979-1982 y ajustado de acuerdo con la tasa probable de crecimiento en el mercado interno, categoría por categoría. Se excluyen los textiles y las confecciones de Estados Unidos en el nuevo código del GATT sobre liberalización de adquisiciones gubernamentales. El gobierno de Estados Unidos decide nulificar las reducciones arancelarias del AMF si éste no es renovado o si no se logra negociar un sustituto adecuado. Se propone una legislación que otorgue autoridad al presidente para controlar unilateralmente las importaciones de textiles y confecciones.
- 1980 Estados Unidos inicia nuevas negociaciones con sus principales exportadores para reducir el grado de flexibilidad en las cuotas negociadas sólo unos años antes.
- 1982 Se negocia el AMF III. Se presiona aún más a los países exportadores para retomar algunos de los términos originales del acuerdo. La cláusula de “incumplimiento razonable” es suspendida y los países importadores acuerdan la inclusión de nuevos proveedores con un acceso más favorable. Los grandes exportadores acuerdan discutir acerca de los problemas creados por el otorgamiento de grandes cuotas en los principales mercados de exportación. Se crea un subcomité dentro del Comité de Textiles del GATT para vigilar los esfuerzos realizados por los países importadores para ajustarse a la competen-

cia internacional. Los países importadores logran la inclusión de una provisión "antioleada" que protege sus mercados contra súbitos incrementos de productos problemáticos en cuotas anteriormente utilizadas.

- 1985 El Comité de Textiles del GATT inicia las discusiones en torno al futuro del AMF. Los países exportadores hacen un llamado para poner fin al acuerdo. Los países importadores solicitan su ampliación. Algunos de los países exportadores en desarrollo participantes en el AMF establecen la Oficina Internacional de la Industria Textil y del Vestido para coordinar la estrategia en las negociaciones venideras. La Oficina también se encargará de promover la eliminación del AMF y con el tiempo devolver al GATT el control del comercio de los textiles y la industria del vestido. Otro de los objetivos de esta Oficina era proteger los derechos de sus miembros bajo el AMF, proveerlos de información y antecedentes, además de darles asistencia técnica en las discusiones.

El congreso toma en consideración la legislación restrictiva que reflejaba el sentimiento proteccionista existente en Estados Unidos. Ésta hubiese excluido a Estados Unidos del AMF y violado los compromisos estadounidenses en el GATT. Se evita la promulgación del Decreto de Imposición para la Industria del Vestido de 1985 (Ley Jenkins), que hubiera restringido gravemente las importaciones de textiles y prendas de vestir (las exportaciones de Indonesia habrían disminuido en 89%; las de Tailandia en 70% y las de China en 58%).

- 1986 Se extiende la vigencia del AMF otros cinco años, del 1 de agosto de 1986 hasta el 31 de julio de 1991 y se amplía ligeramente la cobertura de los productos contemplados. No se hizo cambio alguno al texto del Acuerdo. Actualmente existen 43 signatarios del AMF representando a 54 países.

Fuentes: GATT (1986); Keesing y Wolf (1980); North-South Institute (1985); Woolcock en Turner y Me Mullen (1982).

CUADRO E.2

Evolución de las restricciones a las importaciones estadounidenses de acero

<i>Año</i>	<i>Evento</i>
1959	Estados Unidos se convierte en importador neto de acero.
1967/	Se incrementa la penetración de importaciones japonesas en Estados Unidos. Se hace un llamado para la creación de restricciones a las importaciones provocado por una grave caída en la demanda interna causada, en parte, por fuerzas cíclicas del mercado, y por

la amenaza de una huelga de trabajadores de la industria del acero, lo que provoca que los principales consumidores de acero recurran a proveedores extranjeros.

Las empresas estadounidenses buscan la protección de dos maneras: 1) mediante el cabildeo en el congreso en busca de restricciones cuantitativas a las importaciones de acero. Se presenta un proyecto de ley en el cual se proponen cuotas comprensivas de importación durante cinco años para todos los países proveedores; 2) a través de la presentación de quejas ante el Departamento del Tesoro (U.S. Steel) contra Francia, la República Federal de Alemania, Italia, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo, alegando el subsidio de las exportaciones de acero y pidiendo derechos compensatorios. Las quejas se centran en la práctica de la CEE de devolver el impuesto al valor agregado en el caso de las ventas para exportación.

El ejecutivo de Estados Unidos se opone a las restricciones comerciales alegando diversas razones: el temor de represalias del extranjero; la posibilidad de poner en peligro la credibilidad de los compromisos estadounidenses ante los acuerdos comerciales internacionales. La propuesta de imposición de cuotas viola directamente el artículo XI del GATT y las quejas de subsidio aparentemente violan el artículo VI.

- 1968 Japón, preocupado porque su posición de “desquiciador” lleva a la imposición de estrictas restricciones bilaterales propuestas en el proyecto de ley sobre cuotas, sugiere la creación de “restricciones voluntarias a las exportaciones” para satisfacer el sentimiento proteccionista prevaleciente en Estados Unidos. Los exportadores de acero de la Comunidad Europea también deciden aceptar este enfoque y en marzo de 1968 se inician las pláticas para determinar el alcance y amplitud de las restricciones. Se archiva el proyecto de ley sobre cuotas. Los Acuerdos de Restricción Voluntaria (ARV) consisten en una simple promesa de no exceder ciertos niveles de exportación del total de productos de acero (según peso) hacia Estados Unidos entre 1969 y 1971. Mientras se mantuvo como algo factible la amenaza proteccionista, los ARV produjeron cierto efecto de restricción a las importaciones acereras estadounidenses. Las debilidades de los ARV en tanto que artificios proteccionistas incluyen: 1) falta de un sistema de imposición; 2) incapacidad de incluir a todos los exportadores potenciales en el acuerdo; 3) falta de cobertura específica y detallada por grupos de productos.

