



Universidad Central de Venezuela  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas  
Centro de Estudios de Postgrado  
Especialización en Derecho Internacional  
Económico y de la Integración

**El Principio de Reciprocidad No Plena en las Negociaciones sobre  
Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas en la  
Organización Mundial del Comercio**

Trabajo Especial de Grado presentado para optar al Título de Especialista  
en Derecho Internacional Económico y de la Integración

**Autor:** María Alejandra Bastardo López

**Tutor:** Eduardo Porcarelli Ostos

Caracas, marzo de 2010

**A Dios, a mi familia y amigos por recordarme que, no importa  
cuáles sean las circunstancias, siempre hay motivos  
para levantarse y seguir adelante.**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco y expreso mi aprecio a todos aquellos que contribuyeron a hacer posible este Trabajo Especial de Grado:

- A mis padres, en especial a mi mamá, por su apoyo, fe y optimismo imperturbable;
- A mis amigos por su confianza y apoyo incondicional;
- A la profesora Rosa María Pérez, a quien le estaré eternamente agradecida por su apoyo de siempre y valiosos consejos;
- Al Dr. Educardo Porcarelli Ostos por su paciencia y comprensión;
- A la Universidad Central de Venezuela, auspiciadora, a través del Centro de Estudios de Postgrado, de la Especialización en Derecho Económico Internacional y de la Integración, por su contribución en la capacitación profesional.

# INDICE

## RESUMEN EJECUTIVO

## INTRODUCCIÓN

<b>Capítulo I.....</b>	<b>11</b>
El Problema.....	11
1. Planteamiento del Problema.....	11
2. Objetivos de la Investigación .....	18
3. Justificación .....	19
<b>Capítulo II.....</b>	<b>26</b>
Marco Referencial.....	26
1. Antecedentes de la Investigación.....	26
2. Bases Teórico-Históricas.....	31
2.1 Teorías del Comercio Internacional.....	31
2.1.1 El Mercantilismo.....	31
2.1.2 La Economía Ortodoxa.....	32
2.1.3 La Economía del Desarrollo .....	36
2.1.4 La Nueva Teoría del Comercio Internacional.....	38
2.2 Multilateralismo y Cooperación.....	39
2.3 El Sistema Multilateral de Comercio: Evolución Histórica e Institucional...44	
2.3.1 El Nacimiento del GATT.....	44
2.3.2 Creación de la Organización Mundial del Comercio.....	49
2.3.3 El GATT, la OMC y el Trato Especial y Diferenciado.....	62
2.3.4 La Ronda Uruguay y el Trato Especial y Diferenciado.....	70
2.4 Evolución de las negociaciones sobre acceso a mercados para productos no agrícolas en el sistema multilateral de comercio.....	75
2.4.1 Negociaciones Arancelarias en el marco del GATT y la OMC.....	75
<b>Capítulo III.....</b>	<b>87</b>
Marco Metodológico.....	87
1. Tipo de Investigación.....	87
2. Diseño de la Investigación.....	87

3. Fuentes y Técnicas de recolección de información.....	88
<b>Capítulo IV.....</b>	<b>89</b>
Presentación y Análisis de la Información.....	89
1. El Principio de Reciprocidad en el Comercio Internacional.....	89
1.1 Antecedentes.....	89
1.2 El Principio de Reciprocidad en el Comercio Internacional.....	94
1.3 Los Países en Desarrollo y el Principio de Reciprocidad No Plena.....	100
1.4 Aplicación del Principio de Reciprocidad No Plena en el Sistema Multilateral de Comercio.....	105
2. Negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos Agrícolas en el marco de la Ronda de Doha.....	109
3. El Principio de Reciprocidad No Plena en las Negociaciones sobre NAMA en el marco de la Ronda Doha.....	118
<b>Capítulo V.....</b>	<b>130</b>
Conclusiones y Recomendaciones.....	130

## **GLOSARIO DE TÉRMINOS**

## **BIBLIOGRAFÍA**

Universidad Central de Venezuela  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas  
Centro de Estudios de Postgrado  
Especialización en Derecho Internacional  
Económico y de la Integración

**El Principio de Reciprocidad No Plena en las Negociaciones sobre  
Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas en la  
Organización Mundial del Comercio**

**Autora: María Alejandra Bastardo López**

**Tutor: Dr. Eduardo Porcarelli**

**Fecha: marzo 2010**

**RESUMEN**

El objetivo de este estudio es evaluar el tratamiento, por parte de los Países Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), del Principio de Reciprocidad no Plena (PRNP) en las negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas, celebradas en el marco de la Ronda Doha. Para ello se establecieron los siguientes objetivos específicos: a) describir la evolución de las Negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos no Agrícolas en el marco de la Ronda Doha; b) describir el tratamiento y evolución del PRNP en el Sistema Multilateral de Comercio y; c) identificar el tratamiento dado al PRNP en las principales propuestas de reducción arancelaria presentadas al Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas. La interrogante que la investigación se planteó fue la siguiente: ¿Cuál ha sido el tratamiento del principio de *reciprocidad no plena*, como elemento de la Dimensión del Desarrollo, en las negociaciones sobre Acceso a los Mercados para Productos No Agrícolas celebradas en el marco de la Ronda Doha? La metodología empleada fue de carácter documental. Para la realización de la investigación se utilizaron las siguientes fuentes y técnicas: a) recolección de información de libros, artículos y estudios sobre el tema; b) consulta vía Internet de documentos de organismos oficiales, así como de artículos de organizaciones dedicadas a estudiar los temas de interés para los Países en Desarrollo; y, c) entrevistas a funcionarios de la Administración Pública venezolana con participación en los procesos de negociación. Como resultado de la investigación se llegó a las siguientes conclusiones: a) los aranceles siguen siendo un instrumento indispensable para los Países en Desarrollo; b) el PRNP forma parte de las disposiciones en materia de Trato Especial y Diferenciado que conforman el Sistema Multilateral de Comercio y; c) la Declaración Ministerial de Doha reitera la necesidad de que las reducciones arancelarias reflejen el PRMP y su aplicación debe ser real y no meramente técnica.

**Descriptor:** Organización Mundial del Comercio, aranceles industriales, negociaciones comerciales.

## **Abstract**

The aim of this study is to evaluate the treatment, by the Member Countries of the World Trade Organization, of the Principle of Less than Full Reciprocity in the negotiations on Market Access for Non-Agricultural Products, held in the framework of the Doha Round. For this aim, it set the following objectives: a) describe the evolution of the Negotiations on Market Access for Non-Agricultural Products under the Doha Round; b) describe the treatment and outcome of the Principle of Less than Full Reciprocity in the Multilateral Trading System; c) Identify the treatment of the Principle of Less than Full Reciprocity in major tariff reduction proposals submitted to the Negotiating Group on Market Access for Non-Agricultural. The research question that arose was as follows: What has been the treatment of less than full reciprocity principle, as a Dimension of Development, in negotiations on Market Access for Non-Agricultural Products held in the framework of the Doha Round? The methodology used was documentary. To carry out the investigation we used the following sources and techniques: a) collection of information from books, articles and studies on the subject; b) consult documents of government agencies, as well as articles of organizations dedicated to studying issues of interest to Developing Countries and; c) interviews with officials of the Venezuelan Public Administration with participation in the negotiation process. As a result of the investigation it reached the following conclusions: a) tariffs remain an indispensable tool for Developing Countries; b) the PRNP is part of the provisions on special and differential treatment that make up the multilateral trading system; Doha Ministerial Declaration reiterates the need for tariff reductions reflect the MPRP and its application must be real and not merely technical.

**Keywords:** World Trade Organization, industrial tariffs, trade negotiations.

## INTRODUCCIÓN

Los aranceles industriales han sido históricamente reconocidos como un importante instrumento al servicio de los países para fomentar la industrialización y, con ello, el desarrollo económico y social. Una amplia literatura económica da cuenta de cómo los países desarrollados de hoy y muchos países en desarrollo, emplearon aranceles para proteger y promover su industria naciente y desarrollar su base industrial y, aún hoy, continúan haciéndolo bajo la figura de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. No obstante, los defensores del libre comercio argumentan con frecuencia que los derechos de aduana y otros tipos de tarifas, actúan como impedimentos a la libre circulación de mercancías en las fronteras y, por tanto, deben reducirse sustancialmente.

De allí, que, desde 1947, los países se hayan comprometido frente a los demás a reducir los aranceles industriales en nombre de la liberalización del comercio internacional. Efectivamente, las rondas de negociación celebradas hasta la formación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 1995, llevaron a una reducción sustancial de los aranceles industriales a escala mundial, tarea que se espera profundizar con el nuevo intento de reducirlos que fuera suscrito en la Conferencia Ministerial de Doha celebrada en 2001.

Las negociaciones sobre bienes industriales o, más específicamente, sobre productos no agrícolas (NAMA, por sus siglas en inglés) están estrechamente vinculadas al desarrollo, toda vez que una base industrial sólida es esencial para el desarrollo económico. Los aranceles permiten a los países controlar el precio, la velocidad y el volumen en que las importaciones ingresan a su mercado interno, a fin de proteger su producción local hasta el



momento en que estén listos para competir. Ahora bien, las implicaciones de las negociaciones sobre NAMA van más allá de las preocupaciones concernientes a la preservación del espacio de política industrial, toda vez que estas representan también la oportunidad para que los PED tengan un mejor acceso al mercado de los PD, especialmente para favorecer a los sectores productivos de empleo intensivo. De allí, que los Ministros de Comercio proclamaran en su Declaración Ministerial que las necesidades e intereses de los Países en Desarrollo y Menos Adelantados estarían en el centro del Programa de Trabajo de Doha.

En lo que a NAMA se refiere, los intereses y necesidades de los Países en Desarrollo y Menos Adelantados, fueron contemplados en el mandato de negociación, por un lado, mediante la inclusión de flexibilidades para la aplicación de los compromisos de reducción y, por el otro, mediante el reconocimiento de una reciprocidad menos que plena en las reducciones arancelarias que se acuerden (Principio de Reciprocidad No Plena). Sin embargo, las discusiones para el establecimiento de “*modalidades de negociación*” acordes con el mandato establecido en la Declaración Ministerial de Doha, han transitado un camino sembrado por el conflicto de intereses entre los países interesados en lograr una *mejora real de las condiciones de acceso* al mercado de los PED, y aquellos que, escudados en sus particulares necesidades de desarrollo, exigen que los compromisos de reducción reflejen el *Principio de Reciprocidad No Plena* y que, además, puedan contar con las flexibilidades reconocidas en el mandato de negociación.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, el presente Trabajo Especial de Grado evaluará el tratamiento dado al *Principio de Reciprocidad No Plena*, como elemento de la Dimensión del Desarrollo, en las

negociaciones sobre NAMA en el marco de la Ronda Doha. Para tal fin, se presenta una estructura de cinco capítulos. El capítulo I comprende el planteamiento del problema, el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación, culminando con la justificación del estudio. En el desarrollo del capítulo II, se especifican los antecedentes relacionados con esta investigación y los antecedentes teóricos e históricos del problema. En el capítulo III, se procede a describir la metodología aplicada, tipo y diseño de investigación, técnica de recolección y análisis de datos. El capítulo IV está conformado por el análisis de datos y el capítulo V por las conclusiones y recomendaciones del estudio.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA

### 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Desde el año 1947, primero bajo la figura del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y luego, desde 1995, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Sistema Multilateral de Comercio ha promovido la liberalización de los mercados, bajo el supuesto que a través de este medio se lograría aumentar el bienestar económico y social de los países participantes.

En efecto, el preámbulo del GATT<sup>1</sup>, así como el preámbulo del Acuerdo de Marrakech (acuerdo por el que se crea la OMC), plantean el logro de objetivos tales como elevar el nivel de vida, lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva, así como el incremento de la producción y el comercio de bienes y servicios, *“mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales”*<sup>2</sup>.

De allí, el lanzamiento de “rondas de negociación” que brindan el

---

<sup>1</sup>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947): “Los resultados de la Ronda Uruguay y de Negociaciones Comerciales Multilaterales”. Publicaciones de la OMC Ginebra-Suiza. 2003.

<sup>2</sup>Acuerdo de Marrakech: Ibidem.

escenario para que los Países Miembros alcancen acuerdos que mejoren las condiciones para el intercambio comercial de bienes y servicios. Desde la creación del GATT, se han celebrado ocho Rondas de Negociación, siendo la Ronda Uruguay la más ambiciosa de ellas, tanto porque sirvió de marco para la creación de la OMC, como por el número de países participantes, especialmente de Países en Desarrollo (PED)<sup>3</sup>, y la inclusión de nuevos temas en la agenda de negociación, principalmente referidos al sector de los servicios y la propiedad intelectual.

En la actualidad, se adelantan negociaciones en el marco de la Ronda Doha, la cual, del mismo modo que sus predecesoras, tiene el objetivo fundamental de aumentar y mejorar las condiciones para el intercambio comercial entre los miembros. No obstante, a diferencia de rondas anteriores, Doha prevé, por solicitud de los PED, el mandato de atender sus particulares necesidades de desarrollo, motivo por el cual, a esta Ronda se le conoce también como “Programa de Doha para el Desarrollo”.

En efecto, el espíritu que reinó cuando los ministros de más de 140 países pertenecientes a la OMC se reunieron en Doha-Qatar en noviembre de 2001, fue lanzar un nuevo ciclo de negociaciones destinado a mejorar las condiciones de acceso a mercados, acompañándolo de reglas para **asegurar que más comercio se tradujera en más desarrollo**, proceso que, de acuerdo con el compromiso adquirido por los ministros, debía concluir a más tardar el 1º de enero de 2005.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>En la OMC no existe una definición de país en desarrollo, corresponde a los países autodefinirse. De los casi 140 Miembros de la OMC a fines de 2000, más de 100 se encontraban en esta categoría. En cambio, para los países menos adelantados, la OMC reconoce a los países que han sido designados bajo esa categoría por la Organización de Naciones Unidas. Actualmente hay 50 países menos adelantados en la lista de las Naciones Unidas, 32 de los cuales han pasado a ser miembros de la OMC. Cabe destacar, que en América sólo Haití pertenece a esta categoría. (véase “Países Menos Adelantados en la página Web de la OMC [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org7\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org7_s.htm)).

<sup>4</sup>Ver: Declaración Ministerial de Doha, Párrafo 45 ([http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/dda\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm))

De acuerdo con el entonces Embajador del Uruguay, Carlos Pérez del Castillo, quien para el momento en que se celebró la Conferencia Ministerial de Doha fungía como Presidente del Consejo General de la OMC:

*“Las rondas anteriores habían dejado a los países en desarrollo una serie de asimetrías en los resultados. Adicionalmente, el proceso de liberalización de comercio había favorecido más a sectores de interés para los países industrializados que a sectores de interés para los países en desarrollo, debido a que se negociaron convenios como los de propiedad intelectual, servicios, entre otros, que reducían el margen de maniobra de los países para aplicar políticas nacionales. En esta oportunidad se buscó contemplar más los intereses genuinos que se dejaron de lado en las rondas precedentes e integrar los puntos de interés de los países en desarrollo a las normas de la OMC y, en función de todos esos retrasos e incumplimientos y de esa poca prioridad que se le había dado a sus sectores, fue que se decidió darle el nombre de Programa de Doha para el Desarrollo”<sup>6</sup>.*

En este contexto, las Negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos Industriales o, más estrictamente hablando, sobre Productos No Agrícolas<sup>6</sup> (NAMA, por sus siglas en inglés<sup>7</sup>) ocupan un lugar primordial, considerando la sensibilidad del sector industrial (especialmente en los PED) y su demostrada contribución al desarrollo económico y social. Cabe destacar, que el acceso a mercados de las mercancías, en el sentido que tiene en el Sistema Multilateral de Comercio, está regulado por medidas aplicadas en frontera, es decir, aranceles, restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias, de las cuales los aranceles constituyen el

---

<sup>5</sup>Ver: Sitio Web del International Centre for Trade and Sustainable Development: <http://www.ictsd.org/monthly/puentes/Puentes4-2>.

<sup>6</sup>El término “productos no agrícolas”, en adición a los productos industriales, incluye los productos del sector pesquero y forestal, sectores no incluidos en el Anexo I (Productos Comprendidos) del Acuerdo sobre la Agricultura.

<sup>7</sup>Non Agricultural Market Access

mecanismo comercial por excelencia y, en muchos casos, el principal instrumento de política comercial empleado por los países para promover el desarrollo de su industria nacional.

Desde la formación del GATT en 1947 y en nombre de la liberalización del comercio, los países se comprometieron a reducir los aranceles industriales, por lo que las rondas de negociación celebradas antes de la creación de la OMC en el año 1995 trajeron consigo su reducción sustancial. Después de la creación de la OMC, y a pesar de la reducción arancelaria lograda hasta el momento, otro intento de reducir los aranceles industriales fue establecido en la Conferencia Ministerial de Doha en 2001 como parte del Programa de Trabajo. No obstante, es importante destacar que el actual intento de reducir los aranceles industriales es cualitativamente diferente al planteado en anteriores rondas de reducción arancelaria en términos de su impacto en la industria y en la economía de los Países en Desarrollo.

Efectivamente, el párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha, referido al Acceso a los Mercados para los Productos No Agrícolas, señala que las negociaciones:

*[...] tendrán por finalidad, según modalidades que se acordarán, reducir, o según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular **respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo** [...] En las negociaciones se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo [...], **incluso mediante compromisos de reducción que no***

**conlleven una reciprocidad plena, [...]”<sup>8</sup>. (Resaltado nuestro).**

A saber, de acuerdo con la *Decisión sobre Trato Diferenciado y más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo*<sup>9</sup> del año 1979, conocida también como “*Cláusula de Habilitación*”, la **reciprocidad no plena** es un principio según el cual:

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

No obstante la inclusión del principio de reciprocidad no plena en el mandato de negociación sobre NAMA, lo que se ha visto (hasta ahora) a lo largo de las actuales negociaciones es una insistencia, por parte de los PD, “*en reinterpretar el mandato de negociación mediante la introducción de nuevos conceptos tales como un ‘verdadero acceso a los mercados’ y ‘nuevos flujos comerciales’, conceptos ausentes en la Declaración Ministerial*

---

<sup>8</sup>Ver: Declaración Ministerial de Doha, Párrafo 16: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/dda\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm)[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min01\\_s/mindecl\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm)

<sup>9</sup>Ver Sitio Web de la Organización Mundial del Comercio: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/enabling\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling_s.pdf)

de Doha”<sup>10</sup>.

En efecto, los Países Desarrollados<sup>11</sup> (PD) han pretendido condicionar un eventual acuerdo en materia agrícola a una significativa reducción de los aranceles para productos industriales por parte de los PED<sup>12</sup> en porcentajes superiores a las reducciones que los PD estarían comprometidos a realizar, obviando con ello el mandato establecido en el párrafo 16 de la Declaración de Doha que establece que los compromisos de reducción no conllevarán una reciprocidad plena por parte de los PED.

Los PD sostienen su posición argumentando que uno de los elementos esenciales para que su participación en la actual ronda de negociaciones tenga sentido, es la posibilidad de lograr mejoras sustanciales para el acceso de sus productos industriales en el mercado de los PED, toda vez que, si se compara el promedio arancelario consolidado de los PD con el promedio arancelario consolidado de los PED, el resultado es un nivel arancelario mucho más elevado en estos últimos que en los primeros. A saber, el promedio arancelario consolidado actual para productos industriales de los PED es de 29,12%, mientras que el de los PD es de 5,4%. De allí, que los PD propongan una metodología de reducción arancelaria que, de prosperar en la mesa de negociaciones, comprometería a los PED a reducir sus aranceles consolidados para bienes no agrícolas en más de un cincuenta

---

<sup>10</sup>Ver Sitio Web del South Centre: *With Doha Round in Suspense, South-South Links Take Front Seat*. South Bulletin N° 129.

<sup>11</sup>En el marco de la OMC, los países bajo la categoría de desarrollados son: Unión Europea (27 países miembros), Islandia, Noruega, Suiza, Liechtenstein, Australia, Canadá, Israel, Japón, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

<sup>12</sup> De acuerdo con el párrafo 9 del Anexo B de la Decisión adoptada por el Consejo General el 01 de agosto de 2004, titulado “Marco para el establecimiento de modalidades relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas”, los Países Menos Adelantados (PMA) están exceptuados de los compromisos de reducción arancelaria; no obstante, como parte de su contribución a esta ronda de negociaciones, se espera que incrementen sustancialmente su nivel de compromisos de consolidación. Ver documento: WT/L/579 publicado por la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio en fecha 2 de agosto de 2004.



por ciento (50%), provocando incluso la reducción del arancel aplicado.<sup>13</sup>

Sobre el particular, el Ministro de Comercio de la India, Kamal Nath, a propósito de la crisis del Sistema Multilateral de Comercio desatada tras la suspensión temporal de la Ronda Doha en julio de 2006, señaló que *“el estancamiento en las negociaciones fue el resultado de una diferencia de perspectivas entre los miembros [...] Resultó muy difícil conciliar la perspectiva de acceso a los mercados y la del desarrollo, incluso después de cinco años de intensas negociaciones”*.<sup>14</sup>

Se plantea entonces una situación en la que, en el marco de las negociaciones sobre NAMA, los PD intentan reducir el concepto de la *Dimensión del Desarrollo* a un mero asunto de acceso a mercados, mediante propuestas de reducción arancelaria incompatibles con el mandato suscrito en la Declaración Ministerial de Doha respecto al principio de *reciprocidad no plena* (PRNP). Se parte de la idea de que se trata de una *Ronda para el Desarrollo* y que, por ende, existe el compromiso de que las necesidades de desarrollo económico y social de los países miembros en desarrollo se reflejen en los resultados que eventualmente se alcancen. Asimismo, es importante destacar también que éste constituye un arduo proceso negociador y corresponde a cada país diseñar la mejor estrategia de negociación, así como la elaboración de propuestas innovadoras para la consecución de sus intereses.

---

<sup>13</sup>Los gobiernos acuerdan el nivel máximo de los aranceles que aplicarán. Ese nivel máximo o techo es llamado **arancel consolidado**. Muchos gobiernos consolidan sus aranceles a niveles mucho más altos de los que aplican, por lo que se llama **arancel aplicado** al que está efectivamente en uso. A la diferencia entre el arancel aplicado y el consolidado se le llama agua: si la diferencia entre uno y otro es muy grande se dice que hay mucha agua en el arancel. Las negociaciones sobre reducción de los aranceles usualmente se refieren a los consolidados y no a los aplicados, por ello, si el arancel aplicado representa la mitad del consolidado, una reducción del 20% o el 30% no hará ninguna diferencia material en el acceso a mercados, debido a que el nivel del arancel aplicado permanecerá sin cambios. Ver: Glosario de términos de comercio internacional del *“Institute for Agriculture and Trade Policy”*.