El aparente éxito de los ARV en Estados Unidos hace que varias empresas acereras de la CEE intenten llevar a cabo negociaciones de restricción “voluntaria” en forma directa. A principios de 1971, las pláticas entre compañías acereras de la Comunidad (y británicas) con los exportadores de acero japoneses son interrumpidas por la ame-

naza de una demanda legal *antitrust* por parte de la Oficina Antitrust de Alemania Occidental.

- Las subsiguientes discusiones entre funcionarios de las empresas acereras de la CEE llevan al anuncio de la Japanese Iron and Steel Federation (Federación Japonesa de Hierro y Acero) de limitar “voluntariamente” las exportaciones de acero a la CEE y al Reino Unido en 1972 (posteriormente se acordarían las cuotas de 1973 y 1974).
- 1972 Se celebra la segunda ronda de negociaciones en torno a los ARV, donde se cubren las exportaciones hacia Estados Unidos de 1972 a 1974, concluyendo en mayo. Los nuevos ARV logran incluir medidas que eviten el desquiciamiento del mercado y reduzcan el número de los productos no incluidos en los primeros acuerdos. Los ARV de 1972 incluyen al Reino Unido, principal exportador hacia Estados Unidos (no contemplado en los primeros ARV).
(Mayo) El Sindicato de Consumidores demanda a los funcionarios del Departamento de Estado y empresas participantes en los ARV de 1972, alegando: 1) que los ARV violan el Decreto Antitrust Sherman; 2) que la conclusión de la ARV representa una acción ilegal por parte de los funcionarios del Departamento de Estado al restringir el comercio sin haber cumplido con los requisitos de procedimiento del Decreto de Expansión Comercial de 1962. La decisión final de la corte se pronuncia en favor de los demandados.
- 1974 El auge en el mercado del acero permite que desaparezcan los ARV poco a poco sin volver a renovarse. Se permite que los acuerdos en la CEE se desvanezcan.
- 1975 La demanda mundial de acero sufre un revés. La CEE introduce un “programa de avances” voluntarios haciendo un llamado a la autodisciplina y planeación de las decisiones en cuanto a inversiones y producción.
(Diciembre) La Comisión anuncia precios mínimos de referencia “voluntarios” para ciertos productos de acero. Las importaciones no se sujetan a restricciones directas adicionales sino solamente a vigilancia. Se llega a un acuerdo de restricción voluntaria con Japón para la limitación de exportaciones en 1976. Las entregas de acero japonés a la Comunidad disminuyen en 25% del monto del año anterior. La producción acerera de la CEE se dirige cada vez más hacia el mercado de la exportación, con el objeto de recuperar la participación del mercado estadounidense acaparada por los productores japoneses.
- 1976 La CEE organiza un cártel de productores de acero llamado Eurofer que incluye a todos los miembros de la Comunidad.
- 1977 Se presentan al Congreso estadounidense nueve proyectos de ley para crear cuotas contra las importaciones de acero. Los productores de acero estadounidenses presentan nuevas demandas *antidumping* (fun-

damentalmente contra Japón). La campaña *antidumping* se considera un éxito. Mientras continúan las investigaciones durante 1977, las entregas japonesas a Estados Unidos de los productos sujetos a investigación disminuyen considerablemente.

(Mayo) La CEE presenta el Plan Davignon. Sus términos incluyen: un precio mínimo (obligatorio) para la varilla de acero de refuerzo y precios de referencia para otros seis productos de acero. Prohíbe a los productores de la CEE equiparar sus precios con los de importación. Presenta un sistema intensificado de vigilancia de importaciones que incluye la obligación de solicitar licencias. Sugiere la instrumentación de medidas *antidumping* uniformes. El objetivo a largo plazo de este plan es permitir una mayor competitividad de la CEE en los mercados mundiales.

(Diciembre) Estados Unidos anuncia la creación de un mecanismo de detonación de precios (MDP) que se pondrá en acción en marzo de 1978. El MDP logra la restricción "voluntaria" de los exportadores mediante el establecimiento de un sistema de precios de referencia contra las inundaciones, y las ventas por debajo de este nivel tendrían como resultado una investigación *antidumping*. La instrumentación del sistema de MDP entraría en vigor a condición de que las empresas estadounidenses retiraran sus denuncias *antidumping*. El MDP incluye todas las categorías de productos de acero, con un grupo amplio de precios de referencia, que garantiza el cumplimiento producto por producto. El MDP adquiere legalidad en el GATT y se convierte en una norma *antitrust* puesto que opera a través de las leyes *antidumping* existentes.

La flexibilidad del MDP permite a los funcionarios comerciales inclinar esta política hacia los intereses de la Comunidad Europea. Se evita que los principales productores de Japón cuyos costos son bajos vendan por debajo de su costo promedio de producción estimado (en el que se basan los precios de detonación), mientras que los productores de la Comunidad cuyos costos son superiores tendrán un margen libre de *dumping* con el cual competir en el mercado estadounidense.

(Diciembre) La CEE anuncia la instrumentación del sistema de precios básicos (poco después de que Estados Unidos anunciara el MDP). Este sistema establece precios de importación con un "valor justo", que se calcula con base en datos acerca de los costos de producción japoneses en todos los productos de carbón de acero. Las ventas por debajo del precio básico tendrán como resultado una investigación *antidumping* inmediata. La determinación preliminar de *dumping* declarada después de unas cuantas semanas de una violación, y la evaluación provisional de derechos *antidumping* inmediatamente después. Se ofrece retirar el sistema de precios básicos y la investi-

gación *antidumping* para los proveedores de acero que firmen acuerdos de restricción "voluntaria" con la Comunidad. Bajo este sistema, se permite a los proveedores las ventas a la Comunidad con precios por debajo de los de referencia, aunque se prohíbe a los productores de la Comunidad alinear sus precios con los de importación.

(Noviembre-diciembre) Se llevan a cabo discusiones trilaterales entre Estados Unidos, la CEE y Japón. Se llega al entendimiento de que las medidas para combatir la crisis no deben alterar los patrones comerciales tradicionales, que debe haber un estricto control de los precios de exportación excesivamente bajos, y que las políticas nacionales respecto al acero no deberían tener como resultado que otros países tengan que pagar los costos de ajuste.

1978 La Comisión Europea presenta gran número de quejas *antidumping* al entrar en vigor el sistema de precios básicos el 1 de enero. Los principales proveedores de acero de la Comunidad negocian restricciones voluntarias a las exportaciones detalladas por producto. Éstas incluyen límites de calidad por peso en cada categoría de acero importado. Los límites se establecen por debajo de los niveles de importación de 1976. En 1977 se introducen en la CEE los márgenes respectivos a través de los cuales los proveedores podrán realizar ventas por debajo de los precios de referencia.

(Octubre) Francia finaliza la adquisición de la industria acerera a través de su banca nacionalizada.

(Noviembre) Bélgica anuncia la nacionalización de sus dos principales empresas acereras.

Se amplía la invitación a cuatro productores principales de países no industrializados (PNI) a participar en el Comité sobre acero de la OCDE: Corea del Sur, México, Brasil y la India. La respuesta de Corea del Sur es favorable y la posición de México es que podría considerar una posición de observador. La India se opone firmemente a la propuesta. "Los países en desarrollo no deben permitir que la preocupación de los países industrializados por un exceso de capacidad influya en ellos." (UNCTAD, 1979.)

1980 Los productores japoneses comienzan a poner en práctica la restricción informal a las exportaciones, limitando las entregas totales a Estados Unidos a 6 millones de toneladas anuales.

(Marzo) La U.S. Steel Corporation rompe su moratoria a las demandas independientes de *dumping* e inicia una contra varios productores de la Comunidad Europea. Esta acción viola el acuerdo de MDP el cual se suspende de inmediato. La Comunidad Europea amenaza con una guerra comercial si el gobierno prosigue con la investigación. El problema se resuelve mediante el retiro de la demanda *anti-dumping* de la U.S. Steel y la reinstalación del mecanismo de detención de precios revisado en octubre de 1980. El acuerdo entre los

intereses de los productores estadounidenses y de la Comunidad resulta un en nuevo MDP.

(Octubre) El paquete a cinco años incluía un límite de penetración de importaciones de 15 por ciento. Al aprobarse, el Departamento de Comercio o los productores de acero permitieron el inicio de acciones *antidumping* sin suspender el MDP.

1981 Comienzan a aparecer formas sutiles de incumplimiento del MDP. Éstas incluyen: reducciones ocultas, precios falsos en las declaraciones de aduanas, establecimiento de empresas importadoras por parte de proveedores extranjeros para la reventa del acero a precios por debajo de los niveles de detonación. La desaparición final del MDP es aparentemente causada por un incumplimiento abierto de los precios de detonación de grandes números de exportadores descontentos y afectados en la Comunidad Europea.

1982 (Enero) El gobierno de Estados Unidos realiza esfuerzos por negociar, pero fracasa, y los productores de acero estadounidenses inician demandas formales alegando inundación de mercado y subsidios, la mayoría de las cuales se dirigen contra productores en la Comunidad Europea. El Departamento de Comercio suspende nuevamente los precios de detonación y detiene sus propias investigaciones en torno al subsidio de las exportaciones.

(Junio) El Departamento de Comercio publica un informe preliminar referente a los subsidios a las importaciones en siete países de la Comunidad Europea, Brasil y Sudáfrica. Los importadores estadounidenses se ven obligados a extender bonos convertibles equivalentes al subsidio estimado. Muchos importadores estadounidenses se niegan a extender estos bonos al acero proveniente de países que supuestamente poseen altos márgenes de subsidios, a menos que las fundidoras que los proveen paguen los derechos. El efecto de los descubrimientos preliminares de subsidio equivalen a un aumento unilateral y discriminatorio de las tasas arancelarias sobre los productos en cuestión.

Temiendo las consecuencias de la imposición definitiva de derechos compensatorios contra la Comunidad (provenientes de los casos antes mencionados), se llevan a cabo negociaciones para un acuerdo "fuera del tribunal" hasta octubre de 1982 (momento en que se impondrán los derechos de compensación).

(Octubre) Se anuncia el Acuerdo en torno a los límites de exportación de acero de la Comunidad a los Estados Unidos. A cambio del retiro de 45 cargos de prácticas de comercio desleal presentadas por ocho productores estadounidenses de acero, la Comunidad Europea se compromete a limitar las exportaciones de 10 categorías de productos de acero a las participaciones permitidas en el mercado, basadas en el consumo aparente proyectado en Estados Unidos. El acuer-

do entraría en funciones el 1 de noviembre de 1982 y duraría hasta el 31 de diciembre de 1985 (lo cual coincidiría con el límite oficial de la Comunidad para poner fin a los subsidios estatales).

- 1983 (Julio) Se imponen derechos y cuotas adicionales a las importaciones de acero europeo especial e inoxidable (no cubiertos por el acuerdo de octubre de 1982), durante un periodo de cuatro años. Canadá, Japón y la CEE rechazan posteriormente los intentos por establecer un Acuerdo Ordenado sobre Aceros Especiales (ACOAE).
- 1984 (Marzo) la CEE ejerce represalias contra las restricciones estadounidenses al acero especializado luego de celebrar pláticas, primero en torno a un retiro de éstas, y luego en cuanto a una eliminación paulatina de compensaciones. Las cuotas de represalia se imponen a los químicos y otros productos no acereros y tendrían una duración de cuatro años.

Sudáfrica anuncia restricciones voluntarias a diversas exportaciones de acero a Estados Unidos. Las exportaciones se reducirán en 22 por ciento.

(Abril) Brasil anuncia restricciones voluntarias a sus exportaciones de acero hacia Estados Unidos durante tres años. El acuerdo reduce las exportaciones de acero de Brasil a Estados Unidos de 814 000 toneladas en 1983, a 430 000 toneladas hasta abril de 1985. La decisión llega luego de ocho meses de cáustica disputa comercial legal con Estados Unidos en torno a supuestas inundaciones y subsidios.