<sup>14</sup>Ver Sitio Web de South Centre: *With Doha Round in Suspense, South-South Links Take Front Seat*. South Bulletin N° 129.

Desde este punto de vista, los hechos y reflexiones planteadas hacen surgir la siguiente interrogante:

¿Cuál ha sido el tratamiento del principio de *reciprocidad no plena*, como elemento de la Dimensión del Desarrollo, en las negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas celebradas en el marco de la Ronda Doha?

## **2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Objetivo General:**

Evaluar el tratamiento del *Principio de Reciprocidad no Plena*, como elemento de la Dimensión del Desarrollo, en las negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas celebradas en el marco de la Ronda Doha.

### **Objetivos Específicos:**

- a. Describir la evolución de las Negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos no Agrícolas en el marco de la Ronda Doha.
- b. Describir el tratamiento y evolución del Principio de Reciprocidad no Plena en el Sistema Multilateral de Comercio.
- c. Identificar el tratamiento dado al Principio de Reciprocidad no Plena en las principales propuestas de fórmulas de reducción arancelaria presentadas en el seno del Grupo de Negociación sobre Acceso a

### 3. JUSTIFICACIÓN

El objetivo de este estudio es evaluar el tratamiento del Principio de Reciprocidad no Plena (PRNP), como elemento de la Dimensión del Desarrollo, en las negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas (NAMA, por sus siglas en inglés), celebradas en el marco de la actual Ronda Doha. Se parte del supuesto de que el reconocimiento del PRNP en el seno de las negociaciones, constituye factor fundamental para hacer posible la tarea de operacionalizar el concepto de la *Dimensión del Desarrollo*, de forma que brinde a los Países en Desarrollo (PED) condiciones de flexibilidad para la aplicación de medidas de política comercial destinadas a promover el desarrollo y la diversificación productiva.

En esta dirección, el Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2006 preparado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), sostiene que un régimen de comercio multilateral plenamente integrador debe tener suficiente flexibilidad para reflejar los intereses y las necesidades de todos los miembros. Al mismo tiempo, el informe señala que, “*en aras de una asociación mundial para el desarrollo, los Países Desarrollados deben acordar un nuevo marco o nuevas directrices para el tratamiento especial o diferenciado en la Organización Mundial del Comercio **sin recibir a cambio concesiones de los PED***”.<sup>15</sup> (resaltado nuestro).

---

<sup>15</sup>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2006. <http://www.unctad.org/TEMPLATES/webflyer.asp?docid=7194&intItemID=1634&lang=3>, 04 de septiembre de 2006.

Tales aseveraciones encuentran sustento en los “*desiguales*” resultados obtenidos tras las diversas rondas de negociación celebradas tanto en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) como en la OMC, en términos de mejorar la inserción de los PED en el comercio internacional y puedan obtener con ello una parte de los beneficios que coadyuven a elevar sus niveles de bienestar económico y social.<sup>16</sup>

Desde la conclusión de la Ronda Uruguay, y en el contexto de la globalización, se planteó un sistema de economía mundial que prometía oportunidades de comercio muy positivas, debido, entre otros aspectos, al incremento del número de países participantes en el Sistema Multilateral de Comercio (especialmente PED); a las reducciones arancelarias logradas a lo largo de las negociaciones celebradas desde el establecimiento del GATT; al desmantelamiento paulatino del comercio agrícola administrado y; a la existencia de una normativa internacional más transparente. Durante los primeros años transcurridos una vez concluida la Ronda Uruguay, hubo ganancias aproximadas de *200 billones de dólares*; sin embargo, si se analizan los flujos de comercio mundial registrados durante el período en cuestión, se tiene que el 70% de esas ganancias fueron captadas por los PD, mientras el restante 30% se repartía entre los PED<sup>17</sup>.

Sobre este particular, el Informe sobre el Comercio y el Desarrollo del año 2002 preparado por UNCTAD señala que, si bien algunos países, en su mayor parte del Asia Oriental y Sudoriental, han conseguido aumentar y diversificar sus exportaciones de manufacturas y servicios e incrementar su participación en el comercio mundial, algunos PED siguen encontrando

---

<sup>16</sup>AGUAYO, Francisco y Kevin Gallagher: “*Preserving Policy Space for Sustainable Development*”. International Institute for Sustainable Development. Canadá. 2005. Pág. 2

<sup>17</sup>Ibídem, p. 2

dificultades para mejorar su estructura tecnológica y productiva, y continúan dependiendo de las importaciones de partes y componentes, así como del diseño y conocimientos tecnológicos. De acuerdo con el mismo informe:

*“La experiencia histórica parece indicar que no puede contarse con que los mercados por sí solos generen los incentivos necesarios para establecer unas pautas más equilibradas de integración y crear una relación dinámica entre el comercio y el crecimiento; los países en desarrollo deberán aplicar diversas políticas estratégicas para promover la industrialización y la mejora tecnológica”*.<sup>18</sup>

A los desequilibrios de índole comercial se añaden los llamados “*problemas de aplicación*”<sup>19</sup> con relación a los Acuerdos resultantes de las negociaciones de la Ronda Uruguay, referidos, básicamente, a las limitaciones financieras e institucionales que impiden a los gobiernos adaptar sus reglamentos, leyes y prácticas para ponerlos en conformidad con las normas de la OMC. Tales limitaciones se expresan, a su vez, en debilidades para la formulación y eficaz instrumentación de políticas macroeconómicas y sectoriales que promuevan la integración del tejido productivo en condiciones de competitividad, congruentes con la búsqueda de una mejor y mayor participación en el comercio mundial.

En general, los PED aceptaron reducir sus barreras comerciales al mismo tiempo que se comprometían a establecer normas e instituciones, sin que se estimaran apropiadamente los costos implícitos para su instrumentación, mientras que los Países Desarrollados (PD) ya contaban con una estructura institucional y una capacidad negociadora que les ha

---

<sup>18</sup>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2002. Ginebra-Suiza. Pág. 39.

<sup>19</sup>En el lenguaje de la OMC se conocen también como *problemas de implementación*.

permitido defender sus intereses comerciales con mayor eficacia.

En suma, aunque los PED fueron favorecidos por una mayor protección jurídica, previsibilidad y transparencia a través de los acuerdos adoptados tras la Ronda Uruguay, los principales beneficiarios del proceso de liberalización comercial de bienes y servicios siguen siendo los países industrializados. Es por ello que los “*desiguales*” resultados producidos hasta la fecha, en cuanto a la ampliación de las oportunidades comerciales de los PED, han planteado la cuestión del desarrollo como elemento central de la actual agenda de comercio internacional.

De allí, que cuando los PD reunidos en el marco de la IV Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha-Qatar en el año 2001, propusieran la celebración de una nueva ronda de negociaciones comerciales, los PED sólo aceptaron participar con la condición de que la *Dimensión del Desarrollo* formara parte fundamental de la agenda de negociación.

En este contexto, las negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos no Agrícolas (NAMA, por sus siglas en inglés) forman parte de la actual ronda de negociaciones convocada en el marco de la Conferencia Ministerial de Doha, pese a que un grupo de países africanos planteara que no debían producirse negociaciones en esta esfera, hasta tanto se realizara un estudio sobre la relación entre la liberalización de los productos industriales y las preocupaciones de los PED y Países Menos Adelantados (PMA) relacionadas con el desarrollo<sup>20</sup>. Esto, según el citado grupo de países, con la finalidad de poder contar con una visión más justa de la

---

<sup>20</sup>Organización Mundial del Comercio (OMC): *Propuesta sobre el Acceso a los Mercados para Productos no Agrícolas*. Comunicación de Kenya, Mozambique, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe. WT/GC/W/453. 02 de noviembre de 2001.

situación, que permitiera elaborar políticas apropiadas para evitar efectos negativos en sus procesos de industrialización.

Efectivamente, en Doha se convino iniciar negociaciones sobre NAMA, a fin de reducir o eliminar las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto a los productos cuya exportación interesa a los PED. Del mismo modo, se dispuso que las mismas tuvieran “*plenamente*” en cuenta las necesidades e intereses especiales de los PED, previendo, entre otras cosas, la reciprocidad no plena en los compromisos de reducción arancelaria<sup>21</sup>.

La referencia al PRNP en el mandato de negociación sobre NAMA, principio cuyo tratamiento constituye el objeto del presente estudio, representa un elemento de vital importancia para los PED, toda vez que les brinda la oportunidad de proponer la aplicación de una metodología de reducción arancelaria acorde con sus necesidades de desarrollo económico y social. En este sentido, la circunstancia según la cual los PED mantienen, en general, aranceles industriales consolidados más elevados que los PD, es un elemento que debe preservarse a los fines de conservar un espacio de política comercial necesario para el desarrollo y la diversificación productiva.

En esta dirección apunta el enfoque del *policy space*<sup>22</sup> (espacio de política), toda vez que sus defensores lo plantean como una manera de mirar a la política comercial no como un fin en sí misma, sino como una herramienta de desarrollo, particularmente del desarrollo de los sectores

---

<sup>21</sup>Párrafo 16: Declaración Ministerial de Doha.

<sup>22</sup>La idea de “Espacios de Política” ha estado en discusión en la Organización Mundial del Comercio (OMC) a partir de la propuesta formalmente presentada por el Embajador de la República Bolivariana de Venezuela ante la OMC, quien para el momento era el Embajador Werner Corrales.

productivos y de mejora de la competitividad.<sup>23</sup> De manera tal que, según los teóricos del *policy space*, no tiene que haber un *trade off*<sup>24</sup> entre acceso a mercados y desarrollo, pues si por obtener acceso a mercados los PED sacrifican la posibilidad de preservar flexibilidades para la puesta en marcha de medidas de política nacional destinadas a elevar el valor agregado de sus exportaciones, corren el riesgo de seguir condenados a exportar siempre lo mismo.

En este contexto, los PED, siempre sumados al consenso sobre la importancia del buen funcionamiento de la OMC para ordenar las relaciones económicas internacionales y evitar el uso arbitrario del poder en el comercio internacional, tienen ante sí la oportunidad de aprovechar la actual ronda de negociaciones para exponer sus reales necesidades de desarrollo económico y social, así como sus dificultades para atenderlas en ausencia de espacios para la instrumentación de políticas para promover el desarrollo nacional. La imposibilidad, evidenciada hasta ahora, de llegar a acuerdos sustanciales en la actual ronda, refleja la necesidad de lograr acuerdos equilibrados que superen la retórica y sean producto del consenso sobre la necesidad de hacer efectivo el concepto de la *Dimensión del Desarrollo*.

En este sentido, considerando que la República Bolivariana de Venezuela forma parte de la OMC y que, bajo la categoría de PED, participa en las negociaciones que se desarrollan en el marco de la *Ronda Doha*, se espera que la presente investigación se convierta en insumo para los organismos nacionales responsables de la toma de decisiones y representantes del país en las negociaciones que se celebran en el seno de

---

<sup>23</sup>Ponencia presentada por Werner Corrales, en representación del International Center for Trade and Sustainable Development, titulada "*Política Industrial y Negociaciones Económicas Internacionales*", en el marco del Seminario Regional de Estrategia, Comercio y Finanzas, América Latina y el Caribe, Lima-Perú, 3 al 5 de octubre de 2005.

<sup>24</sup>Expresión del idioma inglés que quiere decir compensación o sacrificio de una cosa por otra.



la OMC. Resulta imprescindible un conocimiento claro sobre el tratamiento dado hasta ahora al principio de reciprocidad no plena, como elemento de la *Dimensión del Desarrollo* en las negociaciones sobre NAMA, a fin de determinar una estrategia de negociación que responda a nuestras necesidades de desarrollo y vele porque este principio quede fielmente reflejado en los acuerdos que eventualmente se alcancen.

Desde el punto de vista teórico, la investigación a realizar es importante, puesto que de sus resultados se podrían obtener aportes conceptuales de utilidad para ulteriores investigaciones.

## CAPÍTULO II

### MARCO REFERENCIAL

#### 1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Diversas Organizaciones Internacionales dedicadas al estudio de los problemas que enfrentan los Países en Desarrollo (PED) en el comercio internacional, han realizado una prolífica labor de asistencia técnica que incluye la elaboración de numerosos estudios de evaluación sobre las distintas problemáticas que involucra la búsqueda del desarrollo, así como el planteamiento de propuestas para propiciar una eventual solución.

Tal es el caso del South Centre, organismo que conjuntamente con Oxfam International, realizó una investigación titulada “*Why Developing Countries Need Tariffs: How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries’ Right to a Future*”.<sup>25</sup> Dicha investigación parte del supuesto de que las Negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos no Agrícolas (NAMA, por sus siglas en inglés) que se realizan en el marco de la Ronda Doha, derivarán en un desastre en materia de desarrollo si los Países Desarrollados (PD) logran imponer la utilización de una fórmula de reducción arancelaria cuyo efecto sea la reducción masiva y profunda de los niveles arancelarios y, en algunos casos, su eliminación.

---

<sup>25</sup>Chang: Ha-Joon: “*Why developing countries needs tariffs: How WTO NAMA negotiations could deny Developing Countries’ right to the future*”. South Centre. Ginebra-Suiza. 2005.

De acuerdo con esta investigación, en el caso de las negociaciones sobre NAMA, y contrario a lo que muchos PD ahora plantean, la evidencia histórica y contemporánea demuestra que es extremadamente difícil, si no imposible, para países tecnológicamente atrasados, desarrollar sus economías sin medidas de protección comercial, de las cuales los aranceles son el elemento principal. Asimismo, la evidencia histórica muestra que la liberalización comercial funciona sólo cuando ésta ocurre gradual y selectivamente como parte de una política industrial de largo plazo.

En este sentido, el autor señala que los PD que hoy en día conocemos construyeron sus economías usando aranceles y subsidios, así como otras medidas de intervención gubernamental, a lo largo del siglo XIX y buena parte del siglo XX. De acuerdo con el autor, entre los años 1820 y 1945, los Estados Unidos mantuvieron un promedio de aranceles industriales aproximado de 40%, promedio mucho más alto del que los PD aceptan sea mantenido por los PED en las actuales negociaciones sobre NAMA. En efecto, en la actualidad muchos PED tienen promedios arancelarios más bajos que aquellos que prevalecían en los PD cuando éstos exhibían un nivel similar de desarrollo.

Asimismo, el autor señala que el desempeño exitoso de algunos PED durante los últimos 50 años, tales como la República de Corea, Taiwán, China, India, entre otros, muestra que, si bien un cierto nivel de liberalización comercial puede ser necesario y beneficioso, la protección de la industria naciente es vital en las primeras etapas de su desarrollo productivo, por lo que el comercio debería ser liberalizado gradualmente de acuerdo con la habilidad de la economía de un país para modernizar sus capacidades en función de las condiciones del mercado.

En contraste, de acuerdo con el autor, el proceso de liberalización prematura ejecutado en el África Sub-Sahariana ha tenido resultados devastadores. El crecimiento económico en el continente fue negativo en términos *per cápita*, mientras que el empleo en el sector de manufacturas colapsó. El autor afirma también, que incluso el relativo éxito de Ghana ha mostrado un mediocre crecimiento y una escasa modernización de su estructura económica. Al mismo tiempo, señala que, aunque el crecimiento ha retornado en los últimos años, el porcentaje de crecimiento ha sido bajo y su sostenibilidad cuestionable.

De allí que, de acuerdo con el autor, existan argumentos suficientes para demostrar que el tipo de reducción arancelaria propuesto por los PD en las actuales negociaciones sobre NAMA, afectará el futuro de los PED. Se plantea entonces una situación en la que del mismo modo en que los PD argumentan la necesidad de proteger su agricultura y los programas de subsidio al sector, los PED tienen derecho a construir un nuevo futuro a través de medidas de protección y desarrollo de sus sectores industriales.

En este contexto, el autor concluye que si el objetivo es materializar las promesas en materia de desarrollo planteadas en la Declaración Ministerial de Doha y prevenir el incremento de las diferencias entre quienes tienen y no tienen, los PD deben cooperar para que cualquier acuerdo en las negociaciones sobre NAMA otorgue a los PED flexibilidad suficiente para decidir qué medidas son apropiadas para alcanzar su desarrollo productivo.

Por otra parte, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), conjuntamente con el International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), realizó

un estudio denominado “*Spaces for Development Policy: Revisiting Special and Differential Treatment*”.<sup>26</sup> Dicho estudio parte del supuesto según el cual uno de los mayores problemas del Sistema Multilateral de Comercio durante los últimos 20 años, ha sido la progresiva sustitución del papel de una estrategia de desarrollo por el de una estrategia de liberalización. Tal sustitución, según el estudio, ha resultado en un paquete de políticas que entienden la liberalización como un fin en sí mismo y no como un medio para lograr el desarrollo, razón por la cual se ha producido una creciente invasión de las reglas del Sistema Multilateral de Comercio en la autonomía de los países para la instrumentación de políticas económicas nacionales.

En este sentido, el estudio señala que lo PED cometen un error al asumir que el desarrollo será alcanzado espontáneamente como resultado de la liberalización comercial, toda vez que el modelo económico basado sólo en la estabilidad económica y comercial y en la liberalización financiera, ha olvidado algunos elementos esenciales para promover el desarrollo y bienestar de los países menos desarrollados. De allí que, según el autor, una política de liberalización comercial que busque propiciar el desarrollo, deba ir acompañada por la posibilidad de que los PED tengan autonomía para el uso de instrumentos de política dirigidos a promover una mayor competitividad, entendida ésta como el proceso de fortalecimiento y mejora de la estructura productiva y de la capacidad comercial e institucional de un país, con el objetivo de mejorar su habilidad para integrarse al sistema global.

En efecto, el autor destaca que para alcanzar la diversificación productiva, los PED requieren mayores espacios para la instrumentación de políticas de desarrollo (espacios de política) y, de esa forma, ser capaces de

---

<sup>26</sup>CORRALES, Werner y Sugathan Mahesh: “*Spaces for Development Policy: Revisiting Special and Differential Treatment*”. ICTSD y UNCTAD. Suiza. 2003

hacer que el comercio trabaje en función de sus intereses de desarrollo. Al respecto, el estudio señala que las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) claramente han introducido limitaciones a la autonomía de los PED. Sin embargo, el estudio advierte que, si bien una parte significativa de los espacios para la instrumentación de políticas de desarrollo están ya prohibidos, todavía existen espacios que deberían ser eficientemente usados y defendidos por los PED. En consecuencia, resulta vital rescatar el uso de las medidas de Trato Especial y Diferenciado (TED) como mecanismos para ayudar a los PED a obtener beneficios del comercio y no, como ha venido ocurriendo, como provisiones diseñadas para ayudarlos a implementar sus nuevas obligaciones dentro de la normativa jurídica multilateral.

Por otra parte, desde el punto de vista de las negociaciones multilaterales, el estudio recomienda cuatro diferentes vías para garantizar la permanencia de espacios para la instrumentación de políticas de desarrollo: 1) reabrir los espacios que ya fueron prohibidos en el marco de la OMC; 2) hacer más efectivos en términos de aplicación los espacios todavía existentes; 3) preservar los espacios en riesgo, en virtud de nuevas reglas y disciplinas que pudieran negociarse en el marco de los Acuerdos existentes; y 4) preservar los espacios que corren riesgo de ser restringidos, en virtud de la posible negociación de nuevos Acuerdos.

## 2. BASES TEÓRICO-HISTÓRICAS

### 2.1 TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 2.1.1 EL MERCANTILISMO

Se conoce como la doctrina que establecía la conveniencia de una balanza comercial favorable, porque de algún modo generaba la prosperidad nacional. En consecuencia, los gobiernos tenían que hacer todo lo que estuviese a su alcance para estimular las exportaciones de la nación y para restringir las importaciones, sobre todo las de bienes de consumo suntuario.

Los mercantilistas medían la riqueza de una nación por el acopio en metales preciosos. En la actualidad, dicha riqueza se cuantifica por la reserva en recursos humanos producidos y naturales disponibles para elaborar bienes y servicios. Los mercantilistas abogaban por la prédica del nacionalismo económico, pues creían que una nación sólo podía ganar en el comercio a expensas de otras naciones. Hoy en día, se habla de un resurgimiento neomercantilista, *“en tanto que aunque la mayor parte de las naciones pretenden estar a favor del libre comercio, muchas continúan imponiéndole restricciones al comercio exterior. El mercantilismo, aunque declina, aún está sano y salvo en el siglo XX”*<sup>27</sup>. En realidad, los argumentos a favor del proteccionismo han resurgido intermitentemente y, si bien sus enunciados han sido dotados de mayor sofisticación por corrientes posteriores, pocos argumentos radicalmente originales han sido añadidos a los formulados por esta teoría.

---

<sup>27</sup>DOMINICK, Salvatore: *“Economía Internacional”*. Prentice Hall, 6° Ed. p.28

## 2.1.2 LA ECONOMÍA ORTODOXA

Se incluyen dentro de esta vertiente, tanto la escuela clásica representada por Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, así como la escuela neoclásica, en la que destaca el modelo de especialización internacional, elaborado por Heckscher-Ohlin.

**Adam Smith** emprende un ataque frontal contra el proteccionismo de la época mercantil, originando así la teoría clásica del comercio internacional. En este orden de ideas, el autor muestra un nexo causal entre comercio y crecimiento. La naturaleza de esa interacción se muestra desde los primeros capítulos de su obra titulada *“La Riqueza de las Naciones”* (1776), atribuyendo el progreso de la capacidad productiva a la división del trabajo. En este principio tienen su origen o precedente muchos de los beneficios del comercio exterior actualmente admitidos, con la excepción de las ganancias estáticas derivadas de la asignación de recursos. Asimismo, plantea la naturaleza de los beneficios del comercio exterior, al referirse a la teoría de la “ventaja absoluta”, concepto según el cual el comercio internacional supera la estrechez del mercado doméstico y brinda la posibilidad de exportar la producción no absorbida por la demanda interna.