(Junio) La Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos descubre que la industria acerera estadounidense ha sufrido serias pérdidas en cinco productos, que representan 70% de las importaciones acereras de Estados Unidos. Este daño ocurre a pesar de la existencia de restricciones formales e informales a las exportaciones por parte de los productores extranjeros.

(Julio) Luego de las audiencias, la Comisión Internacional de Comercio recomienda cuotas de cinco años que cubran 70% de los productos de acero.

(Agosto) El Departamento de Comercio de Estados Unidos recomienda una división formal de las importaciones acereras estadounidenses entre naciones exportadoras tradicionales y nuevas como sigue: Japón, 25%; CEE, 24%; Canadá, 14%; Corea del Sur, 11%; Brasil, 7%; México, 4%; y África, 3 por ciento.

(Septiembre) El presidente de Estados Unidos rechaza las recomendaciones de la CEE sobre las cuotas y aboga por una restricción voluntaria formal e informal que cubra una gama más amplia de países y que se negociaría en 90 días.

(Noviembre) El Departamento de Comercio de Estados Unidos suspende todas las importaciones de tubería de acero provenientes de la CEE, luego que ésta rechaza su propuesta de reducir sus envíos a

una participación del mercado estadounidense de 14.9 a 7.6%. La CEE ya había fracasado en su intento por probar la existencia de daños a los productores estadounidenses por las exportaciones de tubería de acero de la Comunidad.

- 1985 (Enero) Estados Unidos y la CEE finalizan un acuerdo que limita las ventas de tubería de acero de la Comunidad al mercado estadounidense a 7.6% de la demanda de estos productos. Se levanta la prohibición a las importaciones.

Los negociadores comerciales estadounidenses concluyen los acuerdos de restricción voluntaria con la CEE y una serie de productores menores (Finlandia, Australia, Sudáfrica y España), pero aún quedan por firmarse acuerdos con Japón, Corea del Sur, Brasil, México y Argentina.

Fuente: Este cuadro se basa en información extraída de Jones (1984) y del cuadro 5.2 de la OCDE (1985).

CUADRO E.3

Restricciones a la importación de automóviles: Estados Unidos, Canadá, la CEE y Japón

<i>Año</i>	<i>Evento</i>
1969	Los gobiernos de Italia y Japón negocian un acuerdo bilateral que se iniciará en 1970, en el cual cada país podrá aceptar mutuamente hasta 1000 automóviles ensamblados anualmente.
1975	El gobierno británico llega a un "acuerdo de caballeros" con Japón, en el cual los japoneses se comprometen a limitar las exportaciones de automóviles a aproximadamente 11% del mercado del Reino Unido.
1976	Se mantiene el acuerdo de restricción entre Italia y Japón, pero se aumenta el límite a 2 200 unidades.
1977	Francia impone un límite de 3% de la participación del mercado a las importaciones de automóviles japoneses.
1980	El gobierno francés decide posponer la aprobación de los procedimientos aduanales para los automóviles japoneses debido a la preocupación de que pueda excederse el límite impuesto de 3 por ciento.
1981	(Mayo) El gobierno japonés anuncia un acuerdo voluntario para restringir sus exportaciones de automóviles hacia Estados Unidos a partir de abril, a 1.68 millones de automóviles anuales.

Alemania Federal negocia una "promesa informal" por parte de los productores de automóviles japoneses para limitar la tasa de crecimiento del número de automóviles japoneses exportados hacia Ale-

manía Federal y mantener la participación japonesa del mercado en 10 por ciento.

El gobierno de Bélgica anuncia que los japoneses han acordado mantener sus exportaciones hacia Bélgica en 1981 en aproximadamente el mismo nivel que en 1980, y revisar el nivel de restricción a fines de marzo de 1981 para determinar si debe continuar un año más.

Japón anuncia que sus exportaciones hacia Países Bajos permanecerán en el nivel de 1980.

(Junio) Los gobiernos canadiense y japonés acuerdan que se exportarán aproximadamente 174 000 automóviles de Japón hacia Canadá entre el 1 de abril de 1981 y el 31 de marzo de 1982.

1982 Se amplía el acuerdo de restricción voluntaria entre Japón y Estados Unidos por un periodo que abarca del 1 de abril de 1982 hasta el 31 de marzo de 1983, sin modificaciones.

1983 La Comunidad Europea llega a un acuerdo con el gobierno japonés en el sentido de que sus exportaciones hacia el mercado europeo en su conjunto serán "moderadas tomando en cuenta las exportaciones, el comportamiento del mercado y sus perspectivas".

Se amplía nuevamente el acuerdo de restricción voluntaria entre Japón y Estados Unidos del 1 de abril de 1983 al 31 de marzo de 1984, sin modificaciones.

1984 Se amplía una vez más el acuerdo de restricción voluntaria entre Japón y Estados Unidos del 1 de abril de 1983 al 31 de marzo de 1985, pero se aumenta el límite de 1.68 millones a 1.85 millones de automóviles.

Canadá y Japón llegan a un acuerdo en el que los japoneses se comprometen a no exportar más de 166 000 automóviles a Canadá del 1 de abril de 1984 al 31 de marzo de 1985, lo cual representa aproximadamente 18% del mercado automotriz canadiense.

1985 El gobierno japonés anuncia que las restricciones voluntarias a las exportaciones hacia Estados Unidos serán rescindidas a partir del 1 de abril de 1985.

Fuente: Gobierno de los Estados Unidos (1985); Altshuler (1984).

CUADRO E.4

Restricciones a la importación de televisores a color en Estados Unidos

<i>Año</i>	<i>Evento</i>
1948/	
1962	Estados Unidos no importa televisores.