En efecto, el principio comercial de Smith era el *“principio de la ventaja absoluta”*: En un mundo de dos (2) naciones y dos (2) productos, la especialización internacional y el comercio serían benéficos cuando una nación tenga una ventaja de costo absoluta en un producto (es decir, utilice menos trabajo para fabricar una unidad de producción) y la otra nación tenga una ventaja de costo absoluta en el otro producto. Para que el mundo se



beneficie de la especialización, cada nación debe tener un producto en el que sea absolutamente más eficiente en su producción que su socio comercial. Una nación importará los productos en los que tenga una desventaja de costo absoluta y exportará los productos en los que tenga una ventaja absoluta de costo. De acuerdo con Smith, cada nación se beneficia al especializarse en la producción del producto que elabora a un costo menor que la otra nación, mientras que compra a otro país aquel producto que elabora a un costo mayor. Como el mundo utiliza los recursos de forma eficiente, como resultado de la especialización ocurre un aumento en la producción mundial que se distribuye a las dos naciones a través del comercio<sup>28</sup>.

Pero ¿qué pasa si una nación es más eficiente que su socio comercial en la producción de todos los productos? Al respecto, **David Ricardo** (1772-1823) desarrolló un principio para mostrar que el comercio mutuamente benéfico puede ocurrir, ya sea que los países tengan o no una ventaja comparativa absoluta<sup>29</sup>.

A diferencia de Smith, quien enfatizó la importancia de las diferencias de costo absolutas entre las naciones, Ricardo enfatizó las diferencias de costo comparativas (relativas). Así, la teoría de comercio de Ricardo se fundamenta en el *principio de la ventaja comparativa*.

Con base en la ventaja comparativa de Ricardo, aún cuando una nación tiene una desventaja de costo absoluta en la producción de ambos bienes, aún puede existir una base para un comercio de mutuo beneficio. La

---

<sup>28</sup>CARBAUGH, Robert J.: “*Economía Internacional*”. 12ª Edición. Cengage Learning Editores. 2009. p.31

<sup>29</sup>RICARDO, DAVID: “*The Principles of Political Economy and Taxation*”. Londres. Cambridge University Press. 1996. Cap. Originalmente publicado en 1817.

nación menos eficiente debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente menos ineficiente (donde su ventaja absoluta sea menor). La nación más eficiente debe especializarse en la producción del producto en el que es relativamente más eficiente (donde su ventaja absoluta sea mayor).

Además de su análisis económico materializado en la teoría antes mencionada, Ricardo deja traslucir connotaciones políticas e incluso éticas en defensa del libre comercio, al referirse a términos como “beneficio general” o “sociedad universal”. Es así como estima que en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y trabajo en empleos que sean lo más beneficiosos posible para ambos, a fin de obtener provecho individual y por ende el bienestar universal.

Sin embargo, Ricardo no explicó cómo se determinarían los términos de intercambio reales en el comercio internacional. Esta brecha la llenó otro economista clásico, **John Stuart Mill** (1806-1873). La teoría de Mill es conocida como la “*teoría de la demanda recíproca*”<sup>30</sup>. Asevera que dentro de los límites externos de los términos de intercambio, los términos reales de intercambio se determinan por la fuerza relativa de la demanda de cada país por el producto del otro país. En términos sencillos, los costos de producción determinan los límites externos de los términos de intercambio, mientras que la demanda recíproca determina cuáles serán los términos de intercambio reales dentro de esos límites. Por ejemplo, si los canadienses estuvieran más ansiosos por automóviles estadounidenses de lo que los estadounidenses están por el trigo canadiense, los términos de intercambio terminarían cerca de la razón de costo canadiense. Así los términos de intercambio mejorarían para Estados Unidos.

---

<sup>30</sup>CARBAUGH, Robert J.: “*Economía Internacional*”. 12° Edición. Cengage Learning Editores. 2009. p.40-41.

La teoría de la demanda recíproca funciona mejor cuando se trata de dos (2) economías de igual tamaño, para que la demanda de cada nación tenga un efecto notable en el precio del mercado. Si dos naciones son de un tamaño económico desigual, es posible que la fuerza de la demanda relativa de la nación más pequeña sea empequeñecida por la de la nación más grande. En este caso, prevalecerá la razón de intercambio de la nación más grande.

Por otra parte, la **escuela neoclásica** supone una ruptura tajante con su predecesora. Dicha ruptura consiste principalmente en la sustitución de la teoría valor-trabajo basada en la utilidad de los bienes y en el modelo del equilibrio económico en general. En este sentido, esta escuela resulta menos rica en sus implicaciones para el crecimiento económico de lo que puede considerarse la escuela clásica. La principal aportación de esta corriente en el campo de la teoría del comercio internacional consiste, esencialmente, en la elaboración de un modelo de especialización internacional: el modelo de Heckscher-Ohlin. En 1919, Heckscher, economista sueco, publicó un artículo llamado “*El Efecto del Comercio Internacional en la Distribución del Ingreso*”, en el cual ofreció un esbozo de lo que vendría a ser la teoría moderna del comercio internacional. Diez años más tarde, Bertil Ohlin, discípulo de Heckscher, retomó dicho artículo, lo profundizó y publicó en 1933 su famoso libro titulado “*Comercio Interregional e Internacional*”<sup>31</sup>.

La teoría **Heckscher-Ohlin** también se conoce como la teoría de la dotación de factores, y según ésta la base inmediata del comercio es la diferencia entre los precios del producto relativos previos al comercio (precios de autarquía) de las naciones que comercian. Estos precios dependen de las fronteras de posibilidades de producción y de los gustos y

---

<sup>31</sup>CARBAUGH, Robert J.: “*Economía Internacional*”. 12° Edición. Cengage Learning Editores. 2009. p.69

preferencias (condiciones de demanda) de los países que participan del comercio. Como las fronteras de posibilidades de producción, a su vez, dependen de la tecnología y de la dotación de recursos, los determinantes finales de ventaja comparativa son la tecnología, la dotación de recursos, los gustos y preferencias. La teoría de la dotación de factores asume que la tecnología y los gustos y preferencias son similares entre los países y, en consecuencia, enfatiza las diferencias relativas en cuanto a la dotación de factores como determinante, en última instancia, de la ventaja comparativa.

Según esta teoría, los países se especializan en la producción de bienes que incorporen el factor de producción más abundante de cada país: *“Una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará la mercancía cuya producción requiera del factor relativamente escaso y caro”*<sup>32</sup> En consecuencia, este teorema explica la ventaja comparativa, en lugar de suponerla, como es el caso de los economistas clásicos. El carácter beneficioso de la especialización justifica el libre comercio bajo ciertos supuestos y condiciones, que pueden resumirse de la siguiente manera: (1) los mercados son libres y competitivos; (2) el análisis general se basa en consideraciones a largo plazo y; (3) se prescinde del efecto libre comercio sobre la distribución de la renta o se supone que ésta será bajo el librecambio, tan “buena” o “mejor” como protección.

### **2.1.3 LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO**

Surge como subdisciplina de la economía tras la Segunda Guerra Mundial, aunque su carácter de cuerpo teórico independiente es discutible,

---

<sup>32</sup>DOMINICK, Salvatore: *“Economía Internacional”*. Prentice Hall, 6° Ed. p.119

pudiendo concebirse como la simple aplicación de la teoría económica ortodoxa a los problemas de los países en desarrollo. Se ha escrito mucho sobre las condiciones que impulsaron el despliegue de la economía del desarrollo. En todo caso, el ambiente internacional era particularmente estimulante: el proceso de descolonización, importantes esfuerzos de industrialización en la entonces URSS, la reconstrucción de la Europa aliada, entre otros acontecimientos.

Los autores enmarcados en esta postura, llevaron a cabo un esfuerzo importante para elaborar teorías que explicaran el fenómeno del subdesarrollo. Parten de la desconfianza en el comercio internacional como medio para acelerar el proceso de modernización y crecimiento en los países de menor desarrollo. Otro argumento que alimentó el escepticismo de los economistas del desarrollo acerca de las bondades del comercio internacional, radica en lo que se denomina “el pesimismo exportador” el cual propone que las exportaciones de los Países en Desarrollo afrontarían una demanda inelástica a los incrementos de renta de los países del centro y que además, saturarían el mercado mundial. Cabe señalar que esta postura se demostró errada a raíz del éxito exportador experimentado por los países del sudeste asiático.

La existencia de una supuesta Ley del Deterioro Inexorable de la relación real de intercambio de los productos primarios, la aparición de teorías que justificaban el proteccionismo como único medio para alcanzar la industrialización, la inadecuación de los supuestos de la teoría neoclásica del comercio internacional y un pesimismo exportador extremo, pusieron en jaque la tradicional visión del comercio internacional como motor del desarrollo económico. Pero no sólo los factores económicos coadyuvaban a

esta nueva concepción de las relaciones entre desarrollo y comercio internacional: la polarización del mundo en dos bloques, el ascenso del nacionalismo en los países en desarrollo, contribuyeron a reforzar esta tendencia.

#### **2.1.4 LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

La doctrina neoclásica se basa en la existencia de competencia perfecta y de rendimientos constantes de escala. A finales de los años setenta autores como Dixit y Helpman idearon modelos de comercio internacional que insertaban elementos dinámicos tales como las economías de escala, la competencia imperfecta o la existencia de externalidades. De acuerdo a Helpman resulta importante introducir una teoría complementaria a la de la ventaja comparativa, para explicar las pautas del comercio internacional. En un primer momento se afirmó que las economías de escala operaban en el comercio intraindustrial, mientras que el comercio interindustrial se podía seguir explicando por las ventajas comparativas. La consecuencia sería que la nueva teoría es relevante para el comercio entre Países Desarrollados, cuyo comercio es en gran medida intraindustrial, mientras que el comercio Norte-Sur puede seguir siendo explicado por el teorema de la ventaja comparativa<sup>33</sup>.

Ensayos posteriores han reivindicado la relevancia de la nueva teoría para explicar el comercio entre Países en Desarrollo y Países Desarrollados. Se han extendido modelos afines a la nueva teoría, en especial la literatura sobre adaptación y creación de tecnología en países semi-industrializados y

---

<sup>33</sup>CARBAUGH, Robert J.: *"Economía Internacional"*. 12° Edición. Cengage Learning Editores. 2009. p.90

los modelos de “crecimiento económico endógeno”. Paul Krugman afirma que las economías de escala juegan también en los productos primarios, sino necesariamente en la producción, sí en la distribución y en las infraestructuras. La teoría se aplica plenamente en el comercio de bienes intermedios, que explica el elevado desarrollo que ha alcanzado el tráfico de perfeccionamiento en los Países en Desarrollo. En efecto, gran parte de las exportaciones e importaciones en el mundo en desarrollo corresponden a operaciones enmarcadas en este tipo de comercio que es, por definición, de carácter intraindustrial; sin embargo, debe dejarse en claro que para los autores representativos de esta corriente, la nueva teoría es en realidad un complemento a la ventaja comparativa.

## 2.2 MULTILATERALISMO Y COOPERACIÓN

Yarbrough y Yarbrough<sup>34</sup> definen el multilateralismo como un proceso mediante el cual los países solucionan sus problemas de una manera interactiva y cooperativa. Al respecto, la forma en que las naciones cooperan para alcanzar resultados mutuamente beneficiosos ha variado de acuerdo con el momento histórico y al área objeto de cooperación.

Al respecto, Robert Keohane plantea que la cooperación ocurre frecuentemente en circunstancias de armonía, es decir, se evita el conflicto simplemente porque los países, persiguiendo su propio interés, asumen la estrategia de facilitar la consecución de los objetivos que persigue el otro.<sup>35</sup> La dificultad que los países enfrentan para coordinar políticas variará dependiendo de los diferentes actores que intervienen. Por ejemplo, la

<sup>34</sup>Yarbrough, B. V. y Yarbrough, R. M. (1992), *Cooperation and Governance in International Trade: The Strategic Organizational Approach*, Princeton University Press, Princeton, N.J.

<sup>35</sup>KEOHANE, Robert: *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton University Press. 1984. p. 51-52.

coordinación de estándares puede ocurrir simplemente porque el producto de un país ya domina el mercado o por la ventaja tecnológica que un país ostenta en la producción de un bien. En tales circunstancias, los países preferirían que sus propios estándares se convirtieran en el estándar común, pero igualmente están dispuestos a ceder en procura de un estándar común, pues ello es preferible a nada en absoluto. Las instituciones son útiles en estos casos, aunque sólo jugarían un rol de comunicación, debido a que una vez que el estándar es aceptado para su aplicación común, no existen incentivos para sustituirlos por otros.

En el campo de la política comercial, sin embargo, la acción conjunta se torna complicada en ausencia de instituciones que desempeñen no sólo el rol de proveedores de información, sino también de monitores de la conducta. Las naciones enfrentan el dilema de no poder estar seguras de la conducta cooperativa de sus socios comerciales, por lo que, dada la inexistencia de un mecanismo vigilante del cumplimiento de los compromisos, el único recurso disponible es responder con una conducta recíproca. Ahora bien, debido a que no existe una autoridad central en las relaciones internacionales, la ciencia política ha desarrollado el concepto de Regímenes Internacionales, definido como el conjunto implícito o explícito de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones alrededor de las cuales convergen las expectativas en una área de las relaciones internacionales<sup>36</sup>. Los regímenes reflejan patrones de cooperación entre sus miembros sobre la base de intereses compartidos, con unos principios y procedimientos que si bien implican obligaciones, no se pueden hacer cumplir mediante un sistema jerárquico legal.

El Sistema Multilateral de Comercio constituye claro ejemplo de un

---

<sup>36</sup>KRASNER, Stephen D.: *"International Regimes"*. Cornell University Press. 1983



régimen internacional, mediante el cual sus miembros logran establecer mecanismos de comunicación e intercambio de información sobre sus objetivos de política nacional, permitiendo identificar el potencial impacto de esas políticas en otras economías<sup>37</sup>. John H. Jackson ha descrito el Sistema Multilateral de Comercio como una “*constitución*” para la economía mundial<sup>38</sup>. Dicha “*constitución*” fue establecida para jugar dos roles: el primero de ellos, ayudar a mover la economía internacional en una dirección consistente hacia un comercio cada vez más libre y; el segundo, proveer un conjunto de reglas coherentes y no-discriminatorias para manejar la interacción entre países con diferentes niveles de desarrollo y, a menudo, distintos sistemas económicos. Esta es la astuta mezcla de principios y pragmatismo que da el Sistema Multilateral de Comercio su fuerza<sup>39</sup>.

Ahora bien, la cooperación multilateral ocurre a través de la creación de instituciones. Respecto a las razones que promueven la existencia de instituciones intergubernamentales, cabe recordar que si bien el mundo está organizado en naciones soberanas, debido a las externalidades de sus propias decisiones y a algunos conflictos derivados de la acción colectiva, éstas pueden beneficiarse de la creación de instituciones u organizaciones internacionales que limiten su conducta<sup>40</sup>. Por este motivo, un punto central es considerar cuál es el rol que juegan ciertas instituciones en el proceso de globalización. En este sentido, es claro que éste estará relacionado tanto con sus objetivos como con su composición y mecanismo decisorio. Diversos autores señalan que las instituciones en general y el sistema de comercio

---

<sup>37</sup>HOEKMAN, Bernard M. y Michel M. Kostecki: “*The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*”, MIT-Press Cambridge, Massachussets London, U.K, 1997.

<sup>38</sup>JACKSON, John: “*The World Trading System, Law and Policy of Internacional Economic Relations*”, Oxford University Press. Londres, Reino Unidos, 2001, p. 25.

<sup>39</sup>Ver: Discurso de Renato Ruggiero, Director General de la Organización Mundial del Comercio 1995-1999, titulado “*The Multilateral Trading System at fifty*”, pronunciado ante “The Royal Institute of International Affairs” de Londres, Reino Unido en fecha 16 de enero de 1998.

<sup>40</sup>BERTONI, Ramiro: “*Multilateralismo y Regionalismo*”. Comisión Nacional de Comercio Exterior. Boletín Informativo. Año 11- Nº 55 - mayo - junio de 2006.

multilateral, en particular, sirven para que existan disciplinas y normas que rijan por igual para todos los miembros (*ruled oriented*) y así evitar un orden arbitrario e inestable derivado del poder (*power oriented*)<sup>41</sup>.

Es recién en la última post-guerra que comienza a manifestarse la tendencia a la creación de mecanismos institucionales, multilaterales y permanentes, cuyas funciones principales estaban relacionadas con el comercio entre países y en ciertos casos, con el conjunto de las interacciones económicas de los mismos. Hasta entonces, el comercio internacional era solo objeto de entendimientos bilaterales que obtenían un efecto multilateral por un complejo juego de convenios. Los únicos intentos de carácter institucional fueron los realizados en el ámbito de la Sociedad de Naciones, y en particular, las Conferencias Económicas de las décadas del 20 y el 30.<sup>42</sup>

Los aliados, aún antes de la finalización de la guerra, imaginaron un mundo en que las relaciones económicas internacionales estarían basadas en principios de cooperación, no discriminación, libertad y multilateralismo, y serían sustentadas, en el plano institucional, por la creación de tres grandes mecanismos permanentes de cooperación: uno en el campo de la canalización de recursos para la reconstrucción y el desarrollo, otro en el de la ordenación de un sistema monetario internacional y el último en el de la regulación del comercio mundial. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (hoy Banco Mundial) y el Fondo Monetario Internacional FMI, ambos creados en Bretton Woods, cubrieron los dos primeros campos. El fracaso de la Organización del Comercio Internacional, luego de la Conferencia de La Habana en 1948, dejó parcialmente incompleto el tercer

---

<sup>41</sup> Ibidem

<sup>42</sup> COLLARD, Claude-Albert: "*Instituciones Internacionales*". Dalloz: París 1967.

objetivo. Se dice parcialmente incompleto, pues es sabido que a partir de 1948, ocurre la peculiar puesta en vigencia "*provisoria*" del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). La puesta en vigencia del GATT, y su efectividad en el plano de las relaciones comerciales internacionales, en particular en lo que se refiere a la desgravación arancelaria entre los principales participantes de dicho comercio, fue el comienzo de un firme proceso de institucionalización que se observa desde entonces en este campo.

En este sentido, cada una de las instituciones creadas son reflejo de las preocupaciones predominantes en un momento histórico determinado en un grupo o en la mayoría de los Estados que componen el sistema internacional. El GATT, por ejemplo, en su origen es la expresión concreta de la necesidad de acelerar el desmantelamiento de las restricciones al comercio entre los países industrializados del mundo occidental, y su origen es incomprensible fuera del contexto de la guerra fría, o sea de la tendencia firme a la configuración de un sistema internacional bipolar y heterogéneo.<sup>43</sup> En efecto, en la década de los 50' los temas eran reconstrucción, multilateralización, no discriminación y desmantelamiento de restricciones. El contexto era la guerra fría y, por ende, la posibilidad de conflicto violento entre dos concepciones del mundo y de la vida en sociedad. Se iniciaba además la descolonización, es decir, emergían nuevos actores en el sistema internacional.

La ampliación del número de actores del sistema internacional, como consecuencia de la descolonización, produce todos sus efectos al promediar la década de los 60'. En cierta forma, el sistema internacional se masifica, se

---

<sup>43</sup>BERTONI, Ramiro: "*Multilateralismo y Regionalismo*". Comisión Nacional de Comercio Exterior. Boletín Informativo. Año 11- N° 55 - mayo - junio de 2006.

vuelve multitudinario. Lo que antes eran pueblos pobres sin capacidad de expresión propia, se transforman en países pobres con atributos formales de soberanía que les permiten cuestionar, al menos formalmente, la distribución de bienestar y poder en el mundo. Los nuevos países comprenden que el sistema internacional está marcado por la existencia de países altamente industrializados con tecnología propia, que controlan los resortes de las relaciones económicas internacionales, es decir, de la transferencia internacional de recursos y, por el otro lado, de países agrícolas o semi-industrializados, pero sin tecnología propia, que tienen una participación baja o nula en las grandes decisiones internacionales relacionadas con dicha transferencia de recursos.

## **2.3 EL SISTEMA MULTILATERAL DEL COMERCIO: EVOLUCIÓN HISTÓRICA E INSTITUCIONAL**

### **2.3.1 NACIMIENTO DEL GATT:**

Finalizada la Segunda Guerra Mundial, el restablecimiento de la estabilidad económica internacional mediante la promoción del comercio era fundamental para asegurar la paz. Con base en esa convicción, se realizaron acciones que condujeron a la creación del Sistema Multilateral de Comercio, el cual al principio consistió en un acuerdo provisional entre 23 países<sup>44</sup>, denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) que, más tarde, en el año 1995, daría paso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), actualmente integrada por 153 países<sup>45</sup>, cada uno de ellos con su propio nivel de

---

<sup>44</sup>Los países que participaron en estas negociaciones fueron: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Canadá, Nueva Zelanda, Australia, India, China, Sudáfrica, Brasil, Cuba, Noruega, Chile, El Líbano, Birmania, Rodesia, Siria, Ceilán, Pakistán y Checoslovaquia.

<sup>45</sup>Cifra al 23 de julio de 2009. Ver Sitio Web de la Organización Mundial del Comercio: [www.wto.org](http://www.wto.org)

desarrollo y prioridades económicas.

La intención original era crear una tercera institución encargada de regular las relaciones comerciales internacionales que se sumaría a las instituciones de *Bretton Woods*, conocidas actualmente como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, la cual recibiría el nombre de Organización Internacional del Comercio (OIC). Los trabajos preparatorios fueron realizados por las delegaciones americana e inglesa, inspirándose en los acuerdos recíprocos firmados por Estados Unidos con numerosos países en el período comprendido entre 1934 y 1945. Sin embargo, ambas delegaciones mostraron discrepancias de enfoque; mientras los Estados Unidos defendían un enfoque básicamente liberal, los ingleses supeditaban esta liberalización a la prioridad de la política de pleno empleo. Esta discrepancia afectaba los límites que se podían establecer en los compromisos de liberalización comercial y su supeditación al logro del pleno empleo.<sup>46</sup>

Con el fin de acelerar el proceso de creación de la nueva organización, los Estados Unidos instaron al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas a convocar una Conferencia Internacional sobre el Comercio y el Empleo. Sin embargo, antes de que tuviera lugar esa conferencia, ya se habían celebrado dos reuniones preparatorias en octubre de 1946 en Londres y en agosto de 1947 en Ginebra, en las que intervinieron 17 países.<sup>47</sup> La conferencia internacional para la negociación final de las bases de dicha organización se desarrolló en la ciudad de La Habana-Cuba, desde noviembre de 1947 hasta marzo de 1948.

---

<sup>46</sup>MILLET, Montserrat: *“La Regulación del Comercio Internacional: Del GATT a la OMC”*. La Caixa. Colección de Estudios Económicos Nº 24. 2001. P. 28

<sup>47</sup>Los países que participaron en estas negociaciones fueron: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Canadá, Nueva Zelanda, Australia, India, China, Sudáfrica, Brasil, Cuba, Noruega, Chile y el Líbano.