- 1962 Primeras importaciones de televisores japoneses (blanco y negro).
- 1975/1976 Las exportaciones de receptores a color hacia Estados Unidos aumentan rápidamente durante el segundo semestre de 1975 y todo 1976. Para fines de 1976, las importaciones de Japón representan 90% de las importaciones totales de Estados Unidos en aparatos de televisión y más de 35% de las ventas de Estados Unidos.
- 1976 La industria estadounidense comienza a apelar a la Comisión Internacional de Comercio (CIC) para obtener protección temporal de las importaciones japonesas. Luego de una investigación según la Sección 201 del Decreto Comercial de 1974, la CIC descubre que la competencia japonesa está dañando gravemente a la industria nacional. La Comisión recomienda un incremento a los aranceles de los receptores de televisión a color, pero es rechazada por el gobierno de Estados Unidos.
- 1977 Como alternativa al aumento en los aranceles, el gobierno estadounidense pretende negociar directamente con el gobierno japonés un acuerdo de restricción voluntaria a las exportaciones. El resultado de las negociaciones es un Acuerdo de Comercialización Ordenada (ACO), al que se llega en mayo. Bajo el Acuerdo, las exportaciones de receptores a color de Japón se limitarán a 1.75 millones de unidades durante cada uno de los tres años siguientes al 1 de julio de 1977. Esto representa una disminución de 750 000 unidades de la cifra de exportaciones de Japón hacia Estados Unidos en 1976, lo que implica una caída en la penetración de importaciones de más de 35 a 20 por ciento.
- 1978 En diciembre, las restricciones a la importación mediante el ACO se amplían a Corea y Taiwán debido al aumento de las importaciones provenientes de estos países. Los acuerdos cubrirán el periodo del 1 de febrero de 1979 al 30 de junio de 1980.
- 1980 Se levantan las restricciones a las importaciones de receptores de televisión a color hacia Estados Unidos.

Fuente: OCDE (1985).

Apéndice G

La agenda para una nueva ronda de negociaciones del GATT¹

Al concluir la Reunión Ministerial del GATT en noviembre de 1982, se acordó iniciar un programa de trabajo para evaluar las opciones del GATT en la década de 1980. Tanto el contenido de este programa de trabajo como los temas no resueltos de la Ronda Tokio podrían ser los elementos de una po-

¹ El material de este apéndice se basa en Hamilton y Whalley (1985).

sible ronda de negociaciones del GATT en el futuro. Es posible que esta ronda se proponga en la reunión a celebrarse en Uruguay en 1986.

Servicios. Un tema cuya creciente importancia hace necesaria su discusión en una ronda futura, es el comercio de los servicios. Es un tema que Estados Unidos ha definido como prioritario. En la actualidad, no existe un marco legal que se ocupe de la disciplina internacional de los servicios como en el caso del comercio de diferentes productos contemplados por el GATT. Se sabe que Estados Unidos aboga por un congelamiento a cualquier restricción en el comercio de los servicios, por la ampliación del principio del tratamiento nacional de bienes a servicios, y por la limitación de las restricciones al derecho de establecimiento.² Actualmente se trabaja en la OCDE y en el GATT, para mejorar la comprensión de este rubro, y posteriormente poder plantear una serie de opciones negociadoras. Hasta ahora, la negociación activa en el rubro del comercio de los servicios ha sido impugnada por algunos de los principales países en desarrollo (particularmente India, Brasil, Egipto y Argentina).

Agricultura. Como parte del Programa de Trabajo del GATT se estableció un Comité para el Comercio de Productos Agrícolas y a partir de entonces la agricultura se ha convertido en un tema comercial de gran controversia entre Estados Unidos y la CEE. Hasta ahora, los participantes han examinado las notificaciones específicas de cada país en cuanto a las medidas que afectan el comercio de los productos agrícolas, y ya se iniciaron las discusiones acerca de los subsidios. La relación existente entre las políticas agrícolas internas y las medidas fronterizas ha significado que en todo este tiempo se han logrado menos avances para la liberalización del comercio de productos agrícolas que en el caso de los productos industriales, particularmente con respecto a las barreras no arancelarias. Sin embargo, Estados Unidos intenta avanzar en este terreno, al igual que Canadá, Australia y otros exportadores agrícolas dañados por la creciente guerra de subsidios en este campo entre Estados Unidos y la CEE. En este momento, el interés por una posible negociación al respecto comienza ya a centrarse en los problemas que los subsidios a la exportación y la competencia entre los principales productores agrícolas (Estados Unidos y la CEE) presentan para los mercados tercermundistas, incluyendo a los del mundo en desarrollo; y en el establecimiento de compromisos de acceso mínimo para acelerar la apertura de mercados agrícolas nacionales en el mundo desarrollado (particularmente en Japón y la CEE, y en menor medida en Estados Unidos) hacia el comercio internacional.³

Salvaguardas. El tema de las salvaguardas, no resuelto en la última ronda de negociaciones, es también uno de los principales a discutir en las futuras

² Véase Stalson (1985) y Whalley (1986).

³ Se encontrarán más detalles acerca del comercio de productos agrícolas y sobre las dificultades y opciones para la negociación en Trela, Whalley y Wigle (1986).

reuniones. Para algunos países exportadores de manufacturas del mundo en desarrollo, la posibilidad de mejorar los actuales acuerdos para el manejo de las medidas de salvaguarda y las relaciones con los acuerdos de restricción voluntaria es la cuestión más importante a resolver en el GATT en cuanto a políticas comerciales. Sin embargo, a pesar del amplio reconocimiento de la necesidad de un acuerdo como éste, y aunque exista la convicción compartida de que cualquier nuevo arreglo debe aclarar las provisiones del artículo XIX y de que todas las medidas de salvaguarda deben disciplinarse a nivel internacional, no ha quedado claro si es ya posible negociar un nuevo acuerdo.

Las negociaciones anteriores en la Ronda Tokio se estancaron en torno a dos asuntos muy relacionados: la selectividad (es decir, si las medidas de salvaguarda pueden aplicarse contra algunos países y otros no) y la progresividad (o sea, la especificación de reglamentos claramente acordados, los cuales dictarían el periodo de aplicación de las medidas y las multas por incumplimiento). Estados Unidos ha apoyado la progresividad y se ha opuesto a la selectividad, y la CEE se ha colocado en la posición contraria frente a ambas cuestiones.

Adquisiciones gubernamentales. Es probable que este tema sea parte de la agenda de una ronda futura debido a que el código concluido en la Ronda Tokio sólo se aplicaba a gobiernos nacionales, y porque existen diversos sectores en los que las prácticas adquisitivas tanto de gobiernos estatales como de organizaciones gubernamentales aún mantienen cerrados los mercados a los proveedores extranjeros. Las telecomunicaciones, la generación y transmisión de electricidad y el equipo para el transporte terrestre son todos ellos ejemplos de lo anterior.

Subsidios y derechos de compensación. El Código de Subsidios y Derechos de Compensación es otro de los temas para una posible negociación futura. De particular interés sería el uso más amplio de la compensación en Estados Unidos y la CEE. Las propuestas de cambio incluyen una mayor definición de los subsidios de exportación, daños, rectificación legal ante el fracaso de alegatos de compensación, y las posibilidades del restablecimiento de reglamentos acordados a nivel internacional para enfrentar medidas de protección como los subsidios. Sin embargo, en conflicto con este tipo de preocupaciones está el reconocimiento de que los subsidios son importantes herramientas para lograr objetivos sociales y económicos.

Recursos naturales. El Programa de Trabajo del GATT también contempla estudios y recomendaciones en torno a aumentos a los aranceles y el acceso al mercado para las exportaciones de productos basados en recursos naturales. Los sectores que están siendo estudiados incluyen productos pesqueros, metales no ferrosos y productos forestales, algunos de los cuales son extremadamente importantes para los países en desarrollo.

Restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias. Las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias continúan siendo un tema

controvertido. La declaración ministerial del GATT de 1982 creó un grupo cuya tarea sería revisar estas dos áreas y lograr la eliminación de restricciones cuantitativas que no cumplieran con los reglamentos del GATT; y la liberalización de otras restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias. Otro tema de importancia particular son los acuerdos en el comercio de los textiles y los temas más amplios respecto al crecimiento del sistema de comercio administrado.

Alta tecnología. El comercio de productos de alta tecnología también ha sido muy discutido, especialmente en Estados Unidos. Aunque no es un tema incluido en la declaración ministerial del GATT de 1982, Estados Unidos ha venido pugnando por un programa de trabajo en esta rama. En cualquier caso, es un tema que forma parte de la agenda para las futuras negociaciones del GATT.

Mercancías de contrabando y medidas para la inversión. Otros dos temas de particular interés para Estados Unidos y que posiblemente se incluirán en la agenda futura son el comercio de productos de contrabando y las medidas para la inversión relacionadas con el comercio. Estados Unidos ha desarrollado un código preliminar para el contrabando comercial. A pesar del rechazo a la propuesta estadounidense para trabajar durante la reunión ministerial en torno al impacto producido por las medidas de inversión relacionadas con el comercio, el tema sigue siendo de interés para este país y por consiguiente es muy posible que forme parte de la próxima ronda de negociaciones.

Resolución de disputas. Otro de los temas que han sido objeto de críticas y probablemente un tema importante de discusión para una ronda futura es el procedimiento de resolución de disputas del GATT. A pesar del limitado fortalecimiento de los procedimientos ocurrido durante la Ronda Tokio, sigue habiendo dudas acerca de su efectividad. Estas dudas incluyen la composición de los grupos de discusión del GATT, la asesoría proporcionada por el Secretariado, la preferencia por la conciliación y no por la adjudicación, el manejo de los resultados dudosos o poco aceptables de las investigaciones realizadas por los grupos de discusión, y el fortalecimiento del compromiso de las partes a actuar en respuesta frente a estos resultados y recomendaciones.

Traducción: *Lili Buj*

Bibliografía

- Abreu, M. y W. Fritsch (1985), "Latin American and Caribbean Countries in the World Trade System: Past Problems and Future Prospects", Universidad Católica de Río de Janeiro, Documento de discusión núm. 107.
- Agarwal, M. (1986), "India's Foreign Trade Sector", artículo presentado durante la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.

- Altshuler, A. (1984), *The Future of the Automobile*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Baldwin, R.E. y T. Murray (1977), "MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits Under the GSP", en *Economic Journal* 87, pp. 30-46.
- Baldwin, R.E., J. Mutti, y D. Richardson (1981), "Welfare Effects on the United States of a Significant Multilateral Tariff Reduction", en *Journal of International Economics*, vol. 10, pp. 405-423.
- Bucay, N. y E. Pérez Motta (1986), "Trade Policy and the Developing Countries: the Mexican Case", artículo presentado durante la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.
- Cable, V. (1978), "Developments in International Trade Policy and their Implications for Developing Countries", informe para el GATT, Ginebra.
- Cirio, Félix (1986), "Agricultural Trade in Argentina: Impacts on the Global Economy and Strategy for the Next GATT Negotiations", artículo presentado durante la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.
- Clarete, R. y J. Whalley (1985), "Interactions Between Trade Policies and Domestic Distortions: The Philippine Case" (mimeo.), documento de trabajo CSIER núm. 8523C, Universidad de Western Ontario, London, Canadá.
- Cline, W.R. (1983), "Trade Policy in the 1980's", Instituto de Economía Internacional, Washington, D.C.
- Cline, W.R. y otros (1978), *Trade Negotiations in the Tokyo Round: A Quantitative Assessment*, Brookings Institution, Washington, D.C.
- Cutajar, M.Z. y A. Franks (1967), "Less Developed Countries in World Trade", The Overseas Development Institute Ltd., Londres.
- Dam, K.W. (1970), *The GATT: Law and Internal Economic Organization*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Frank, I. (1981), "Trade Policy Issues of Interest to the Third World", Trade Policy Research Centre, Londres.
- Frank, C.R. (1977), *Foreign Trade and Domestic Aid*, Brookings Institution, Washington, D.C.
- GATT (1971), "GATT Activities in 1969/70", GATT, Ginebra.
- _____ (1972), "GATT Activities in 1970/71", GATT, Ginebra.
- _____ (1973), "GATT Activities in 1972", GATT, Ginebra.
- _____ (1974), "GATT Activities in 1973", GATT, Ginebra.
- _____ (1975), "GATT Activities in 1974", GATT, Ginebra.
- _____ (1976), "GATT Activities in 1975", GATT, Ginebra.
- _____ (1978), "GATT Activities in 1977", GATT, Ginebra.
- _____ (1979), "GATT Activities in 1978", GATT, Ginebra.
- _____ (1981), "GATT Activities in 1980", GATT, Ginebra.
- _____ (1982), "GATT Activities in 1981", GATT, Ginebra.
- _____ (1983), "GATT Activities in 1982", GATT, Ginebra.
- _____ (1985a), "GATT Activities in 1984", GATT, Ginebra.
- _____ (1985b), "International Trade 1984/85".
- _____ (1985c), "Improvement of World Trade Relations", doc. L/5818. 7 de junio de 1985, Ginebra.
- _____ (1986), comunicado de prensa, 5 de agosto de 1986, GMT/1390, Ginebra.
- Globe and Mail, jueves 31 de julio de 1986, Toronto.
- Gobierno de Estados Unidos (1985), *U.S. International Trade Commission. A Review of Recent Developments in the U.S. Automobile Industry Including an Assessment of the Japanese Voluntary Restraint Agreements*, publicación 1648 de la U.S. ITC, Washington, D.C.
- _____ (1984), *Annual Report of the President of the United States on the Trade Agree-*