La nueva organización tenía como mandato liberalizar los intercambios comerciales y fomentar la reconstrucción y el desarrollo económico, por lo que se introdujeron disposiciones para hacer frente a los problemas de empleo y también para el desarrollo de la industria naciente. Además, y por demanda de los PED que participaron en las negociaciones, se introdujeron capítulos que regulaban las prácticas restrictivas de las empresas, las inversiones directas y los acuerdos en productos básicos.<sup>48</sup> El resumen de la estructura del Convenio de la OIC se detalla en el cuadro siguiente:

#### **ESTRUCTURA DE LA CARTA DE LA HABANA**

- 1) Fin general y objetivos**
- 2) Empleo**
- 3) Desarrollo Económico y reconstrucción**
- 4) Política Comercial**
- 5) Prácticas Comerciales restrictivas**
- 6) Acuerdos intergubernamentales sobre productos básicos**
- 7) Estructura de la OIC**
- 8) Solución de Diferencias**
- 10) Disposiciones generales**

---

**Fuente:** MILLET, Montserrat: "La regulación del comercio internacional: Del GATT a la OMC". La Caixa. Colección de Estudios Económicos N° 24. 2001

Paralelamente a las negociaciones de la Carta de la Habana, los Estados Unidos propusieron negociar reducciones arancelarias anticipadamente, de acuerdo con el sistema que establecería la futura organización internacional. El motivo de la propuesta estaba en que la autorización otorgada en el año 1945 por el Congreso estadounidense para reducir hasta un 50% los aranceles de manera recíproca, se había concedido por un período máximo de tres años y expiraría a finales de 1948. *“Era difícil pensar que durante el período que restaba concluyeran las negociaciones de*

---

<sup>48</sup>Organización Mundial del Comercio: “Con el Comercio hacia el Futuro”. Pág. 9 [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/doload\\_s/tif\\_s.pdf#search=%22con%20el%20comercio%20hacia%20el%20futuro%22](http://www.wto.org/spanish/res_s/doload_s/tif_s.pdf#search=%22con%20el%20comercio%20hacia%20el%20futuro%22)

*la creación de la OIC [...] Si Estados Unidos quería proceder a las negociaciones de reducción arancelaria, éstas debían acelerarse”.*<sup>49</sup>

Estas negociaciones se celebraron entre abril y octubre de 1947 con la participación de 23 de los 24 países miembros del Comité Preparatorio de la Carta de la OIC (con exclusión de la Unión Soviética)<sup>50</sup>, dando lugar a 45.000 concesiones arancelarias, que representaban intercambios comerciales por un valor de 10.000 millones de dólares (aproximadamente una quinta parte del comercio mundial). Asimismo, estos 23 países acordaron aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta de la OIC, al considerar que ello era necesario para proteger las concesiones arancelarias negociadas. A tal efecto, redactaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947), el cual entró en vigencia el 1º de enero de 1948, mientras la Carta de la OIC aún se seguía negociando.<sup>51</sup> Los 23 países se convirtieron en miembros fundadores del GATT, oficialmente denominados PARTES CONTRATANTES<sup>52</sup>.

Aunque la Carta de la OIC fue finalmente aprobada, nunca entró en vigencia, debido a que no fue ratificada por Estados Unidos, país que había actuado como su principal promotor. Los demás países signatarios de la Carta de La Habana, que estaban a la espera del pronunciamiento definitivo de Estados Unidos, tampoco procedieron a su ratificación (salvo Australia y El Líbano), por lo que el proyecto para la creación de una organización

---

<sup>49</sup>MILLET, Montserrat: *“La Regulación del Comercio Internacional: del GATT a la OMC”*. La Caixa. Colección de Estudios Económicos Nº 24. 2001. p. 29.

<sup>50</sup>Ver nota de pie de página Nº 4 para conocer el detalle de los países miembros del Comité Preparatorio de la Carta de la Organización Mundial del Comercio.

<sup>51</sup> MILLET, Montserrat: *Ibídem*. Pág. 10

<sup>52</sup>Se denominan así las partes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) antes de que se estableciera la Organización Mundial del Comercio. Este término pone de relieve la naturaleza contractual del Acuerdo y se utilizaban las mayúsculas (PARTES CONTRATANTES) para referirse a una acción realizada por las partes en su conjunto. Las Partes Contratantes del GATT son ahora miembros de la OMC y se han unido a ellas los países que se han adherido a la nueva institución desde 1995. Ver: Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional: *Glosario de los Términos más utilizados en el Comercio Internacional, en particular en el marco de la OMC*. Ginebra. 2003

internacional que regulara el comercio fracasó.

En este contexto, el GATT, pese a que siguió manteniendo su provisionalidad, se convirtió en el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional de mercancías desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en el año 1995. Conviene señalar, que con el fin de evitar dificultades para la ratificación legislativa del GATT, tal como había sucedido con la OIC, su membrecía revistió la forma de un *Protocolo de Aplicación Provisional*, según el cual los países sólo se obligaban a respetar las disposiciones en la medida en que estas fuesen compatibles con sus respectivas legislaciones (cláusula del abuelo)<sup>53</sup>.

El preámbulo del Acuerdo dispuso que sus objetivos serían “[...] *tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos*”, mediante la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales a base de reciprocidad y ventajas mutuas, y la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.<sup>54</sup>

Bajo la égida del GATT se celebraron ocho Rondas de Negociación. Las primeras cinco se concentraron en el proceso de reducción de los aranceles; mientras que las tres restantes, si bien mantuvieron el tema arancelario como un aspecto importante, incorporaron otros temas en la

---

<sup>53</sup> *Cláusula del Abuelo* (Grandfather clause): Disposición incluida en el GATT/47, por la cual se permitía a los países conservar sus leyes nacionales vigentes, aún cuando éstas no fuesen congruentes con las disposiciones de dicho instrumento.

<sup>54</sup> [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47\\_01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm)



agenda de negociación<sup>55</sup>. Como puede observarse en el cuadro siguiente, a partir de mediados de los años sesenta la duración en el tiempo de las rondas de negociación ha sido cada vez mayor, debido a la incorporación de temas cada vez más complejos en la agenda negociadora, así como al incremento del número de países participantes, principalmente PED.

Rondas de negociación en el marco del GATT			
Año	Lugar/ Nombre	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecey	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960- 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964- 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973- 1979	Ginebra (Ronda Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	62
1986- 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Organización Mundial del Comercio: *Con el Comercio hacia el Futuro*

### 2.3.2 CREACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

El éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles (aunado a los procesos de recesión económica suscitados en el decenio de 1970 y en los primeros años de 1980) llevó a los gobiernos a idear formas de protección distintas al arancel para los sectores que enfrentaban una mayor competencia en el mercado mundial. Al mismo tiempo, las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas, impulsaron a los gobiernos de Europa Occidental y América del Norte a concertar acuerdos bilaterales

<sup>55</sup> Las cuatro primeras rondas, a las que se denominan también conferencias, llevan el nombre del lugar en el que se celebraron, las dos siguientes el de las personas que inspiraron las negociaciones (Douglas Dillon, Subsecretario de Estado de los Estados Unidos, y J.F. Kennedy, Presidente de los Estados Unidos). A las dos últimas rondas se les ha dado el nombre del lugar en el que los Ministros adoptaron la Declaración en la que se dispuso el inicio de negociaciones.

de reparto del mercado con sus competidores, y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio internacional de productos agrícolas, minando con ello la credibilidad y efectividad del GATT.

Por otro lado, a comienzos de la década de los ochenta, el Acuerdo General ya no respondía a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en los años cuarenta. El comercio era mucho más complejo e importante que 40 años atrás; el comercio de servicios (no abarcado por el GATT) era de gran interés para un creciente número de países; y las inversiones extranjeras se habían incrementado. Asimismo, se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes para el tratamiento de sectores tales como el agrícola<sup>56</sup> y de textiles y vestido. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias eran motivos de preocupación.

Estos y otros aspectos persuadieron a los países a hacer un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el Sistema Multilateral de Comercio. El esfuerzo realizado durante la Ronda Uruguay se tradujo en la suscripción del Acuerdo de Marrakech<sup>57</sup> por el que se creó la Organización Mundial del

---

<sup>56</sup>En realidad, no había disposición alguna en el GATT que exceptuara a los productos agrícolas de las reglas comerciales aplicables a otros productos. Ciertas partes del texto contenían disciplinas especiales para la agricultura. Por ejemplo, el artículo XI del GATT que en general prohíbe las limitaciones cuantitativas a las importaciones (cuotas), tenía una excepción para las importaciones de productos agrícolas o pesqueros, siempre y cuando estas cuotas fueran aplicadas junto con restricciones a la producción o comercialización de productos locales. A pesar de esto, los compromisos del GATT no fueron aplicados de manera estricta en lo referido a los productos agrícolas. Estados Unidos obtuvo a mediados de la década de los cincuenta que las demás partes contratantes del GATT le aprobaran una exención para imponer cuotas a las importaciones de productos agrícolas. Unos años más tarde, las naciones europeas renegociaron sus aranceles a la importación de productos agrícolas como parte de la puesta en práctica de su política agrícola común. Otro sector que quedó marginado de la aplicación de las reglas del GATT fue el textil. Sin que hubiera reglas formales que excluyeran el sector de la aplicación de los compromisos generales del GATT, en la práctica muchos países imponían barreras a las importaciones de productos textiles y de vestidos. A mediados de la década de los setenta, los países intentaron regularizar la generalizada situación de incumplimiento. En 1974 se firmó el Acuerdo Multifibras que reguló el comercio de textiles hasta su eliminación al final de la Ronda de Uruguay. Bajo este acuerdo se permitió el establecimiento de cuotas a las importaciones de productos textiles, fijadas unilateralmente por los países importadores o negociadas bilateralmente.

<sup>57</sup>Formalmente, el Acuerdo de Marrakech es un tratado breve. Tiene apenas 16 artículos. Como la carta constitutiva de cualquier organización, el Acuerdo de Marrakech contiene disposiciones acerca de los objetivos y fines de la institución, acerca de quiénes son miembros fundadores y quiénes se pueden adherir con posterioridad, acerca de los órganos de la OMC y las principales funciones de éstos, acerca de la forma de adopción de decisiones, acerca

Comercio (OMC), firmado en el año 1994, para su entrada en vigencia el 1º de enero de 1995, fecha en que la nueva organización con sede en Ginebra comenzó a operar<sup>58</sup>. Los objetivos de la organización se especificaban en el preámbulo del Acuerdo y coincidían con los del GATT; aunque a diferencia de éste último, incorporaba disposiciones relacionadas con la preservación del medio ambiente y el apoyo al desarrollo económico de sus Países Miembros.

Según lo dispuesto en el Acuerdo de Marrakech<sup>59</sup>, la Organización Mundial del Comercio tiene las siguientes funciones:

- Administrar los Acuerdos de la Organización: Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994 y GATT de 1947); Acuerdos Comerciales Plurilaterales (Aeronaves Civiles, Contratación Pública, Productos Lácteos y Carne de Bovino<sup>60</sup>); Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés); Acuerdo sobre la Agricultura; Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (MIC); Acuerdo sobre Obstáculos al Comercio (OTC); Acuerdo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).
- Servir de foro permanente para las negociaciones comerciales.
- Intervenir en la solución de diferencias entre los miembros.
- Administrar el mecanismo de examen de las políticas comerciales.

---

de cómo se financian las actividades de la OMC, acerca de cómo se puede enmendar el tratado y de cómo se puede denunciar.

<sup>58</sup>La OMC cuenta actualmente con una plantilla de 630 funcionarios, a cuyo frente hay un Director General. El presupuesto supera los 160 millones de francos suizos y las contribuciones de los países se calculan sobre la base de su participación en el comercio total realizado por los Miembros. Ver: [www.wto.org](http://www.wto.org)

<sup>59</sup> Acuerdo de Marrakech: Artículo II sobre Ámbito de Acción de la OMC.

<sup>60</sup>A finales de 1997, se dio por terminado el Acuerdo de Productos Lácteos y el Acuerdo de Carne de Bovino, toda vez que los países signatarios decidieron que era más conveniente tratar lo relativo a estos sectores en el marco de los Acuerdos sobre Agricultura y sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Ahora bien, adherirse a la OMC conlleva la obligación de cumplir con normas y compromisos acordados durante las distintas conferencias ministeriales y rondas de negociación celebradas. Las reglas de la OMC están básicamente divididas en tres elementos sustanciales: Obligaciones Substantivas, Excepciones y Procedimientos de Solución de Diferencias.<sup>61</sup>

A) **Obligaciones Substantivas:** Existen cuatro principios básicos u obligaciones substantivas de particular importancia para entender el funcionamiento del Sistema Multilateral de Comercio.

a) **No Discriminación:** La obligación de No Discriminación constituye el pilar fundamental de la OMC y se encuentra contenida en dos principios: el principio del Trato de la Nación Más Favorecida y el principio del Trato Nacional.

El Art. I del GATT establece el principio de la **Nación Más Favorecida**, según el cual los miembros están obligados a otorgar a los productos de los demás miembros un trato no menos favorable que el dispensado a los productos de cualquier otro país. Así pues, ningún país dará ventajas comerciales especiales a otro ni discriminará contra él.

Por otro lado, el Art. III del GATT contiene el principio del Trato Nacional y según éste las mercancías extranjeras, una vez que han ingresado en el mercado nacional, deben recibir un trato no menos favorable al recibido por el bien producido en el mercado doméstico.

---

<sup>61</sup>HOEKMAN, Bernard: *The WTO: Functions and Basic Principles*, en Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo and Philip English (eds), *Development, Trade and the WTO; A Handbook*, Washington, DC The World Bank, pág. 47.

Es importante resaltar, que el trato nacional sólo se aplica una vez que el producto ha entrado en el mercado, por lo que la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

- b) **Reciprocidad:** Ésta es otra obligación del proceso de negociación de la OMC contenida en el Art. XXVIII<sup>Bis</sup> del GATT, de acuerdo con la cual las negociaciones arancelarias deberán realizarse con base en la reciprocidad y ventajas mutuas.
  
- c) **Consolidación de Compromisos:** De acuerdo con esta obligación, los resultados de una negociación se enumeran en la Lista de Compromisos de cada País Miembro, registradas en la Base de Datos Integrada de la OMC. De allí, que los países asuman compromisos de listas arancelarias, cuya principal implicación es que existe el compromiso de no aplicar derechos de aduana por encima del nivel indicado en la referida lista. Se dice que ese nivel arancelario está “consolidado” y no puede incrementarse. A saber, tales compromisos de consolidación se encuentran estipulados en el Art. II del GATT titulado “*Lista de Concesiones*”, según el cual los productos de un Miembro, al ser importados en el mercado de otro Miembro “[...] *no estarán sujetos [...] a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en la lista*” del Miembro importador.
  
- d) **Transparencia:** La transparencia es otro pilar fundamental de la OMC contenido en el Art. X del GATT, cuya aplicación garantiza la observancia de los compromisos, pues en virtud del mismo, los Países

están obligados a publicar sus reglamento comerciales, así como a establecer y mantener instituciones que permitan la revisión de las decisiones administrativas que afecten el comercio.

B) **Excepciones:** Bajo los acuerdos de la OMC, y en ciertas circunstancias, los miembros pueden adoptar medidas que de otro modo estarían prohibidas. Entre las excepciones previstas en el GATT se encuentran: las Excepciones Generales contenidas en el Art. XX, las excepciones a la regla de no discriminación del Art. XIV, las excepciones sobre restricciones cuantitativas contenidas en el Art. XI y las excepciones previstas en la Parte IV que brindan un trato especial y diferenciado a los PED.

C) **Procedimiento de Solución de Diferencias:** Las normas de la OMC, las obligaciones y excepciones se aplican a través del procedimiento de solución de diferencias. En este procedimiento, la principal cuestión que debe abordarse es si las acciones de uno de los miembros anulan o menoscaban los beneficios que otro miembro espera en el marco de los acuerdos. Los procedimientos seguidos en relación con una controversia están previstos en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (Anexo II del GATT).

Una vez revisadas las reglas básicas del Sistema Multilateral de Comercio, es importante mencionar que, a diferencia del GATT de 1947, en el marco de la OMC los países asumen como obligación la regla de conformidad de la legislación nacional con la normas de la OMC<sup>62</sup>. Sin

---

<sup>62</sup>Art. XVI.4 del Acuerdo por el que se establece la OMC (Acuerdo de Marrakech): Cada Miembro se asegurará de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que le impongan los Acuerdos anexos.

embargo, no se obliga a sustituir la legislación nacional por otra que se adecúe a las normas acordadas en la OMC, pero si se obliga a aplicarla de acuerdo con ellas<sup>63</sup>.

En lo que al procedimiento para la adopción de decisiones se refiere, se establece que la OMC mantiene la práctica de adopción de decisiones por *consenso*<sup>64</sup> seguida en el GATT, y cada país miembro dispondrá de un voto (el número de votos de la Unión Europea es igual al número de sus Estados miembros). Por otra parte, es importante mencionar que sólo los países pueden ser miembros de la OMC. Ni empresas, ni individuos, ni organizaciones no gubernamentales pueden ser o hacerse miembros de la OMC. Más técnicamente, el Acuerdo de Marrakech no habla de países sino de *“Estados o territorios aduaneros distintos que disfruten de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores...”*<sup>65</sup>

Resulta pertinente destacar los aspectos más relevantes de la estructura institucional de la OMC. A saber, la nueva organización cuenta con un órgano superior que es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años y que tiene la facultad de adoptar decisiones sobre cuestiones que surjan en el marco de los Acuerdos de la Ronda Uruguay. En el nivel inmediato inferior está el Consejo General, el cual se reúne varias veces al año (generalmente en Ginebra) y también lleva a cabo reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias. En el siguiente nivel está el Consejo del Comercio

---

<sup>63</sup>Por ejemplo, Estados Unidos conserva su Ley de Comercio cuya sección 301 le permite aplicar sanciones comerciales unilaterales a un país que infrinja normas comerciales, tales como los derechos de propiedad intelectual, pero a partir de la creación de la OMC, lo debe hacer de acuerdo con el Sistema de Solución de Diferencias.

<sup>64</sup>De acuerdo con la nota de pie de página N° 1 del Artículo IX del Acuerdo de Marrakech: *“Se piensa que un órgano de la OMC ha decidido por consenso respecto a un asunto enviado para su consideración, si ningún Miembro presente en la reunión cuando se toma la decisión, objeta formalmente la decisión propuesta”*. En otras palabras, a menos que un Miembro objete explícitamente la decisión propuesta, la decisión es tomada.

<sup>65</sup> Acuerdo de Marrakech: Art. XII sobre Adhesión.

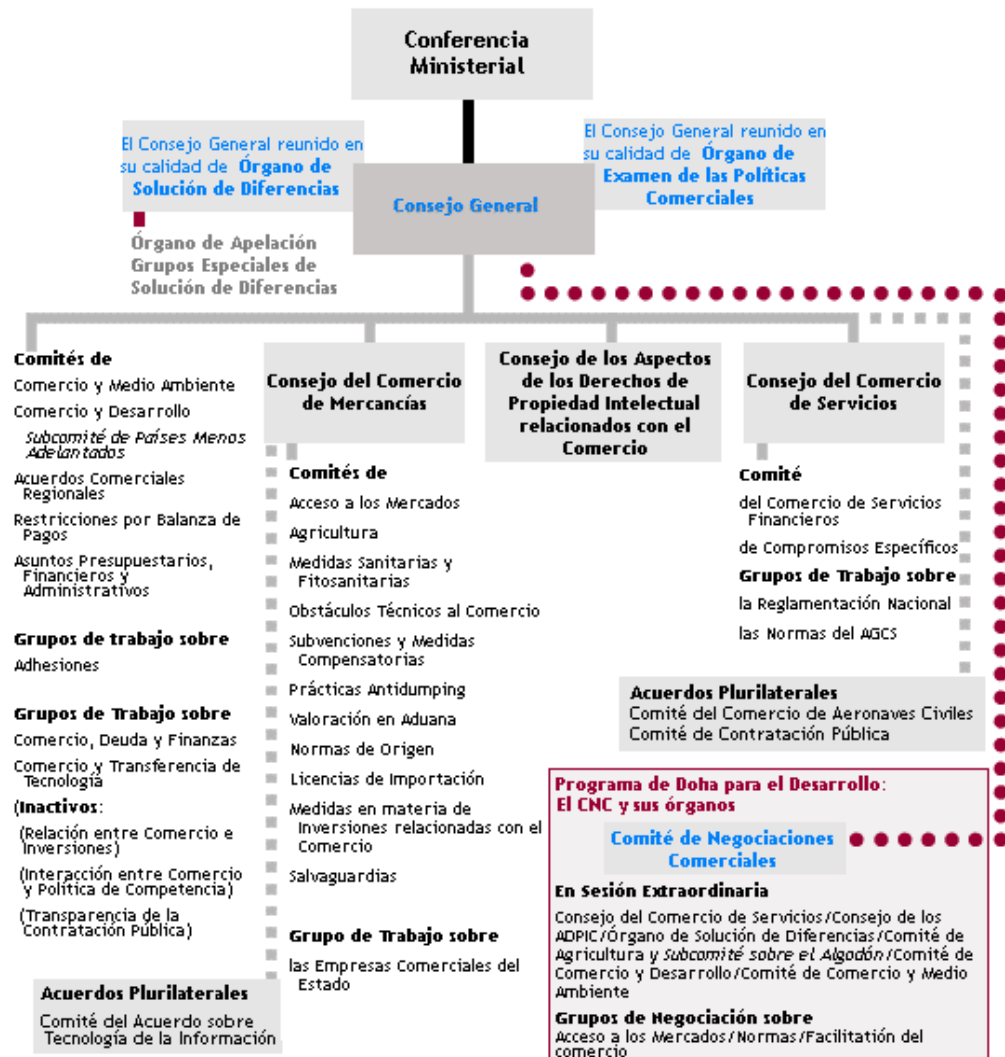
de Mercancías, el Consejo de Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta, además, con un importante número de *Comités* y *Grupos de Trabajo Especializados* que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como medio ambiente, desarrollo, solicitudes de adhesión a la organización y acuerdos comerciales regionales. Adicionalmente, existe una *Secretaría* que no interviene en el proceso para la adopción de decisiones y sus objetivos principales son brindar asistencia técnica a los distintos Consejos y Comités, y organizar la celebración de las Conferencias Ministeriales.<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup> Ibídem: Art. IV sobre la "Estructura de la OMC"





Fuente: Organización Mundial del Comercio

Como hemos visto, entre los compromisos derivados de la Ronda Uruguay se encuentra la realización de Conferencias Ministeriales con una periodicidad mínima de dos años. A la fecha, se han celebrado seis Conferencias Ministeriales: Singapur (diciembre, 1996), Ginebra (mayo, 1998), Seattle (noviembre-diciembre, 1999), Doha (noviembre, 2001), Cancún (septiembre, 2003), y la más reciente celebrada en Hong Kong (diciembre, 2005).