- ments, Program 1983, núm. XXVII, Washington, D.C.
- Gordon-Ashworth, F. (1984), *International Commodity Control. A Contemporary History and Appraisal*, Londres, Croom Helm.
- Gosovic, B. (1972), "UNCTAD Conflict and Compromise the Third World Economic Order through the United Nations", AliSijthfoff Leiden.
- Grey, R. de C. (1982), "The General Agreement after the Tokyo Round", en J. Quinn y P. Slayton (eds.), *Non-tariff Barriers After the Tokyo Round*, Instituto de Investigaciones sobre Política Oficial, Montreal, pp. 3-18.
- Guo, Chongdao (1986), "Policies on China's Foreign Economic Relations and Trade", artículo presentado durante la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.
- Gupta, K.R. (1976), *GATT and the Under-Developed Countries*, Atma Ram and Sons, Delhi.
- Haberler, G. (1958), "Trends in International Trade: A Report by a Panel of Experts", GATT, Ginebra.
- Hamilton, C. y J. Whalley (1985), "The GATT and Canadian Interests. Summary of the Proceedings of a Research Symposium", en J. Whalley (ed.), *Canada and the Multilateral Trading System*, Macdonald Commission Research Papers, vol. 10, University of Toronto Press, Toronto.
- Harris, R. (en colaboración con D. Cox) (1984), *Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing*, Consejo Económico de Ontario, Toronto.
- Hellman, J.S. (1978), *Non-Tariff Agricultural Trade Barriers*, University of Nebraska Press, Lincoln.
- Hudec, R.E. (1986), "The Participation of Developing Countries in the GATT Legal System" (mimeo.), Escuela de Leyes de la Universidad de Minnesota, escrito para el Centro de Investigaciones sobre Política Comercial, Londres.
- Ikiara, G. (1986), "Trade Policy in Kenya: A Background Paper", artículo presentado durante la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.
- Jackson, J.H. (1986), *World Trade and the Law of GATT*, The Michie Company, Charlottesville.
- Jones, K. (1983), "Impasse and Crisis in Steel Trade Policy", Centro de Investigaciones sobre Política Comercial, Londres.
- Keesing, D.B. y M. Wolf (1980), *Textile Quotas against Developing Countries*, Centro de Investigaciones sobre Política Comercial, Londres.
- Knight, J.A.F. (1986), "Costa Rican Trade Policy", artículo presentado durante la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.
- Koul, A.K. (1977), *The Legal Framework of UNCTAD in World Trade*, N.M. Tripathi Private Ltd., Bombay.
- Krueger, A. (1980), "Protectionist Pressures: Imports and Employment in the United States", documento de trabajo núm. 461, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas.
- Langhammer, R.J. y A. Sapir (1984), "Economic Impact of Tariff Preferences" (mimeo.), Programa de Investigaciones del Centro de Investigaciones sobre Política Comercial, Londres, en torno a la participación de los países en desarrollo en el Sistema Internacional de Comercio.
- Lipumba, N. (1986), "International Trade Issues and Economic Development in Tanzania", artículo preparado para la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.
- Michaely, M. (1980), "The Terms of Trade between Rich and Poor Nations", documento 162, Instituto de Estudios de Economía Internacional, Universidad de Estocolmo.

- Mohammad, S. (1985), "Import Controls in India" (mimeo.), Banco Mundial, Nueva Delhi.
- Nogués, J. (1986), "Nota sobre los casos de aranceles compensatorios de Estados Unidos en contra de México", en *Estudios Económicos* 2 (julio-diciembre), pp. 337-355.
- (1985) "Agriculture and Developing Countries in the GATT", en *The World Economy* 8, (junio), pp. 119-134.
- North-South Institute (1985), *The Multi Fibre Arrangement: Unraveling the Costs*, Ottawa.
- OCDE (1985), *Costs and Benefits of Protection*, Paris.
- ONU (1985), 1983, *International Trade Statistics Yearbook*, vol. 1, ONU, Nueva York.
- (1985a), *Issues before the 40th General Assembly of the UN 1985-86*, ONU, Nueva York.
- (1985b), *FAO economic and Social Development Paper 50. Sugar: Majors Trade and Stabilization Issues in the Eighties*, FAO, Roma.
- (1984), *Issues before the 39th General Assembly of the UN 1984-1985*, ONU Nueva York.
- (1984), *Issues before the 39th General Assembly of the UN 1984-1985*, ONU, Nueva York.
- (1984b), *United Nations Commodity Trade Statistics 1982*, serie D, vol. xxx, núms. 1-5, núms. 1-6, ONU, Nueva York.
- (1983), *Commodity Trade Statistics 1981*, serie D, vol. xxx, núms. 1-25, ONU, Nueva York.
- (1982), *Commodity Trade Statistics 1980*, serie D, vol. xxx, núms. 1-17, ONU, Nueva York.
- (1982), *Commodity Trade Statistics 1981*, serie D, vol. xxxi, núms. 1-4, ONU, Nueva York.
- (1982), *Issues before the 37th General Assembly of the UN 1982-1983*, ONU, Nueva York.
- (1981a), *Issues before the 36th General Assembly of the UN 1981-1982*, ONU, Nueva York.
- (1981b), *United Nations Commodity Trade Statistics*, serie D, vol. xxx, núms. 1-6, ONU, Nueva York.
- (1980), *Issues before the 35th General Assembly of the UN 1980-1981*, ONU, Nueva York.
- (1980), *Mineral Processing in Developing Countries*, ONU, Nueva York.
- (1979), *Issues before the 35th General Assembly of the UN 1979-1980*. New York University Press, Nueva York.
- (1978), *Issues before the 33rd General Assembly of the UN 1978-1979*, New York University Press, Nueva York.
- (1964), *Proceedings of UNCTAD, vol. I. Final Act and Report*, ONU, Nueva York.
- (1960), *United Nations Direction of International Trade*, Annual Issue Statistical Papers, serie T, vol. XI, núm. 9, ONU, Nueva York.
- Oyejide, T.A. (1986), "Nigeria's Trade Structure and Some Global Trade Policy Issues", artículo presentado durante la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.
- Pearson, C. y G. Salembrier (1983), *Trade, Employment, and Adjustment*, Instituto de Investigaciones sobre Política Oficial, Montreal.
- Prebisch, R. (1964), "Towards a New Trade Policy for Development", en *Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development*, Ginebra, 23 de marzo-16 de junio, vol. 2.
- Pregg, E.H. (1985), *Hard Bargaining Ahead: U.S. Trade Policy and Developing Countries*, Overseas Development Council, Washington, D.C.
- Riedel, J. (1986), "External Constraint on Growth in Developing Countries" (mimeo.),

- Escuela de Estudios Internacionales Avanzados, Universidad Johns Hopkins, preparado para el Centro de Investigaciones sobre Política Comercial, Londres.
- Secretariado del Commonwealth (1982), "Proteccionism: Threat to International Order. The Impact on Developing Countries", informe de un grupo de expertos, Secretariado del Commonwealth, Londres.
- Shafaeddin, M. (1984), "Import Capacity as a Bargaining Tool of Developing Countries", en *Trade and Development*, pp. 63-77.
- Singer, H.W. (1950), "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", en *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 40, núm. 2, pp. 473-385.
- Spraos, J. (1980), "The Statistical Debate on the Net Barter Terms of Trade Between Primary Commodities and Manufactures", *Economic Journal*, núm. 90 (marzo), pp. 107-128.
- Stalson, H. (1985), *U.S. Service Exports and Foreign Barriers: An Agenda for Negotiations*, Informe núm. 219 de la Asociación Nacional de Planeación, Washington, D.C.
- Stone, F. (1984), *Canada, the GATT and the International Trading System*, Instituto de Investigaciones sobre Política Oficial, Ottawa.
- Trela, I., J. Whalley y R. Wigle (1986), "International Trade in Agricultura: Domestic Policies, Trade Conflicts, and Negotiating Options" (mimeo.), Departamento de Economía, Universidad de Western Ontario.
- Turner, L. y N. McMullen (1982), *The Newly Industrializing Countries: Trade and Adjustment*, George Allen and Unwin, Londres.
- UNCTAD (1985), *Problems of Protectionism and Structural Adjustment*, Informe del Secretariado de la UNCTAD, Ginebra.
- (1985a), *UNCTAD 1985 Handbook of International Trade and Development Statistics*, UNCTAD, Ginebra.
- (1985b), *UNCTAD Trade and Development Report 1985*, ONU, Nueva York.
- (1984a), *Evaluation of the Implementation. Maintenance Improvement and Utilization of the Generalized System of Preferences*, estudio de Craig Macphree, Ginebra.
- (1984b), *UNCTAD 1984 Handbook of International Trade and Development Statistics*, Ginebra.
- (1984c), *Yearbook of International Commodity Statistics 1984*, Nueva York.
- (1969), *UNCTAD 1969 Handbook of International Trade and Development Statistics*, Ginebra.
- Valdez, A. y J. Zeits (1986), *The Costs of Protectionism to Developing Countries: An Analysis for Selected Agricultural Products*, documento de trabajo del personal del Banco Mundial núm. 769, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Whalley, J. (1986), "Some Reflections on the Current Trade in Services Debate", artículo preparado para el simposio sobre Cuestiones Conceptuales y de Información en el Comercio de los Servicios, celebrado en Ottawa el 13 de febrero y patrocinado por el Instituto de Investigaciones sobre Política Oficial, Ottawa.
- (1985a), *Canadian Trade Policies and the World Economy*, Macdonald Commission Research Papers, vol. 9, University of Toronto Press, Toronto.
- (1985b), *Trade Liberalization Among Major World Trading Areas*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Wolf, M. (1986), "Developing Countries in the International Trading System: Priorities for Research" (mimeo.), preparado para la Fundación Rockefeller.
- World Bank (1985), *World Development Review*.
- Young, Soogil (1986), "Trade Policy Issues of the Republic of Korea", artículo presentado durante la Conferencia sobre Política Comercial y el Mundo en Desarrollo, celebrada en Oaxaca, México, del 6 al 12 de julio de 1986.