De acuerdo con lo estipulado, la I Conferencia Ministerial de la OMC tuvo lugar entre el 09 y el 13 de diciembre de 1996 en Singapur. A propuesta de Europa, se crearon grupos de trabajo para estudiar la incorporación de nuevos temas a la agenda de la OMC: comercio y competencia, comercio e inversión, facilitación del comercio y transparencia en las compras públicas.<sup>67</sup> Durante la conferencia, un grupo de miembros adoptó un Acuerdo sobre Productos de Tecnología de la Información (ATI)<sup>68</sup>, en el cual se comprometían a suprimir los derechos y cargas para el comercio de estos productos.

La II Conferencia Ministerial (Ginebra, mayo de 1998) estuvo caracterizada, en lo esencial, por el reconocimiento, por parte de los ministros, de que la implementación plena y justa de los acuerdos de la OMC y de las decisiones ministeriales resultaba un imperativo para la credibilidad del Sistema Multilateral de Comercio. En línea con ello, los Ministros decidieron que debía iniciarse un proceso para asegurar la plena implementación de los acuerdos y, en cierta forma, se adelantaba que como parte de ese proceso era conveniente lanzar una nueva ronda de negociaciones comerciales en el marco de la III Conferencia Ministerial.

En el año 1999, se celebró la III Conferencia Ministerial en la ciudad de Seattle y, aunque originalmente fue convocada para lanzar nuevas negociaciones, durante su desarrollo no se logró consenso sobre la orientación que debían tener esas negociaciones. Esta situación derivó de

---

<sup>67</sup> A partir de entonces estos temas se conocerán como “temas Singapur”.

<sup>68</sup>El 13 de diciembre de 2006, en el curso de la Reunión Ministerial de Singapur, 28 Miembros de la OMC (Australia, Canadá, Comunidades Europeas, Corea, Estados Unidos, Hong Kong, Indonesia, Islandia, Japón, Noruega, Singapur, Suiza, Liechtenstein y Turquía) y Estados o territorios aduaneros distintos en proceso de adhesión a la OMC adoptaron una Declaración en la que expresaban su intención de eliminar los derechos de aduana y demás derechos o cargas con respecto a seis categorías de productos de tecnología de la información. Esas categorías eran las siguientes: ordenadores (computadores), productos de telecomunicaciones, semiconductores, equipos para la fabricación de semiconductores, soporte lógico informático e instrumentos científicos. Ver Documento OMC: WT/MIN (96)16.

una multiplicidad de razones, entre las cuales destacan las dificultades encontradas por los países para acordar una agenda de negociaciones para una futura ronda y las diferencias entre los países industrializados y en desarrollo con respecto a compromisos adicionales en materia de liberalización y en cuanto a la profundización de ciertas disciplinas. Por otra parte, la conferencia se desarrollaba en un contexto de agudización del debate sobre la globalización, la identificación del sistema multilateral y de la OMC con dicho proceso y sobre sus efectos en los objetivos de desarrollo.

Así las cosas, a partir de Seattle se fueron abriendo paso las ideas respecto a que el futuro del Sistema Multilateral de Comercio estaba indisolublemente vinculado a la capacidad del mismo para incorporar las demandas insatisfechas de la mayoría de los PED y que, por tanto, era necesario colocar la “*agenda del desarrollo*” en el centro de las discusiones del comercio mundial.<sup>69</sup> Dos años después, esas fueron las aspiraciones que condujeron a la adopción de la “*Agenda de Doha para el Desarrollo*”.

Es así, como en la IV Conferencia Ministerial de Doha (noviembre, 2001) los ministros de los Países Miembros de la OMC aprobaron un Programa de Trabajo que incluía una variedad de temas, entre los cuales el desarrollo actuaba como eje articulador, dando lugar a la primera ronda de negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC y la novena desde la

---

<sup>69</sup>En la defensa de los intereses de los Países en Desarrollo, resultaron particularmente activos países o grupos como los siguientes: India, Malasia, el grupo que coordina varios países africanos, varios de los países de Centroamérica y el Caribe, el grupo denominado Grupo de Intereses Comunes, conocido también como “Like Minded Group” (Cuba, Egipto, Honduras, Pakistán, República Dominicana, India, Malasia, Indonesia, Tanzania, Uganda y Zimbawe), y el G-77 y el “G-7” liderado por Uruguay (Argentina, Marruecos, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza, Tailandia y Uruguay). Durante la Ronda Uruguay también se había formado el Grupo de los 10 integrado sólo por PED que expresaban sus reservas frente a la negociación de temas nuevos (servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión), este grupo estaba compuesto por: Argentina, Brasil, Cuba, Egipto, India, Nicaragua, Nigeria, Perú, República Unida de Tanzania y Yugoslavia. Sin embargo, no todos los Países en Desarrollo se oponían al lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones y varios de ellos formaban parte del “Grupo de Amigos de la Ronda” organizado durante la preparación de Seattle (Argentina, Australia, Chile, Costa Rica, República Checa, Hungría, Corea, México, Marruecos, Nueva Zelanda, Singapur, Suiza, Tailandia, Uruguay y Hong-Kong. Ver: CEPAL: “*El camino hacia las nuevas negociaciones de Doha*”. Serie Comercio Internacional N° 23. Santiago de Chile, 2001.

creación del GATT.

La Declaración Ministerial de Doha estableció el mandato para las negociaciones sobre un total de 21 temas<sup>70</sup> y, de acuerdo con lo acordado, la fecha límite para concluir con los trabajos era el 1º de enero del 2005, con excepción de las negociaciones relativas al Entendimiento sobre Solución de Diferencias y las relativas a las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas.<sup>71</sup> Adicionalmente, la Declaración Ministerial de Doha estableció que las negociaciones debían regirse por el principio del “*compromiso único*” (*single undertaking*), en virtud del cual las negociaciones no terminan hasta que se logren acuerdos en todos los temas.<sup>72</sup> Dicho de otro modo, los temas de escasa controversia dependen de los éxitos o fracasos de otros en los que eventualmente existan fuertes discrepancias.<sup>73</sup>

---

<sup>70</sup>Entre los temas se cuentan: i) cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación (párrafo 12); ii) agricultura (párrafos 13 y 14); iii) servicios (párrafo 15); iv) acceso a mercados para productos no agrícolas (párrafo 16); v) aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) (párrafos 17 al 19); vi) normas de la OMC: disciplinas sobre antidumping, subvenciones y subvenciones y derechos compensatorio y los acuerdos comerciales regionales (párrafos 28 y 29); vii) Entendimiento sobre Solución de Diferencias (párrafo 30); y viii) comercio y medio ambiente.

<sup>71</sup>Las negociaciones para mejorar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias debían terminar no más tardar en mayo de 2003, mientras que las vinculadas al registro multilateral de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas debían culminar cuando se celebrara la V Conferencia Ministerial de Cancún.

<sup>72</sup>Párrafo 47 de la Declaración Ministerial del Doha: “*Excepción hecha de las mejoras y aclaraciones relativas al Entendimiento sobre Solución de Diferencias, el desarrollo y la conclusión de las negociaciones y la entrada en vigor de sus resultados se considerarán partes de un todo único. No obstante, los acuerdos a que se llegue en una etapa inicial podrán aplicarse con carácter provisional o definitivo. Se tendrán en cuenta los acuerdos iniciales al evaluar el equilibrio general de las negociaciones*”.

<sup>73</sup>Las consecuencias del concepto de compromiso único difieren según el contexto y según el resultado deseado por las partes interesadas. En la Ronda Uruguay, los principales defensores del planteamiento del compromiso único (el grupo de Cairns) trataron de evitar una situación en que la agricultura quedase fuera del proceso de liberalización en el transcurso de las negociaciones, como había ocurrido en rondas anteriores. A propósito de ello, resulta ilustrativo que en rondas anteriores el Gobierno de los Estados Unidos sólo había obtenido autorización para negociar a condición de que no se tocara el Acuerdo Multifibras. Algunos Países Desarrollados, los Estados Unidos en particular, también deseaban que los Países en Desarrollo, a quienes acusaban de haber obtenido ventajas unilaterales en las rondas anteriores, fuesen obligados a aceptar un nivel más alto de compromisos comerciales multilaterales. Por ello, en el punto ii) de la parte I B de la Declaración de Punta del Este se especifica que “**la iniciación y el desarrollo de las negociaciones, y la aplicación de sus resultados se tratarán como partes de un compromiso único**”. La naturaleza singular del compromiso único de la Ronda Uruguay estribaba en que había sido impuesta por decreto. Ante la imposibilidad de modificar el GATT para incorporarle todos los acuerdos comerciales multilaterales, los Países Desarrollados habían decidido retirarse del GATT (llamado GATT de 1947) y crear un nuevo marco jurídico, apoyado por una nueva organización, o sea, la OMC. Por tanto, los Países en Desarrollo no tenían más remedio que aceptar el “compromiso único”, a pesar de que incluía algunos acuerdos, como el de los ADPIC, que nunca habrían suscrito si hubiesen tenido elección. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: “*El Programa de Trabajo Positivo y las Futuras Negociaciones Comerciales*”. UNCTAD/ITCD/TSB/10. Nueva York y Ginebra 2000.p. 25

Las Conferencias Ministeriales celebradas con posterioridad a la Ministerial de Doha (Cancún, septiembre de 2003 y Hong Kong, diciembre de 2005) tenían como principal objetivo realizar un balance del estado en el que se encontraban las negociaciones en el marco de la Ronda en curso y, por ende, tomar decisiones encaminadas a cumplir con el programa de trabajo previsto. Sin embargo, ambas reuniones ministeriales culminaron sin resultados tangibles en función de los objetivos planteados en la denominada “*Agenda Doha para el Desarrollo*”, pese a que ya habían transcurrido cuatro años desde el lanzamiento de las negociaciones.

Tras la celebración de la V y VI Conferencia Ministerial quedó en evidencia que los Países Miembros poco habían hecho por acercar sus posiciones negociadoras, especialmente para el establecimiento de modalidades de negociación<sup>74</sup> en agricultura y acceso a mercados para productos no agrícolas, por lo que el resultado ha sido el reiterado incumplimiento de los plazos de negociación inicialmente previstos y de las prórrogas otorgadas.

Sobre este particular, en el marco de la Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong, se acordó culminar las negociaciones a más tardar a finales de 2006, estableciéndose plazos para la definición de modalidades de negociación en temas claves como agricultura y acceso a mercados para productos no agrícolas, a más tardar en julio de 2006. No obstante los esfuerzos realizados para cumplir con el Programa de Trabajo de Doha, las dificultades para llegar a acuerdos continuaron presentes, derivando en la suspensión de la Ronda en julio de 2006, sin mención alguna sobre la fecha

---

<sup>74</sup>Término empleado en el marco de la Organización Mundial del Comercio para designar los objetivos y las técnicas de negociación. Se utilizó principalmente en el contexto de las negociaciones de Doha sobre la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Ver: Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional: Glosario de términos más utilizados en el Comercio Internacional, en particular en el ámbito de la OMC. Ginebra. 2003.

para su reinicio. Posteriormente, en diciembre de 2006, durante una reunión del Consejo General llevada a cabo en fecha 14 de diciembre, el Director General de la OMC, Pascal Lamy, afirmó que aún era posible finalizar las negociaciones de la Ronda Doha en el año 2007.<sup>75</sup> Sin embargo, transcurrido el año 2007, la culminación de las negociaciones continúa sin materializarse.

### 2.3.3 EI GATT, LA OMC Y EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

El trato "*especial y diferenciado*" ha sido producto de la acción coordinada de los PED para corregir las desigualdades que ya se advertían en el sistema internacional de comercio de la post-guerra, con el objeto de introducir un trato preferencial a su favor en las relaciones económicas internacionales.

Ya en la Conferencia de La Habana de 1947-1948, los PED (principalmente de América Latina) impugnaron los supuestos según los cuales la liberalización del comercio basada en el trato de NMF promovería automáticamente su crecimiento y desarrollo. Esta postura cobró fuerza política con la independencia de los PED de Asia y de África, los cuales sostenían que las características estructurales de sus economías y las distorsiones producto de las relaciones comerciales que sostenían, limitaban sus perspectivas de desarrollo comercial. De acuerdo con esta postura, lograr el desarrollo implicaba mejorar la relación de intercambio, reducir la dependencia respecto de la exportación de productos básicos<sup>76</sup>, corregir la

<sup>75</sup>Ver: "Lamy: La Ronda podría salvarse si los Miembros hacen nuevas concesiones". Revista Puentes Quincenal. Volumen III, N° 23. [http://www.ictsd.org/puen\\_quince/06-12-19/BM.htm#mult1](http://www.ictsd.org/puen_quince/06-12-19/BM.htm#mult1).

<sup>76</sup>En términos generales, los productos básicos o primarios son cualquier artículo que es objeto de intercambio comercial, pero se aplica de forma común a las materias primas, entre ellas a ciertos minerales como el estaño, el cobre y el manganeso, y también a los productos agrícolas que se venden a granel, tales como los cereales, café, té y el caucho. Generalmente, se trata de productos negociados en bolsa en forma de contratos estandarizados de acuerdo a la calidad, cantidad, fecha de entrega y localización para cada bien, siendo el precio la única variable resultante de la negociación en la bolsa. Ver: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA): Glosario de términos de Comercio Agroalimentario. Lima-Perú. 1997.

volatilidad y los desequilibrios de la balanza de pagos, industrializar la economía mediante la protección de la industria naciente, conceder subvenciones a la exportación, etc.

En efecto, la Carta de la Habana introdujo la aplicación de restricciones cuantitativas para proteger la industria naciente y contempló también un marco para negociar los acuerdos internacionales sobre *productos básicos*. Sin embargo, respecto al principio de la liberalización del comercio (heredado posteriormente por el GATT), se estableció el *trato igual y no discriminatorio*, por lo que la reducción de la protección arancelaria entre los países signatarios debía realizarse sin discriminaciones y los acuerdos debían ser recíprocos y mutuamente ventajosos, circunstancia ésta que dificultaba el reconocimiento efectivo de las asimetrías.

En este contexto, el GATT, en espera de que la OIC se constituyera, incorporó en su texto el artículo XVIII, *Ayuda del Estado para favorecer el Desarrollo Económico*, heredado del artículo XIII de la Carta de la Habana, en el que se establecía que los PED podían imponer restricciones al comercio por motivos de desarrollo, previo consentimiento de las Partes; y el artículo XII, *Restricciones para Proteger la Balanza de Pagos*, el cual posibilitaba la imposición de restricciones al comercio por motivos de balanza de pagos, siempre que fueran evidentes los problemas de liquidez.<sup>77</sup>

El GATT de 1947 dispuso, entonces, de algunas normas específicas para la protección de la industria naciente y para afrontar los problemas de balanza de pagos. Sin embargo, los PED, fundados en la necesidad de obtener un trato más favorable para sus exportaciones, no tardaron en

---

<sup>77</sup>MILLET, Montserrat: *“La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC”*. La Caixa. Colección de Estudios Económicos Nº 24. 2001. Pág. 277.

manifestar que ese tratamiento era insuficiente para atender sus necesidades, por lo que demandaron un **trato preferencial y no recíproco en el comercio internacional**. Al mismo tiempo, expresaron su rechazo al sistema de negociaciones comerciales arancelarias basadas en la reciprocidad de las concesiones,<sup>78</sup> argumentando que las rebajas arancelarias que debían conceder para obtener concesiones equivalentes, hipotecaban su desarrollo futuro.<sup>79</sup>

En este sentido, la primera sesión de revisión del GATT celebrada entre 1954-1955, sirvió de marco para la discusión sobre las disposiciones destinadas a atender las preocupaciones de los PED. El resultado de las deliberaciones fue la modificación del artículo XVIII, que introdujo un reconocimiento más explícito de las excepciones que los PED podían utilizar en el marco del GATT. Efectivamente, en su sección A, con el fin de promover el establecimiento de una determinada industria, se permitió a los PED modificar o retirar concesiones arancelarias en condiciones más flexibles que las previstas en el artículo XXVIII<sup>80</sup>. En su sección B, se reconoció que los problemas de balanza de pagos de estos países eran profundos y no podían resolverse a corto plazo, por lo que se les concedió una mayor flexibilidad en el uso de las restricciones cuantitativas que las permitidas en el artículo XII. Por último, en su sección C, se les autorizó, previa notificación, consulta y en algunos casos previa autorización, que pudieran tomar medidas encaminadas a promocionar su industria.<sup>81</sup>

---

<sup>78</sup>El sistema de negociaciones en base a reciprocidad y concesiones mutuas obliga a realizar ofertas en aquellas partidas consideradas de interés para la otra parte negociadora. Los países en desarrollo debían reducir los aranceles que protegían los productos industriales para mejorar el acceso de sus productos (materias primas y productos agrícolas) a los mercados de los países desarrollados, limitando seriamente su capacidad de seguir produciéndolos, dadas las diferencias competitivas en dichos productos. Este sistema los condenaba a no poder industrializarse y ser siempre exportadores de materias primas o productos básicos.

<sup>79</sup>MILLET, Montserrat: *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*. La Caixa. Colección de Estudios Económicos Nº 24. 2001. Pág. 53.

<sup>80</sup> Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Artículo XXVIII: *"Modificación de Listas"*

<sup>81</sup>MICHALOPOULOS, Constantine: *"The Rol of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and The World Trade Organization"*. Policy Research Working Paper Nº 2388. World Bank. July 2000. P. 4



Asimismo, se introdujo una adenda al artículo XXVIII, el XXVIII *bis*<sup>82</sup>, el cual dispuso que en las negociaciones multilaterales se tuviera especial consideración a la necesidad de los países poco desarrollados de disponer de una mayor flexibilidad en el uso de la protección arancelaria, así como de mantener un nivel de aranceles con fines fiscales para facilitar el logro de sus objetivos de desarrollo. Posteriormente, en el año 1956, los países firmantes del GATT adoptaron una resolución conjunta sobre las dificultades relacionadas con el comercio de bienes primarios. Dos años más tarde, el informe de la Conferencia Ministerial del GATT recomendó esquemas de estabilización para enfrentar las fluctuaciones de precios de los bienes primarios y reducciones de los impuestos internos en los países más desarrollados, con el fin de aumentar la demanda de productos primarios. Asimismo, el informe reconocía el deterioro de los términos del intercambio y, en consecuencia, afirmaba:

*“...que durante el período 1953-1958, cada una de las regiones no industrializadas importó más manufacturas de las que podía financiar con sus ingresos corrientes. La porción que esas regiones en conjunto pudieron financiar con ingresos corrientes por exportación, descendió durante el período 1953-1957 desde un 90% a un 60% aproximadamente, implicando esto un aumento considerable en que deberían depender del capital externo. En 1958, dicha porción se elevó casi hasta el 65%, debido principalmente a los países latinoamericanos que cuentan con buenas reservas de dólares.”*<sup>83</sup>

En esa misma dirección, en el año 1961, el GATT adoptó una declaración sobre el fomento del comercio en los países menos desarrollados, en la cual se recomendaba la extensión de preferencias de

<sup>82</sup> Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio Art. XXVIII *bis*: “Negociaciones Arancelarias”

<sup>83</sup>Citado en: “La Asimetría en las Relaciones Comerciales. Sus efectos en el desempeño económico”. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Diciembre 2001. P. 11

acceso a mercados que no estuvieran cubiertas por esquemas arancelarios preferenciales (tales como la zona preferencial de la Commonwealth) o por las uniones aduaneras y áreas de libre comercio que venían siendo establecidas (la Benelux, por ejemplo).<sup>84</sup>

Subsecuentemente, y con el objeto de lograr un mayor reconocimiento de sus reivindicaciones, los PED crearon un foro alternativo, la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés)<sup>85</sup>, desde donde se presionó para que se introdujeran cambios en el tratamiento y enfoque de las relaciones comerciales internacionales. Esta presión dio sus frutos, pues, en noviembre de 1964, durante la Ronda Kennedy, se aprobó la parte IV de GATT sobre Comercio y Desarrollo (Artículos XXXVI al XXXVIII).<sup>86</sup>

La referida parte IV del GATT reconoció la necesidad de asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas, así como la de realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtuvieran una parte del incremento del comercio internacional que se correspondiera con sus necesidades de desarrollo económico.<sup>87</sup> Se reconoció, además, la necesidad de que los países que dependieran de bienes primarios pudieran gozar de condiciones de acceso más favorables a los mercados mundiales, y se afirmó que deberían tomarse medidas específicas para estabilizar los precios de sus principales productos de exportación. Asimismo, *se dispuso que los*

<sup>84</sup>Esta fue la primera mención en el GATT de lo que más tarde llegaría a ser el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para los Países en Desarrollo, el cual consistiría en la concesión de reducciones arancelarias en condiciones no recíprocas, a las exportaciones provenientes de los países de menor desarrollo. Ver: MICHALOPOULOS, Constantine: "The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and The World Trade Organization". Policy Research Working Paper N° 2388. The World Bank. July 2000. P. 5.

<sup>85</sup>La UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) se creó en 1964 y es un organismo permanente de Naciones Unidas.

<sup>86</sup>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio Parte IV: Artículo XXXVI – Principios y Objetivos; Artículo XXXVII – Compromisos; y Artículo XXXVIII – Acción Colectiva.

<sup>87</sup> GATT de 1947: Parte IV, Art. XXXVI

*PD no esperaran reciprocidad en los acuerdos comerciales para reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio.* Por otro lado, se hizo un llamado a las Partes Contratantes desarrolladas y a las instituciones internacionales de préstamo a colaborar estrecha y permanentemente a fin de aliviar las cargas y compromisos asumidos por las Partes Contratantes poco desarrolladas.

Al mismo tiempo, y con el objeto de revisar, actualizar y poner en práctica el mandato de la parte IV del GATT, hacer las consultas necesarias para su aplicación, así como considerar la extensión o modificación del mismo con miras a mejorar la consecución de los objetivos sobre comercio y desarrollo, se creó el Comité de Comercio y Desarrollo.

Así pues, la redacción de la parte IV del GATT confirmó que los PD en las negociaciones arancelarias no esperarían reciprocidad en el trato y que debían facilitar el acceso a sus mercados de los productos de interés para los PED; sin embargo, era necesario el establecimiento de una disposición que garantizara el acceso preferencial al mercado de los PD. Tal disposición se logró en la II Conferencia de la UNCTAD celebrada en el año 1968, la cual fue adoptada en el marco del GATT en 1971, como una excepción transitoria (o *waiver*<sup>88</sup>) a la Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF). Esta medida se conoce como Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y consiste en la concesión de reducciones arancelarias o eliminación de los aranceles sin reciprocidad a las exportaciones de productos procedentes de los PED.

Otro de los acuerdos logrados en el marco de II Conferencia de la

---

<sup>88</sup>En el marco de la OMC, un *waiver* se refiere a la posibilidad de permitir a un País Miembro exceptuarse del cumplimiento de un compromiso previamente adquirido. Los *waivers* tienen un tiempo limitado de duración y sus prórrogas deben ser debidamente justificadas. Ver: WTO Glossary en: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/glossary\\_e/glossary\\_e.htm#W](http://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm#W)

UNCTAD, y que también fue incluido en el GATT, fue el Protocolo relativo a las Negociaciones Comerciales entre PED. Dicho protocolo, el cual constituye también una excepción a la aplicación de la Cláusula NMF, regula las concesiones arancelarias realizadas entre PED con el objetivo de fomentar el comercio entre ellos. Adicionalmente, es importante señalar, que como parte del proceso evolutivo que llevó a reconocer que los PED tienen una capacidad muy distinta a la de los PD para asumir compromisos y obligaciones multilaterales, la Declaración de la Ronda Tokio de 1973<sup>89</sup> introdujo por primera vez una referencia a lo que más tarde se convertiría en el principio sobre trato especial y diferenciado (TED), toda vez que en ésta se reconoció *“la importancia de la puesta en marcha de medidas de trato diferenciado en los países en desarrollo de manera que puedan proveer un tratamiento especial más favorable para ellos en las áreas de negociación y donde sea factible”*.<sup>90</sup>

Del mismo modo, durante las negociaciones de la Ronda Tokio, el trato preferencial y discriminatorio previsto en el SGP y en el Protocolo sobre negociaciones comerciales entre PED se legalizó y consolidó mediante la Cláusula de Habilitación (Decisión sobre *trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y plena participación de los Países en Desarrollo*) introducida en el Sistema Multilateral de Comercio en el año 1979.<sup>91</sup>

---

<sup>89</sup> Cabe recordar que jurídicamente la Ronda de Tokio no era una negociación del GATT, sino que estaba abierta a todos los países. Algunos que a la sazón no eran partes contratantes en el GATT desempeñaron un papel activo (por ejemplo, México) y varios negociaron su adhesión al GATT durante la Ronda (Tailandia, Colombia). Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: *“El Programa de Trabajo Positivo y las Futuras Negociaciones Comerciales”*. UNCTAD/ITCD/TSB/10. Nueva York y Ginebra 2000. p. 25

<sup>90</sup> WHALLEY, John: *“Special and Differential Treatment in the Millennium”*, The World Economy, Vol. 22, No. 8, noviembre 1999. P. 3

<sup>91</sup> Efectivamente, la Cláusula de Habilitación constituye el fundamento jurídico en el GATT del Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre PED en el que se afirma que la integración económica entre estos constituye un elemento importante en la estrategia internacional para promover el desarrollo. De este modo, se admiten los acuerdos entre PED relativos al intercambio de concesiones arancelarias y comerciales con miras a la expansión de su comercio mutuo. Tales acuerdos no van a quedar sometidos a los requisitos establecidos por el Art. XXIV del GATT (que no admite procesos de integración económica de carácter sectorial, y exige que la integración económica no cree o refuerce los obstáculos al comercio con países terceros) ni a las condiciones procedimentales previstas en dicho artículo (que conlleva la obligación de notificación y el examen del proyecto de integración por un grupo de trabajo creado al efecto). Por el contrario, los acuerdos concluidos de conformidad con el Protocolo no se someten a escrutinio, sino que simplemente el Comité de países participantes en dicho Protocolo se compromete a infor-

Es importante destacar, que el principio sobre *reciprocidad no plena* que fuera consagrado en la parte IV del GATT en el año 1964, fue reafirmado en el párrafo 5 de la referida Cláusula de Habilitación:

*“Los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por consiguiente, ni las partes desarrolladas tratarán de obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo ni estas últimas tendrán que hacer tales concesiones”.*<sup>92</sup>

A inicios de la década de los ochenta, parecía claro que los PED habían alcanzado su objetivo de lograr el establecimiento de reglas comerciales que respondieran a sus particulares necesidades de desarrollo: (a) habían logrado disposiciones más flexibles para proteger a la industria naciente, así como para aplicar restricciones por problemas en la balanza de pagos; (b) no tenían que liberalizar su comercio sobre bases recíprocas en el contexto de negociaciones comerciales multilaterales; y (c) se beneficiaban de un acceso mercado de los PD bajo el SGP.<sup>93</sup>

---

mar anualmente al Comité de Comercio y Desarrollo acerca de su aplicación. Ver: LÓPEZ, Carmen y Jurado Romero: *“El tratamiento de los Países en vías de Desarrollo en la Organización Mundial del Comercio y las Iniciativas Unilaterales de la Comunidad Europea”*. Universidad de Granada. Revista Electrónica de Estudios Internacionales. 2001. P. 8.

<sup>92</sup>Decisión sobre *Tratamiento Diferenciado y más favorable, reciprocidad y plena participación de los Países en Desarrollo* del 28 de noviembre de 1979. Documento L/4903 [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/enabling1979\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling1979_s.htm)

<sup>93</sup>MICHALOPOULOS, Constantine: *“The Rol of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and The World Trade Organization*. Policy Research Working Paper N° 2388. The World Bank. 2000. P. 9

### 2.3.4 LA RONDA URUGUAY Y EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

La década de los ochenta fue escenario para el inicio de la Ronda Uruguay (1986-1994), octava y última ronda de negociaciones celebrada bajo los auspicios del GATT, la cual, además de ampliar la esfera de acción de las normas comerciales multilaterales y crear la Organización Mundial del Comercio, significó también, según algunos autores, la transformación del concepto de *Trato Especial y Diferenciado* (TED).

En efecto, la Ronda Uruguay representó un viraje respecto a los principios prevalecientes, toda vez que se establecieron condiciones de reciprocidad a largo plazo para la mayoría de los países participantes (desarrollados y en desarrollo). De allí, que los resultados de la Ronda Uruguay respecto al TED, representaron un desplazamiento desde el acceso preferencial a mercados y la protección de derechos, hacia la facilitación del cumplimiento de las obligaciones en la OMC.<sup>94</sup>

En palabras de Manuela Tortora, consultora de la UNCTAD: *“hay un cambio fundamental que resume la evolución del TED en las normas multilaterales de comercio desde el GATT a la OMC: el TED ha pasado de ser un instrumento de desarrollo para convertirse en un instrumento de ajuste”*.<sup>95</sup>

De acuerdo con la misma autora, en la etapa previa a la Ronda

---

<sup>94</sup>CEPAL: *La Dimensión del Desarrollo en la Política de Competencia*. Serie Comercio Internacional. Santiago de Chile, 2003. P. 28.

<sup>95</sup>TORTORA, Manuela: *“Trato Especial y Diferenciado en las Negociaciones Comerciales Multilaterales: El Esqueleto en el Closet”*. Publicaciones de UNCTAD WEB/CDP/BKGD/16. Ginebra. Febrero 2003. P. 4

Uruguay, el TED era entendido como un instrumento de desarrollo, en particular porque otorgaba flexibilidad en el uso de aranceles y cuotas en caso de crisis de balanza de pagos que afectaran la industria nacional (*artículos XVIII y XXVIII bis del GATT 1947*), y porque ayudaba a las exportaciones de los PED a compensar sus dificultades en el acceso a los mercados internacionales (*no reciprocidad en las reducciones arancelarias y sistemas generalizados de preferencias*). Estos instrumentos, según la autora, “*emanaban de la naturaleza de la agenda multilateral de comercio de los años 80, es decir medidas en frontera aplicadas al acceso a mercados para bienes, y a espacios de política basados principalmente en medidas de protección arancelaria*”.<sup>96</sup>

Con la Ronda Uruguay, la agenda comercial se extendió más allá de las “*medidas en frontera*”, toda vez que la misma apuntaba a una integración profunda de las economías, abordando, por ejemplo, el sector de los servicios, el apoyo interno, las medidas de comercio relacionadas con la inversión, los regímenes de propiedad intelectual y la valoración aduanera. Sin embargo, los mecanismos para la instrumentación del TED<sup>97</sup> no evolucionaron tal como sucedió con la agenda, es decir, no se ajustaron a la transformación que implicaba asumir compromisos comerciales en el ámbito de las *políticas internas*.<sup>98</sup>

---

<sup>96</sup> *Ibidem*. P. 3

<sup>97</sup> Según la tipología utilizada por la OMC, existen básicamente seis tipos de disposiciones sobre TED: i) aumento de oportunidades comerciales que deben proporcionar los países miembros a los PED, especialmente por la vía del acceso a mercados; ii) reconocimiento y protección de los intereses de los PED, por la vía de medidas que los miembros deben adoptar o evitar, según sea la materia, para salvaguardar los intereses de tales países; iii) flexibilidad en los compromisos, medidas, y utilización de instrumentos de política; iv) períodos de transición incorporados en varios Acuerdos de la Ronda Uruguay, que constituyen exenciones de carácter temporal para su plena aplicación por parte de los PED; v) asistencia técnica, especialmente en aquellos acuerdos que requieren de una capacidad más exigente para su aplicación; y vi) disposiciones especiales para los PMA, además de gozar del trato contemplado para los PED.

<sup>98</sup> TORTORA, Manuela: “*Trato Especial y Diferenciado en las Negociaciones Comerciales Multilaterales: El Esqueleto en el Closet*”. Publicaciones de UNCTAD WEB/CDP/BKGD/16. Ginebra. Febrero 2003. P. 4

En la misma dirección, un documento presentado por un grupo de países ante el Consejo General de la OMC en fecha 19 de septiembre de 2001, señalaba que el cambio de orientación desde los problemas del desarrollo hacia los problemas de aplicación o ajuste a las normas de la OMC significó que<sup>99</sup>:

- Se daba por supuesto que el nivel de desarrollo no guardaba relación con el nivel de los derechos y obligaciones adquiridos en el sistema multilateral de comercio;
- Las mismas políticas podían ser válidas para países con distintos niveles de desarrollo. Se pensó que todo lo que se requería era la concesión de breves períodos de transición y asistencia técnica para los países en desarrollo; y
- Los PED no tuvieron opción para firmar o adoptar otra fórmula respecto a los diversos acuerdos, ya que todos ellos, excepto los acuerdos plurilaterales, formaban parte del "*todo único*".

De acuerdo con algunos autores, en la Ronda Uruguay la *Dimensión del Desarrollo* quedó limitada a la incorporación en la normativa multilateral de dos sectores de interés para los PED: la agricultura y los textiles. Al mismo tiempo, el viraje inducido por la Ronda Uruguay respecto al TED, estuvo acompañado de una distinción más definida entre PD, PED y Países Menos Adelantados (PMA), donde las excepciones permanentes o de mayor plazo para el cumplimiento de los compromisos, fueron reservadas sólo para estos últimos.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup>Organización Mundial del Comercio: *Comunicación de Cuba, Honduras, India, Indonesia, Kenia, Malasia, Pakistán, República Dominicana, Sri Lanka, Tanzania, Uganda y Zimbabwe*. WT/GC/W/442. 19 de septiembre de 2001. P. 2

<sup>100</sup>CEPAL: *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003*. Santiago de Chile, 2004. P. 187.



El cambio de enfoque de las disposiciones de TED hacia la implementación de las nuevas normas no tardó en ser motivo de preocupación y queja por parte de los PED participantes en el Sistema Multilateral de Comercio, ahora institucionalizado en la OMC. Estas dificultades fueron presentadas como "*problemas de implementación*" durante el proceso preparatorio de la III Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Seattle, demostrando que muchas de las nuevas normas no se compaginaban con la capacidad institucional y económica de los PED. Esos "*problemas de implementación*" también demostraron que las medidas de ajuste previstas en las disposiciones sobre TED no eran suficientes para alcanzar la capacidad requerida.<sup>101</sup>

Adicionalmente, con relación a las disposiciones en materia de TED, se expresaron preocupaciones debido a que muchas no eran más que *cláusulas de máximo desempeño*<sup>102</sup> (también conocidas como cláusulas de mayor esfuerzo o de buena voluntad), cuya implementación resultaba insatisfactoria debido a la ausencia de compromisos vinculantes.<sup>103</sup> Diversos análisis sobre la efectividad del TED revelan que tales instrumentos han cumplido parcialmente sus objetivos y han sido insuficientes para las transformaciones que deben encarar los PED. Estas limitaciones y debilidades pueden derivar de situaciones como: (i) insuficiencias en la asistencia técnica; (ii) limitaciones en las formas de aplicación de acuerdos

---

<sup>101</sup>TORTORA, Manuela: "*Trato Especial y Diferenciado en las Negociaciones Comerciales Multilaterales: El Esqueleto en el Closet*". Publicaciones de UNCTAD WEB/CDP/BKGD/16. Ginebra. Febrero 2003. P. 5

<sup>102</sup>Generalmente, compromiso que no entraña obligaciones jurídicamente vinculantes en el marco de la OMC. Por consiguiente, es difícil impugnar la no aplicación de una cláusula o compromiso del máximo empeño a través del Órgano de Solución de Diferencias. Los PED han indicado en repetidas ocasiones que las disposiciones en materia de trato especial y diferenciado son cláusulas de máximo desempeño. Ver: Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional: Glosario de Términos más utilizados en el comercio internacional, en particular en el ámbito de la OMC. Ginebra. 2003.

<sup>103</sup>La OMC distingue entre las cláusulas de TED que implican "*obligaciones de resultado*" y las "*obligaciones de conducta*", siendo éstas últimas las "*cláusulas de buena voluntad*" porque están redactadas en términos de "*tomar en consideración las preocupaciones de los países en desarrollo*", lo cual permite medidas discrecionales. Un documento preparado por la Secretaría de la OMC (WT/COMTD/W/77/Rev./Add.2) enumera 23 disposiciones "*vinculantes*" sobre TED que implican "*obligaciones de conducta*" de un total de 155 disposiciones sobre TED. Citado en: TORTORA, Manuela: "*Trato Especial y Diferenciado en las Negociaciones Comerciales Multilaterales: El Esqueleto en el Closet*". Publicaciones de UNCTAD WEB/CDP/BKGD/16. Ginebra. Febrero 2003. P. 6

de interés de PED, como el textil y el agrícola; y iv.) insuficiencia de los períodos de transición<sup>104</sup> para las transformaciones institucionales requeridas por estos países.

La superación de las limitaciones expuestas constituyó buena parte de las demandas planteadas por los PED, especialmente en el marco de las Conferencias Ministeriales de Seattle y Doha, y llegaron a convertirse en una condicionante para arribar a nuevos acuerdos. Ello quedó reflejado en las declaraciones y decisiones alcanzadas en la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha del 10 al 14 de noviembre de 2001. En primer lugar<sup>105</sup>, la Declaración Ministerial abordó las preocupaciones sobre aplicación (párrafo 12) y reafirma que el TED es parte integrante de los acuerdos de la OMC, con el mandato de reforzar sus disposiciones (párrafo 44). En segundo término, contiene los compromisos en materia de cooperación y creación de capacidad, da prioridad a las economías pequeñas, vulnerables y en transición (párrafos 38-41), así como a la acción reforzada para los PMA (párrafos 42-43). Asimismo, la citada Declaración refleja la decisión de conformar tres grupos de trabajo sobre temas de interés de los PED, a saber: uno sobre Economías Pequeñas (párrafo 35); otro sobre Comercio, Deuda y Finanzas (párrafo 36); y un tercero sobre la relación entre Comercio y Transferencia de Tecnología (párrafo 37).

---

<sup>104</sup> "Los períodos de transición para que los países en desarrollo implementen los acuerdos han resultado insuficientes a la luz de lo inadecuado de sus recursos administrativos y el acceso al financiamiento. He destacado en varias oportunidades que los países industrializados han disfrutado de 'períodos de transición' cercanos a medio siglo para implementar sus obligaciones en el GATT en agricultura y en textiles; en cambio, se le pide a los países en desarrollo de implementar todo el conjunto de instrumentos de propiedad intelectual, para el cual no tienen legislación previa, en apenas cinco años.": RICUPERO, Rubens: "Rebuilding Confidence in the Multilateral Trading System: Closing the 'Legitimacy Gap'", in: *The Role of the World Trade Organisation in Global Governance*. United Nations University Press, New York. 2001, p. 51.

<sup>105</sup> Entre paréntesis se indican los respectivos numerales de la Declaración Ministerial de Doha.

## 2.4 EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES SOBRE ACCESO A MERCADOS PARA PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

### 2.4.1 NEGOCIACIONES ARANCELARIAS EN EL MARCO DEL GATT Y LA OMC:

De acuerdo con el artículo 17 de la Carta de La Habana:

*"Cada Miembro, a petición de uno o de varios otros Miembros y conforme a los procedimientos establecidos por la Organización, iniciará y llevará a cabo, con tal Miembro o tales Miembros, negociaciones destinadas a reducir sustancialmente el nivel general de los aranceles y de otras cargas sobre las importaciones y exportaciones[...], sobre bases recíprocas y mutuamente ventajosas."*<sup>106</sup>

El contenido de esta disposición sirvió de base para las primeras rondas de negociación celebradas en el marco del GATT de 1947, y no fue sino durante el período de sesiones de revisión del GATT celebrado entre 1954 y 1955, cuando se estableció el actual artículo XXVIII**bis** que entró en vigencia el 07 de octubre de 1957 y que se mantuvo en el GATT de 1994. Este artículo dispuso que las Partes Contratantes pudieran organizar negociaciones periódicas destinadas a reducir sustancialmente, a base de reciprocidad y ventajas mutuas, el nivel general de los derechos de aduana y demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación y, en particular, a reducir los derechos elevados que obstaculizan la importación de mercancías incluso en cantidades mínimas.<sup>107</sup>

---

<sup>106</sup>[http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/prewto\\_legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/prewto_legal_s.htm)

<sup>107</sup>GATT de 1947: Artículo XVIII**bis** párrafo 1

Con arreglo al GATT de 1947, la participación en las negociaciones arancelarias era facultativa, situación que en la actualidad sigue siendo la misma, aún cuando la condición impuesta para ser Miembros iniciales de la OMC, según la cual las Partes Contratantes del GATT de 1947 debían tener *Listas de Concesiones y Compromisos* anexas al GATT de 1994 y *Listas de Compromisos Específicos* anexas al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés)<sup>108</sup>, hizo obligatoria la participación en las negociaciones arancelarias celebradas en la Ronda Uruguay.<sup>109</sup>

Así pues, durante los primeros años del GATT de 1947, se atribuyó especial importancia al objetivo de eliminación gradual de los aranceles. El plan previsto en 1947 para la liberalización del comercio mundial era prohibir la aplicación de restricciones cuantitativas; permitir la regulación de las importaciones y exportaciones, mediante aranceles no discriminatorios aplicados en frontera y administrados con transparencia y; procurar la reducción progresiva de los aranceles mediante “*sucesivas rondas de negociación*”<sup>110</sup>.

---

<sup>108</sup>Párrafo 5 del Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales: “*Antes de aceptar el Acuerdo sobre la OMC, los participantes que no sean partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio deberán haber concluido las negociaciones para su adhesión al Acuerdo General y haber pasado a ser partes contratantes del mismo. En el caso de los participantes que no sean partes contratantes del Acuerdo General en la fecha del Acta Final, las Listas no se consideran definitivas y se completarán posteriormente a efectos de la adhesión de dichos participantes al Acuerdo General y de la aceptación por ellos del Acuerdo sobre la OMC*”. Ver: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm#finalact](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm#finalact)

<sup>109</sup>HODA, Anwarul: *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*. Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 8

<sup>110</sup>*Ibidem*, p. 7

RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS RONDAS DEL GATT			
Rondas	Reducciones Arancelarias	Volumen de comercio afectado (millones de dólares)	Países participantes
Ginebra, 1947	45.000 concesiones	10.000	23
Annecy, 1949	5.000 concesiones	n.d.	33
Torquay, 1950	8.700 concesiones	n.d.	34
Ginebra, 1956		2.500	22
Dillon, 1960-61		4.900	45
Kennedy, 1964-67	35% productos industriales 20% productos agrícolas	40.000	48
Tokio, 1973-79	39% productos industriales	300.000	99
Uruguay, 1986-94	40% productos industriales 36% productos agrícolas	3.700.000	120

**Nota:** n.d. = No disponible/ **Fuente:** MILLET, Montserrat: "La regulación del comercio internacional: Del GATT a la OMC". La Caixa. Colección de Estudios Económicos Nº 24. 2001.

Las cifras contenidas en la tabla anterior dan cuenta de la progresiva ampliación del volumen de comercio objeto de reducciones arancelarias. Hasta mediados de los años setenta, las negociaciones se realizaban entre pocos países, la mayoría de ellos desarrollados y con una participación importante en el comercio internacional, y no será sino hasta finales de los años setenta, y especialmente en la década de los ochenta, cuando el GATT comience a tomar una dimensión más universal.<sup>111</sup>

En efecto, las siete primeras rondas de negociación celebradas durante la vigencia del GATT, trajeron consigo una reducción sustancial de los aranceles; sin embargo, no fue sino como resultado de la octava y última ronda de negociaciones celebrada en el marco del GATT (la Ronda Uruguay), que se lograron las más importantes mejoras en materia de acceso a mercados. Los aranceles de los PD para productos industriales se redujeron desde un nivel promedio del 40% en 1948 a un 3.8% tras la celebración de la Ronda Uruguay. Para los PED la situación fue distinta, toda

<sup>111</sup>Un total de 25 Países en Desarrollo participaron en las negociaciones de la Ronda Kennedy, 68 en la Ronda Tokio y 76 en la Ronda Uruguay. Citado en CEPAL: Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. 1999-2000. p.216

vez que la mayoría de ellos apenas se estaban integrando a las normas del GATT y acababan de comenzar a comprometer sus aranceles. El porcentaje de reducción arancelaria para los PED y las economías en transición que resultó de las negociaciones de la Ronda Uruguay, fue menor al comprometido por los PD, un 20% y un 30%, respectivamente.<sup>112</sup>

ACUERDOS ARANCELARIOS DE LA RONDA URUGUAY							
	% Reducción arancelaria			% Derechos Consolidados		% Libre de Derechos	
	Antes de la RU	Después de la RU	Reducción %	Antes de la RU	Después de la RU	Antes de la RU	Después de la RU
<b>Productos Industriales</b>							
Países Desarrollados	6,8	3,8	40	94	99	20	44
Países en Desarrollo	15,3	12,3	20	15	58	52	49
Países en Transición	8,6	6,0	30	74	96	13	16
<b>Productos agrícolas</b>							
Países Desarrollados				58	100		
Países en Desarrollo				17	100		
Países en Transición				57	100		

Fuente: MILLET, Montserrat: "La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC". La Caixa. Colección de Estudios Económicos Nº 24. 2001. Pág. 90

Las reducciones arancelarias no constituyeron el único resultado importante de la Ronda Uruguay en cuanto a los productos no agrícolas. Otro resultado importante fue el aumento de los niveles de consolidación arancelaria<sup>113</sup>: mientras los PD consolidaron prácticamente todos los

<sup>112</sup>No obstante, es importante destacar que, en términos absolutos, los PED realizaron reducciones más profundas que los PD, toda vez que estos partieron de una base arancelaria más alta. Algunos estudios demuestran que la profundidad de las reducciones de aranceles industriales fue de 1% para los Países Desarrollados y de 2,7 % para los Países en Desarrollo. Ver: Finger, J. y Schuknecht, L.: "Market Access Advances and Retreats: The Uruguay Round and Beyond", Banco Mundial, Washington, D.C., Organización Mundial del Comercio, Ginebra-Suiza, 1999.

<sup>113</sup>Cuando un Miembro se compromete a consolidar una concesión arancelaria, se obliga a sí mismo a no aumentar el arancel más allá de un determinado nivel (el llamado nivel de consolidación). Esto es una forma de proporcionarles una cierta seguridad a las empresas dedicadas al comercio internacional a la hora de planificar sus operaciones de importación y exportación. Las consolidaciones naturales no ofrecen mucha seguridad en caso de

aranceles, las economías en transición aumentaron sus niveles de consolidación a 98% y los PED los llevaron a 73%<sup>114</sup>. Asimismo, se acordó abolir todas las restricciones cuantitativas<sup>115</sup> sobre los productos industriales, siendo uno de los principales logros suscritos el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), mediante el cual se estableció un programa de cuatro fases para la total eliminación de las restricciones cuantitativas<sup>116</sup>. Se prohibieron, además, los acuerdos de limitación voluntaria de exportaciones, los acuerdos de comercialización ordenada y otras medidas similares. Las demás medidas no arancelarias se sometieron a disciplinas con el fin de eliminar sus efectos distorsionadores sobre el comercio (Acuerdo sobre tramitación de licencias de importación, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Acuerdo sobre Valoración en Aduana, Acuerdo sobre Normas de Origen, etc.).

Adicionalmente, los PD y algunos PED con alto nivel de industrialización acordaron participar en *iniciativas cero por cero* (método conocido también como enfoque sectorial) con el propósito de eliminar los aranceles en sectores particulares: agrícola, equipo médico y de construcción, productos farmacéuticos, muebles, papel, acero y juguetes, entre otros.<sup>117</sup> Así pues, tras la celebración de la Ronda Uruguay se pusieron en marcha dos importantes iniciativas sectoriales. En primer lugar, en 1996, varios Miembros de la OMC acordaron eliminar los aranceles sobre determinados productos tecnológicos e informáticos, incluyendo semiconductores y equipos de fabricación de semiconductores, ordenadores,

---

que exista un intervalo importante entre las tasas arancelarias aplicadas y las consolidadas, ya que existe una considerable posibilidad de que los gobiernos aumenten los aranceles aplicados.

<sup>114</sup>El nivel de consolidación se calcula para el conjunto del área de mercancía, esto es, productos agrícolas y no agrícolas.

<sup>115</sup>Limitación de la cantidad o el valor de productos que se pueden importar (o exportar) durante un período determinado. Ver: Glosario de términos. [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/glossary\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm)

<sup>116</sup>El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) estuvo vigente hasta el 01 de enero de 2005.

<sup>117</sup>Entre los países participantes en estas iniciativas se cuentan: Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Islandia, Japón, Corea, Noruega, Singapur, Suiza, Estados Unidos, Australia, República Checa, Nueva Zelanda, República Eslovaca. Ver: Hoda, Anwarul: *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*. Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 42.

equipos de telecomunicaciones, software y equipamiento científico (Acuerdo sobre Tecnología de la Información, ATI)<sup>118</sup>. Por otra parte, en el sector farmacéutico, algunos Miembros de la OMC añadieron más de 400 productos a la lista elaborada durante la Ronda de Uruguay para los que se eliminaban los aranceles. Actualmente, estas iniciativas se aplican siguiendo un principio de nación más favorecida (NMF), lo cual significa que la eliminación de aranceles se aplica a todos los miembros de la OMC.

No obstante, hoy en día, pese a las mejoras en las condiciones de acceso a mercados logradas tras la realización de ocho rondas de negociación, los derechos de aduana siguen siendo altos en algunos sectores y la progresividad arancelaria<sup>119</sup> y las crestas arancelarias<sup>120</sup> todavía están muy difundidas entre los países industrializados. Estos dos últimos aspectos (la progresividad y las crestas arancelarias) afectan especialmente los productos cuya exportación interesa a los PED, tales como textiles y vestido, cuero y calzado, artículos de viaje y ciertos productos alimenticios<sup>121</sup>. Efectivamente, aunque la reducción de las crestas y la eliminación de la

---

<sup>118</sup>No estaba claro si se aplicarían las disposiciones del naciente Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), debido a que se estipulaba que para su entrada en vigencia era necesario que, no más tarde del 1º de abril de 1997, hubiesen notificado su aceptación un número de participantes que representasen aproximadamente el 90 por ciento del comercio mundial. En los meses que siguieron, otros Países Miembros manifestaron interés en participar en el acuerdo y notificaron su aceptación dentro del plazo previsto para ello. Finalmente, el ATI entró en vigor una vez superado el umbral del 90 por ciento y en fecha 1º de julio de 1997 se hizo la primera reducción arancelaria escalonada. Cuando se hizo la evaluación el 26 de marzo de 1997, se determinó que los 39 participantes representaban el 92,5 por ciento del comercio mundial de esos productos. Ver: Organización Mundial del Comercio: *"Deliberaciones y Negociaciones sobre Sectores Específicos de Mercancías en el GATT y en la OMC"*. TN/MA/S/13, 24 de enero de 2005.

<sup>119</sup>Se llama así a la imposición de derechos de aduana más elevados para los productos semimanufacturados que para las materias primas y todavía más altos para los productos terminados. Con este sistema se protege a las industrias nacionales de transformación y se dificulta el desarrollo de la industria transformadora de los países productores de materias primas. Ver: [www.wto.org](http://www.wto.org). Glosario de Términos.

<sup>120</sup>Derechos de aduana relativamente altos que se destacan por encima del nivel medio del arancel y suelen aplicarse a productos "*sensibles*". En el caso de los países industrializados, se considera, por regla general, que los derechos del 15 por ciento o más constituyen "crestas arancelarias". No obstante, habida cuenta del bajo nivel general de los derechos industriales y con el fin de tener en cuenta la dispersión arancelaria, se planteó que en negociaciones futuras dichas crestas podrían también definirse, por ejemplo, como aquellas que triplican el arancel medio. Ver: [www.wto.org](http://www.wto.org). Glosario de Términos.

<sup>121</sup>Por ejemplo, en los países "*Quad*" (Canadá, Japón, Estados Unidos y UE) se encuentran crestas arancelarias de más del 20% en textiles y vestido y en calzado. Ver: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: *"Preparación de las Futuras Negociaciones Comerciales Multilaterales: Asuntos e Investigaciones Necesarias desde una Perspectiva del Desarrollo"*. UNCTAD/ITCD/TSB/6. Ginebra-Suiza, 1999. pág. 118.



progresividad arancelaria constituyeron uno de los objetivos de la Ronda Uruguay, mucho se ha señalado que los promedios arancelarios resultantes de la celebración de esta última Ronda ocultan tipos sustancialmente altos y una progresividad también elevada.

En el caso particular de la progresividad arancelaria, la Ronda Uruguay no pudo conseguir su eliminación, sino que, por el contrario, una vez concluidas las negociaciones arancelarias, los aranceles de bienes transformados pasaron a ser ocho veces superiores a los que se aplicaban a los productos primarios. De allí, que la progresividad arancelaria constituya un obstáculo notable para promover la transformación local en los países exportadores y, cuando son los PD quienes la aplican, plantea un problema específico para los PED que intentan aumentar la producción nacional de bienes con mayor valor agregado a partir de las materias primas, ya que esos productos se enfrentan con un nivel de protección arancelaria más alto que el de los productos primarios. De modo que, al crearse un sesgo favorable al comercio de productos primarios, la progresividad arancelaria tiene un claro efecto negativo sobre los esfuerzos de industrialización de los PED.<sup>122</sup>

**Productos no agrícolas: escalonamiento arancelario por grupo de países. Arancel aplicado promedio, por etapa de procesamiento**

	Productos primarios	Productos intermedios	Productos finales
Países desarrollados	3,6	2,9	4,4
Países en desarrollo	7,8	8,1	11,6
Países menos adelantados	9,6	11,3	15,5

**Fuente:** Revista de Comercio Exterior e Integración, 2007, N°8

<sup>122</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: "Preparación de las Futuras Negociaciones Comerciales Multilaterales: Asuntos e Investigaciones Necesarias desde una Perspectiva del Desarrollo". UNCTAD/ITCD/TSB/6. Ginebra-Suiza, 1999 pág.119

Por otro lado, la persistencia de las crestas arancelarias puede explicarse, en parte, por el uso del procedimiento de peticiones y ofertas como método predominante para reducir los aranceles.<sup>123</sup> En primer lugar, muchos de los productos cuya exportación interesaba a los PED no se examinaron suficientemente en las negociaciones, debido a que como no se les exigió que hicieran ofertas recíprocas o no estaban participando por causa del pequeño tamaño de sus mercados, ciertos productos cuya exportación les interesaba se dejaron al margen o registraron menores reducciones arancelarias. En segundo lugar, mientras que una fórmula de reducción arancelaria se habría podido aplicar a ciertos sectores sensibles, o muy protegidos, más que a otros, con el procedimiento de simples peticiones y ofertas se asumieron menos compromisos.<sup>124</sup>

Cerca del 11% de las líneas arancelarias de los PD tienen aranceles consolidados mayores a 15% (picos internacionales), mientras que en el caso del arancel aplicado, el porcentaje alcanza al 3% de las líneas. En cambio, en los PED una gran cantidad de líneas arancelarias presenta aranceles superiores a 15%. Por otra parte, en los PD más del 6% de las líneas presenta aranceles consolidados que superan en más de 3 veces al promedio (picos “nacionales”), mientras que en el caso de los aranceles aplicados las crestas representan el 8,3% de las posiciones arancelarias. Al contrario, en los PED prácticamente no hay posiciones arancelarias cuyos aranceles (ya sea consolidados o aplicados) tripliquen el arancel medio.

---

<sup>123</sup>En la Ronda Uruguay se usaron tres enfoques diferentes para la reducción arancelaria. Fueron, por orden de importancia: 1) el procedimiento de peticiones y ofertas, donde las negociaciones se hicieron (principalmente) en el plano bilateral entre grandes socios comerciales y luego se ampliaron sus beneficios a otros miembros por conducto del principio NMF; la base era un objetivo general de reducción del 30%; 2) el planteamiento cero por cero, que se usó sobre todo para reducir los derechos de aduana en sectores concretos; y 3) la fórmula que perseguía rebajar los aranceles hasta el 50% en los productos que tenían derechos superiores al 15% a comienzos de la Ronda y hasta el 33% en los derechos inferiores al 15% a comienzos de la Ronda. *Ibidem*, p.120.

<sup>124</sup> Hoda, Anwarul: *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*. Cambridge University Press. Reino Unido. 2002

Productos no agrícolas: porcentaje de líneas que presentan picos arancelarios, por grupos de países			
Arancel	Región	% de líneas con arancel > 15%	% de líneas con arancel > 3 x promedio
Consolidado	Países desarrollados	10,6	6,3
	Países en desarrollo	73,5	0,2
Aplicado	Países desarrollados	3,3	8,3
	Países en desarrollo	24,9	2,8

Fuente: Revista de Comercio Exterior e Integración, 2007, N°8

En vista de ello, algunos expertos señalaron que para lograr mayores reducciones en los aranceles industriales las futuras negociaciones tendrían que encontrar una mezcla óptima entre peticiones-ofertas, aplicación de fórmulas de armonización arancelaria e identificación de sectores específicos de especial interés para los PED.<sup>125</sup>

De allí que, aunque el programa incorporado<sup>126</sup> acordado en la Ronda Uruguay no preveía nuevas negociaciones sobre aranceles industriales, los expertos justificaban la realización de las mismas destacando la importancia de las exportaciones de manufacturas, especialmente para los PED. Mientras que en 1980 las exportaciones de bienes industriales constituían sólo un 20% de las exportaciones de los PED, hoy representan alrededor de dos tercios de sus exportaciones<sup>127</sup>. Adicionalmente, en opinión de los expertos, en un escenario de negociaciones para la reducción de aranceles industriales resultaría insuficiente abordar la liberalización arancelaria sólo en los mercados de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)<sup>128</sup>,

<sup>125</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: "Preparación de las Futuras Negociaciones Comerciales Multilaterales: Asuntos e Investigaciones Necesarias desde una Perspectiva del Desarrollo". UNCTAD/ITCD/TSB/6. Ginebra-Suiza, 1999 pág.118

<sup>126</sup> Ver Glosario

<sup>127</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: "Preparación de las Futuras Negociaciones Comerciales Multilaterales: Asuntos e Investigaciones Necesarias desde una Perspectiva del Desarrollo". UNCTAD/ITCD/TSB/6. Ginebra-Suiza, 1999 pág.117

<sup>128</sup> Ver Glosario

donde los derechos son ya bastante bajos, sino que, por el contrario, se debía incluir el mercado de los PED, pues es allí donde estos últimos tienen que hacer frente a una mayor incertidumbre y a una protección más alta.

Otro aspecto examinado antes de decidir nuevas negociaciones en bienes industriales, fue la diferencia todavía grande entre los derechos aplicados y los consolidados que figuran en las listas de concesiones presentadas por los Países Miembros<sup>129</sup>, situación que, según los expertos, se ha convertido en fuente de constante incertidumbre. Así pues, mucho se ha dicho que para mejorar la credibilidad de los mercados y facilitar el acceso tendrían que reducirse esas diferencias respecto a las consolidaciones.

Al respecto, es importante destacar que la base legal y la práctica histórica establecida tanto en el marco del GATT como de la OMC, ha sido que los aranceles consolidados son la base a partir de la cual se realizan las reducciones arancelarias. Casi todos los PD aplican aranceles idénticos a los tipos arancelarios consolidados en el sector de los productos no agrícolas. Sin embargo, en el caso de los PED, y como resultado de la aplicación durante los últimos 15 años de los programas de reforma auspiciados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, el promedio de los aranceles aplicados para productos no agrícolas es un 30% más bajo que el promedio de sus aranceles consolidados, por lo que un recorte lineal del 30% dejaría intactos sus aranceles aplicados<sup>130</sup>.

---

<sup>129</sup>En particular, muchos PED han reducido unilateralmente sus derechos NMF como parte de sus programas de ajuste estructural aplicados en los últimos 10 o 20 años.

<sup>130</sup>LAIRD, Sam, Santiago Fernandez de Cordoba y David Vanzetti: *Market Access Proposals for Non-Agricultural Products*. Centre for Research in Economic Development and International. University of Nottingham, United Kingdom, 2003, p. 22.

**Productos no agrícolas: porcentaje de líneas arancelarias consolidadas y aranceles promedio, por grupos de países**

	% de líneas consolidadas	Arancel promedio	
		Consolidado	Aplicado
Países desarrollados	98,4	6,3	3,4
Países en desarrollo	79,8	28,5	9,9
Países menos adelantados	52,3	43,0	14,1

Fuente: Revista de Comercio Exterior e Integración, 2007, N°8

A esto se suma la circunstancia de que muchos PED (en menor cuantía en el caso de los PD) no han consolidado el 100% del universo arancelario, lo cual ha planteado desacuerdos sobre el método más apropiado para completar el proceso de consolidación y el nivel en que deberían consolidarse con relación al arancel aplicado actual, toda vez que algunos miembros han propuesto que las reducciones arancelarias se realicen tomando como base los aranceles consolidados que resulten de la metodología que finalmente se emplee.<sup>131</sup>

<sup>131</sup> Tales diferencias en los porcentajes de consolidación arancelaria han sido el resultado de las disposiciones del GATT y la OMC, según las cuales los países deciden cuáles y cuántas líneas arancelarias consolidar (Art. XXVIII-bis2a). Por otra parte, algunos países han planteado que, si bien el aumento de derechos arancelarios al 100% puede ser visto como un objetivo deseable para todos los miembros (por motivos de equidad en las negociaciones y la previsibilidad de las relaciones comerciales), la propuesta de aplicar la fórmula de reducción arancelaria a los aranceles que logren consolidarse de acuerdo con la metodología establecida, resultaría contraria a la forma en que ha sido aplicado el artículo II del GATT, y que ha consistido en tratar como una concesión la consolidación de los aranceles. Ver: South Centre: "Identification of priorities and a road map in NAMA for the 6th WTO Ministerial Conference". Ginebra-Suiza. Septiembre 2005. pág. 4

**CONSOLIDACIONES Y DERECHOS ARANCELARIOS APLICADOS POR PAÍSES EN DESARROLLO A LOS PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS**

Países	Derechos consolidados (%)		Aranceles promedios aplicados (%)	
	Antes de la RU	Después de la RU	Antes de la RU	Después de la RU
Argentina	21	100	38,2	30,9
Brasil	23	100	40,6	27,0
Chile	100	100	34,9	24,9
Colombia	3	100	44,3	35,1
Corea	24	89	18,0	8,3
Costa Rica	100	100	54,9	44,1
El Salvador	100	100	34,5	30,6
Filipinas	9	67	23,9	22,2
Hong Kong	1	23	-	-
India	12	68	71,4	32,4
Indonesia	30	92	20,4	36,9
Jamaica	-	100	16,5	50,0
Malasia	2	79	10,2	9,1
México	100	100	46,1	33,7
Perú	20	100	34,8	29,4
Rumania	10	100	11,7	33,9
Senegal	40	41	13,7	13,8
Singapur	-	73	12,4	5,1
Sri Lanka	7	11	28,6	28,1
Tailandia	12	70	37,3	28,0
Túnez	-	70	28,3	34,1
Turquía	38	68	25,1	22,3
Uruguay	11	39	20,9	30,9
Venezuela	100	100	50,0	30,9
Zimbawe	11	13	4,8	4,6

Nota: RU= Ronda Uruguay

Fuente: MILLET, Montserrat: "La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC". La Caixa. Colección de Estudios Económicos N° 24. 2001. Pág. 94.

## CAPITULO III

### MARCO METODOLÓGICO

#### 1. Tipo de Investigación:

La investigación puede definirse como documental y descriptiva-analítica. De acuerdo al Manual de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL)<sup>132</sup>, la investigación es documental al basarse en la consulta de fuentes documentales, trabajos previos de diferentes autores e información publicada por medios impresos y electrónicos. Por otra parte, se define como descriptiva-analítica porque luego del análisis documental se podrá determinar el tratamiento dado por los Países Miembros de la Organización Mundial del Comercio al Principio de Reciprocidad no Plena en las negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos no Agrícolas en el marco de la Ronda Doha.

#### 2. Diseño de la Investigación:

Luego de establecido un plan para responder a las preguntas planteadas en la investigación y sobre la base de los objetivos, el diseño de la investigación puede definirse como bibliográfico y no experimental. En efecto, la investigación es de diseño bibliográfico ya que, a fin de responder al problema planteado sobre cómo ha sido el tratamiento del Principio de Reciprocidad No Plena en función de los intereses de los Países en Desarrollo en las negociaciones multilaterales en el marco de la Ronda Doha, se realizará una investigación documental mediante la obtención y

---

<sup>132</sup>Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL): Manual de Trabajos de Grado de Especialización, de Maestría y Tesis Doctorales. Caracas. FEDEUPE, 2003.

análisis de datos provenientes de materiales impresos u otro tipo de documentos.

Por otra parte, la investigación es no experimental, ya que se ubica en lo que el Manual de la UPEL define como estudios exploratorios, descriptivos y analíticos.

### **3. Fuentes y Técnicas de recolección de Información:**

Para la realización de la presente investigación se utilizan las siguientes fuentes y técnicas:

**3.1-** Recolección de información de libros, artículos, revistas y trabajos que han permitido el estudio de los diversos puntos de vista sobre el tema.

**3.2-** Búsqueda en Internet para acceder de manera rápida a documentos de diversos organismos oficiales, así como también a diversos artículos y editoriales de prestigiosas organizaciones no gubernamentales dedicadas a estudiar los temas de interés para los Países en Desarrollo y menos adelantados, así como a apoyar en la creación de capacidad técnica para que mejoren su participación en el Sistema de Comercio Multilateral.

**3.3-** Entrevistas a funcionarios de la Administración Pública venezolana con participación en los procesos de negociación y seguimiento de los temas relacionados con el Sistema Multilateral de Comercio y, más específicamente, con la Organización Mundial del Comercio, así como personalidades del área académica estudiosos del comercio internacional.



## CAPÍTULO IV

### PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACION

#### 1. EL PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

##### 1.1 ANTECEDENTES:

La reciprocidad es definida como la regla por la cual las partes se garantizan un tratamiento balanceado, mediante el otorgamiento de iguales o equivalentes derechos y beneficios y/o asumiendo obligaciones mutuas.<sup>133</sup>

Cabe destacar, que existen dos tipos de reciprocidad que, de acuerdo con diferentes autores, pueden recibir el nombre de: reciprocidad específica, restringida o agresiva, por un lado; y reciprocidad abierta, pasiva o difusa, por el otro.<sup>134</sup> Ambas nociones de reciprocidad dividen el tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF) en dos tipos: Tratamiento NMF condicionado y tratamiento NMF incondicional (éste último es el fundamento teórico de la doctrina de liberalización multilateral y no-discriminatoria del GATT). Las diferencias entre ambos tratamientos NMF pueden ser explicadas del modo siguiente: Bajo una cláusula NMF incondicional (reciprocidad difusa), un país tiene prohibido discriminar contra cualquier otro país con el cual éste tenga un acuerdo, es decir, si A y B acuerdan intercambiar concesiones sobre la base de un tratamiento NMF incondicional, y A otorga nuevas concesiones a

<sup>133</sup> Akiko Yanai: "Reciprocity in Trade Liberalization". APEC Study Center, Institute of Developing Economies. Working Paper Series 00/01 - Nº 2. Tokio, 2001. p. 2

<sup>134</sup> *Ibíd*em, p. 2

C, esta debería extender automáticamente las nuevas concesiones a B. En contraste, si A y B acuerdan sobre la base de una cláusula NMF condicionada (reciprocidad específica), B puede recibir las nuevas concesiones otorgadas por A a C, sólo cuando B otorgue a A concesiones equivalentes a la otorgadas por C a A.<sup>135</sup>

Algunos investigadores sobre el origen del principio de reciprocidad en el comercio internacional, señalan que fue Estados Unidos quien introdujo el concepto de reciprocidad en la política comercial, con el objetivo de abrir los mercados extranjeros para la exportación de sus productos. Esta política resulta comprensible tomando en cuenta que el escenario político y económico del momento era dominado por las potencias europeas, quienes mantenían un comercio preferencial con sus propias colonias, discriminando a otros países mediante la imposición de aranceles altos.

Efectivamente, una vez obtenida su independencia, Estados Unidos firmó el Tratado de Amistad y Comercio con Francia en el año 1778, el cual contenía provisiones para el otorgamiento de concesiones comerciales recíprocas con el objeto de asegurar la libre circulación de barcos y mercancías. El preámbulo del tratado enfatizaba el concepto de reciprocidad al disponer que una justa y permanente relación comercial entre dos países no puede sostenerse sin la más perfecta igualdad y reciprocidad.<sup>136</sup>

El principio de reciprocidad en la política comercial de los Estados Unidos fue gradualmente aceptado entre los países europeos. Gran Bretaña,

---

<sup>135</sup>YAMAMOTO, Soji: *"Functional Change of Reciprocity in International Economic Law"*. Tokyo. 1988. Citado en: Akiko Yanai: *"Reciprocity in Trade Liberalization"*. APEC Study Center, Institute of Developing Economies. Working Paper Series 00/01 - N° 2. Tokyo. 2001. P. 1

<sup>136</sup>ISHIKAWA, Masao: *"History and Function of Reciprocity in International Relations"*. Vol. XXXVIII, N° 2. Citado en: *Ibidem*, P. 3.

por ejemplo, introdujo la Ley de Reciprocidad de Impuestos en el año 1823 y unilateralmente redujo aranceles sobre algunos productos, dando con ello una muestra del cambio de la política británica del proteccionismo al liberalismo basado en la reciprocidad. Por otro lado, el gobierno francés siguió la misma política de libre comercio iniciada por Gran Bretaña y, como corolario, ambos países concluyeron el Tratado Cobden-Chevalier de 1860, mediante el cual se comprometieron a otorgarse una reducción recíproca de aranceles en algunos productos.<sup>137</sup>

En este contexto, los acuerdos bilaterales de comercio funcionaron como el principal instrumento para la reducción arancelaria en condiciones recíprocas. Estos acuerdos generalmente contenían una cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) condicionada, tal como originalmente fue puesta en práctica por Estados Unidos.

No obstante, en la década de 1870, el proteccionismo predominó nuevamente en Europa, debido a la depresión económica. Durante este período, la mayoría de los países, entre ellos Gran Bretaña y Francia, conformaron bloques económicos que agrupaban a sus territorios autónomos y colonias para proteger sus industrias, mediante la imposición de aranceles altos y otras barreras comerciales. Con el establecimiento de sistemas de tratamiento preferencial de este tipo, se permitía a los países participantes discriminar contra los países no aliados, trayendo consigo una reducción sustancial del comercio mundial que agravó la depresión económica vivida por esos años.

Estados Unidos, por su parte, también se sumó a la tendencia

---

<sup>137</sup>WINHAM, Gilbert R.: *"The Evolution of International Trade Agreements"*. University of Toronto Press. Canada. 1992. P. 18

proteccionista del momento a fin de proteger su industria. Al respecto, resulta importante destacar, que la mayoría de las Leyes Arancelarias vigentes en Estados Unidos desde 1890 a 1930, contenían disposiciones en materia de reciprocidad que daban al Presidente la facultad de imponer aranceles a ciertos productos cuando los gobiernos extranjeros eran “*recíprocamente injustos o poco razonables*”, dicho en otras palabras, era posible ejercer acciones “retaliativas” cuando se discriminaba en contra de los productos americanos.

En este contexto, bajo la administración del Presidente Hoover, el Congreso norteamericano aprobó la Ley Smooth-Hawley de 1930 sobre tarifas arancelarias, la cual fue considerada como una típica ley basada en el principio de que a falta de reciprocidad se aplica la retaliación.<sup>138</sup> Como consecuencia del ajuste de la estructura tarifaria producto de la aplicación de la referida ley, el promedio arancelario de los Estados Unidos alcanzó niveles sin precedentes, profundizando con ello los efectos de la recesión mundial.<sup>139</sup>

Posteriormente, Franklin D. Roosevelt, poco después de asumir la presidencia de Estados Unidos, promovió la derogación de la Ley Smooth-Hawley, al considerar que su aplicación provocó severas restricciones al comercio internacional, que resultaron en la disminución de la producción industrial de Estados Unidos en aproximadamente 50% entre 1929 y 1932. De allí, que el Congreso norteamericano aprobará la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, creando con ello la oportunidad de superar la recesión del comercio mundial y restaurar el crecimiento económico.<sup>140</sup> Es

---

<sup>138</sup> GULLIGAN, Michael J: “*Empowering Exporters: Reciprocity, Delegation and Collective Action in American Trade Policy*”. The University Michigan Press. Michigan. 1997. Citado en: Akiko, Yanai: “*Reciprocity in Trade Liberalization*”. APEC Study Center, Institute of Developing Economies. Working Paper Series 00/01-Nº 2. Tokyo. 2001. P. 5.

<sup>139</sup> TEMIN, Peter: “*Lessons from the Great Depression*”. The MIT Press. 1999.

<sup>140</sup> DESTLER, Ian: “*American Trade Politics*”. Institute for International Economics. 1992. Citado en: NOGUES, Julio: “*Reciprocity in the FTAA: The role of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity*”. Banco Interamericano de Desarrollo. Working Paper. Buenos Aires. Julio 2003. p. 3

de hacer notar que mediante esta ley Estados Unidos marcó el retorno de su política comercial al liberalismo y reemplazó el principio de reciprocidad específica por el de reciprocidad difusa.<sup>141</sup>

En concordancia con la citada ley, el Congreso de Estados Unidos delegó en el Ejecutivo su autoridad sobre la política arancelaria. Como consecuencia, para el año 1945, poco antes de la creación del GATT, Estados Unidos había suscrito 32 acuerdos recíprocos garantizando concesiones arancelarias sobre el 64% de los productos importados<sup>142</sup> Sin embargo, algunos investigadores sostienen que las negociaciones bilaterales bajo esta ley eran consideradas lentas y limitadas en alcance, y se sugería que esos defectos podían remediarse mediante negociaciones dentro de un esquema multilateral.<sup>143</sup>

Así es como, pocos años después, el concepto de reciprocidad que había sido exitoso en restaurar el crecimiento de Estados Unidos y la economía mundial, fue incluido como elemento central de las negociaciones multilaterales celebradas bajo la tutela del GATT, permaneciendo desde entonces como principio base del Sistema Multilateral de Comercio. En efecto, el preámbulo del GATT enfatiza la importancia de celebrar *“acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales [...]”*.

---

<sup>141</sup>AKIKO, Yanai: *“Reciprocity in Trade Liberalization”*. APEC Study Center, Institute of Developing Economies. Working Paper Series 00/01 - Nº 2.. Tokyo. 2001. P. 5.

<sup>142</sup>DAM, Kenneth: *“The Rules of the Global Game”*. The University of Chicago Press. 2001. Citado en: NOGUES, Julio: *“Reciprocity in the FTAA: The role of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity”*. Banco Interamericano de Desarrollo. Working Paper. Buenos Aires. Julio 2003. p. 3

<sup>143</sup>ROBERT, Hudec: *“Developing countries in the GATT Legal System”*. Gower Publishing Company. Hampshire. 1987. Citado en: Akiko, Yanai: *“Reciprocity in Trade Liberalization”*. APEC Study Center, Institute of Developing Economies. Working Paper Series 00/01 - Nº 2.. Tokyo. 2001. P. 6

## 1.2 EL PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

Una condición fundamental impuesta en el artículo 17 de la Carta de La Habana y en el preámbulo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT, por sus siglas en inglés), es que las negociaciones se basen en la reciprocidad y las ventajas mutuas. En tal sentido, el principio de reciprocidad se ha reiterado en las normas de cada una de las Rondas de Negociación, incluso antes de que se incorporara en la disposición sustantiva que figura en el artículo XXVIII**bis** del GATT de 1947 sobre "*Negociaciones Arancelarias*".<sup>144</sup>

Efectivamente, y a pesar de que ni en la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de Estados Unidos de 1934, ni en el GATT, existe una definición clara sobre el significado del concepto de reciprocidad, éste se ha convertido en un principio propulsor del Sistema Multilateral de Comercio, toda vez que ha sido usado por las Partes en una negociación como patrón para evaluar un determinado resultado. Al respecto, Finger y Winters han afirmado que la lógica del Sistema Multilateral de Comercio es que en las negociaciones cada miembro es soberano para determinar por sí mismo si el acuerdo propuesto le resulta ventajoso, así como para decidir el criterio más apropiado para identificar las ventajas y desventajas de la propuesta. De acuerdo con los mismos autores, el tradicional método de decisión por consenso adoptado por el GATT, refuerza la idea de que un acuerdo es el resultado que cada miembro considera para su beneficio. Si un miembro no encuentra ventajoso un acuerdo, éste no entra en efecto.<sup>145</sup>

---

<sup>144</sup>El Art. XXVIII *bis* se incorporó al GATT en el año 1955 y repite el objetivo señalado en el preámbulo del Acuerdo de que las negociaciones arancelarias se basarán en la reciprocidad y las ventajas mutuas.

<sup>145</sup>FINGER, J. Michael y L. Alan Winters. "*Reciprocity*", en Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo y Philip English (Eds.), *Development, Trade, and The WTO: A Handbook*. The World Bank. 2002. p. 50 y 51.

Con relación a la ausencia de definición del principio de reciprocidad en el marco del GATT, un Grupo de Trabajo creado en el año 1955 con el objeto de discutir la propuesta presentada por Brasil para el establecimiento de reglas sobre cómo debían medirse las concesiones otorgadas en una negociación, concluyó que los Gobiernos participantes en una negociación debían conservar completa libertad para adoptar el método que ellos consideraran más apropiado para estimar el valor de las reducciones arancelarias. Asimismo, el Grupo de Trabajo señaló que ninguna disposición del Acuerdo ni ninguna de las reglas relativas a las negociaciones arancelarias que han venido siendo utilizadas impiden a los gobiernos adoptar la fórmula que elijan y, por consiguiente, consideró innecesario que las Partes Contratantes formularan recomendación alguna a este respecto.<sup>146</sup> En la misma dirección, Arthur Dunkel, Director General del GATT de 1980 a 1992, señaló que la reciprocidad no podía ser determinada exactamente.<sup>147</sup> Desde entonces, no se han realizado nuevos intentos de definir la forma en que ha de medirse la reciprocidad y cada país es libre de establecer sus propios criterios.

En este contexto, las normas y procedimientos adoptados en las primeras rondas de negociación tenían como elemento común que las negociaciones debían desarrollarse estrictamente sobre la base de la reciprocidad y ningún gobierno tenía que otorgar concesiones unilaterales ni otorgar concesiones a otros gobiernos sin recibir a cambio concesiones adecuadas.<sup>148</sup> En la Declaración Ministerial con que se inició la Ronda Kennedy se mencionaba el principio de reciprocidad y en la Declaración de Tokio se establecía que “las negociaciones se celebrarán sobre la base de los principios de la ventaja mutua, la obligación mutua y la reciprocidad

---

<sup>146</sup>ibidem, p. 51

<sup>147</sup>GATT Press Release 1312, March 5, 1982. Citado en: Ibidem, p. 51

<sup>148</sup>Hoda, Anwarul: “*Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*”. Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 28

global, respetándose la cláusula de la nación más favorecida..."<sup>149</sup>

En la Declaración de Punta del Este se evitó una referencia directa a la reciprocidad, pero el principio quedó claramente abarcado al estipularse que *"las negociaciones deberán desarrollarse de manera transparente y conforme con los objetivos y compromisos convenidos en la presente Declaración y con los principios del Acuerdo General, a fin de asegurar una ventaja mutua y unos beneficios mayores a todos los participantes."*<sup>150</sup> Asimismo, la Declaración disponía que la iniciación y el desarrollo de las negociaciones y la aplicación de sus resultados serían tratados como partes de un todo único y se hacía referencia a un balance global de las negociaciones, conceptos ambos que están relacionados con el de reciprocidad.<sup>151</sup>

Como se ha dicho, ni en las disposiciones del GATT, ni en los procedimientos de las ocho rondas de negociaciones arancelarias celebradas bajo su auspicio, se indica la manera de medir o definir la reciprocidad. A saber, en los intercambios bilaterales de concesiones arancelarias que tuvieron lugar en las cinco primeras rondas de negociación (negociación con base en peticiones y ofertas, producto por producto), los principales criterios empleados para establecer el equilibrio con respecto a la reciprocidad eran el comercio abarcado y la magnitud de la reducción arancelaria, criterios que continuaron siendo una referencia para medir la reciprocidad en las negociaciones posteriores.

El empleo de los criterios antes referidos se complicó con la adopción de un método lineal o basado en una fórmula, razón por la cual fue necesaria

---

<sup>149</sup>Ibidem. p. 52

<sup>150</sup>Ibidem, p. 52

<sup>151</sup>Declaración Ministerial de Punta del Este de fecha 20 de Septiembre de 1986. [http://www.sice.org/trade/Punta\\_s.asp](http://www.sice.org/trade/Punta_s.asp)



la utilización de técnicas complementarias para establecer la reciprocidad. Los países participantes comparaban las reducciones medias con respecto a los productos sujetos a derechos o el comercio abarcado por la reducción del 50 por ciento (Ronda Kennedy). Cuando la reducción arancelaria era inferior a la de la hipótesis de trabajo del 50 por ciento, las ofertas se convertían en el equivalente correspondiente antes de la comparación. Así pues, si el valor del comercio de un producto era de 10 millones de dólares y la reducción arancelaria era equivalente al 25 por ciento, se computaba que el valor del comercio abarcado era de 5 millones de dólares sobre la base de la reducción del 50 por ciento.<sup>152</sup>

Otro de los cuadros elaborados y que ilustra algunos de los parámetros que se tomaban en consideración para medir la reciprocidad, es el que se presenta a continuación:

---

<sup>152</sup>Hoda, Anwarul: *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*. Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 52 y 53

Resumen de las ofertas entre A y B (1962, en millones de dólares de los Estados Unidos)

	<u>Productos distintos de los agropecuarios</u>		<u>Productos agropecuarios</u>		<u>Total</u>	
	Importaciones de A procedentes de B	Importaciones de B procedentes de A	Importaciones de A procedentes de B	Importaciones de B procedentes de A	Importaciones de A procedentes de B	Importaciones de B procedentes de A
Importaciones totales	2.457	2.927	220	1.171	2.677	4.098
Comercio sujeto a derechos	2.167	1.976	178	355	2.365	2.331
Comercio sujeto a derechos abarcado por la oferta	2.081	1.706	167	38	2.248	1.744
Comercio con franquicia arancelaria	14	496	2	9	16	505
Oferta de consolidación de la franquicia arancelaria	14	235	-	9	14	244
Reducciones superiores al 50 por ciento	9	2	-	-	9	2
Reducciones del 50 por ciento	1.921	1.253	167	1	2.088	1.254
Reducciones inferiores al 50 por ciento	151	451	-	37	151	488
Porcentaje medio de reducción con respecto al comercio sujeto a derechos	45,6%	35,9%	46,9%	1,7%	45,7%	30,7%
Oferta total: equivalentes correspondientes con respecto a la reducción del 50 por ciento (incluida la consolidación del trato de franquicia arancelaria)	1.990	1.653	180	22	2.170	1.675

Fuente: Hoda, Anwarul: "Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices". Cambridge University Press. Reino Unido. 2002

En el cuadro anterior se trataba de demostrar que la oferta de A comparada con la de B, arrojaba un saldo positivo en cuanto a reciprocidad. Es importante destacar, que, aunque los cuadros y referencias anteriores parezcan indicar que se utilizaban métodos estadísticos para medir la reciprocidad, en realidad los procedimientos adoptados por los gobiernos para la evaluación interna eran mucho más complejos. Con el objeto de determinar la reciprocidad, los países participantes tenían en cuenta la existencia de otros factores (por ejemplo, las restricciones cuantitativas) que reducían las posibilidades de creación de comercio que ofrecían las reducciones arancelarias. En el siguiente párrafo del informe final del Representante Especial de los Estados Unidos en las Negociaciones Comerciales sobre las negociaciones de la Ronda Kennedy se explican los diversos criterios utilizados para medir la reciprocidad:

*"Para simplificar, en el presente informe se presentan los resultados de la participación de los Estados Unidos en las negociaciones arancelarias de la Ronda Kennedy circunscribiéndolos al valor del comercio abarcado por las concesiones y a la profundidad de las reducciones arancelarias. No obstante, en el curso de las negociaciones se tuvieron en cuenta muchos otros factores al evaluar el equilibrio de las concesiones: la magnitud de los derechos, las características de los distintos productos, la elasticidad de la oferta y la demanda, y las dimensiones y naturaleza de los mercados, con inclusión de la reducción de la desventaja de las exportaciones estadounidenses lograda mediante las reducciones de los aranceles aplicados a las exportaciones de los Estados Unidos, y de otros países no miembros, por la Comunidad Económica Europea (CEE), la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y los países del sistema preferencial del Commonwealth británico."<sup>153</sup>(Traducción pro-*

---

<sup>153</sup> Oficina del Representante Especial de los Estados Unidos en las Negociaciones Comerciales, Report on United States Negotiations, 1967, volumen I, página iii. Citado en: Hoda, Anwarul: "Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices". Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 56.

pia).

En la Ronda Kennedy, los países participantes en las negociaciones arancelarias no sólo buscaban la reciprocidad global en el comercio bilateral. En ocasiones, había también objetivos sectoriales para cuyo logro los países perseguían la reducción o armonización de los aranceles aplicados a productos específicos. Algunos países participantes se reservaban el derecho de adecuar sus concesiones a la reciprocidad obtenida en el mismo sector. En los debates mantenidos en la Ronda Kennedy sobre diversos sectores (aluminio, productos químicos, textiles de algodón, hierro y acero, y pasta de papel y papel), se propuso que los países participantes en el grupo sectorial procuraran reducir sus aranceles a determinados niveles de referencia, lo que se traduciría en una armonización de los aranceles aplicados por esos países. Así pues, la reciprocidad global en materia de aranceles quedaba complementada con una reciprocidad por productos específicos.

Por otra parte, durante la Ronda de Tokio y la Ronda Uruguay, la reciprocidad en las negociaciones arancelarias sólo constituía un término de la ecuación en las negociaciones de mayor amplitud y alcance sobre las medidas no arancelarias y sobre esferas más allá del comercio de mercancías (como fue el caso específico de las negociaciones de la Ronda Uruguay).

### **1.3 LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y EL PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD NO PLENA**

El principio de reciprocidad no plena significa que los PED no tienen que brindar reciprocidad o intercambiar concesiones comerciales en la misma cuantía en que lo hacen los PD durante las negociaciones comerciales.<sup>154</sup>

---

<sup>154</sup>WALLEY, John: *Special and Differential Treatment in the Millennium Round*, 1999, p. 6.

Esto es, esencialmente, que si como resultado de las negociaciones comerciales entre un PD y un PED, el PD decide, por ejemplo, reducir sus aranceles sobre productos agrícolas en un 10%, el PED no está obligado a actuar de la misma forma, toda vez que el Sistema Multilateral de Comercio reconoce el principio de reciprocidad no plena en virtud del cual el PED no es obligado a realizar concesiones recíprocas.

La necesidad de los PED de una consideración especial dentro del Sistema Multilateral de Comercio fue reconocida por primera vez cuando se añadió el artículo XXVIIIbis durante el período de sesiones de revisión del GATT en el año 1955. En el párrafo 3 de dicho artículo se estableció que en las negociaciones se tendrían en cuenta, entre otras cosas, *"la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales"*.<sup>155</sup>

Cuando en 1959 se propuso que el reglamento de las negociaciones de la Ronda Dillon (1960-1961) incluyera una disposición sobre concesiones unilaterales, se hizo observar que *"en el artículo XXVIIIbis se reconocen las necesidades particulares de esos países y que, además, cabe esperar que las partes contratantes lo tendrán en cuenta en las próximas negociaciones"* (traducción propia).<sup>156</sup> En marzo de 1961, el Secretario Ejecutivo del GATT presentó al Comité una nota explicativa en la que se decía que el párrafo 3 b) del artículo XXVIIIbis podía interpretarse en el sentido de que los PED no están sujetos siempre a una reciprocidad estricta.<sup>157</sup> Aunque en la Ronda Dillon no se reconoció expresamente el concepto de reciprocidad no plena, la

---

<sup>155</sup>Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio: "Los Textos Jurídicos. Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales". Publicaciones de la OMC. Ginebra-Suiza.2003.

<sup>156</sup>GATT, IBDD, 8º suplemento, p. 122. Citado en: Hoda, Anwarul: *"Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices"*. Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 56

<sup>157</sup>HODA, Anwarul: *"Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices"*. Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 57

Comunidad Económica Europea formuló la siguiente declaración: "*la Comunidad no tiene el propósito de exigir una reciprocidad absoluta por parte de los Países Menos Desarrollados [...]*"<sup>158</sup> (traducción propia). Posteriormente, en la Declaración Ministerial de 30 de noviembre de 1961, se dispuso que "*teniendo en cuenta la fase de desarrollo económico en que se hallan los países menos desarrollados, procede dar pruebas de más flexibilidad en lo que se refiere al grado de reciprocidad que cabe esperar de esos países*".(traducción propia).<sup>159</sup>

Fue en la Declaración Ministerial con la que se inició la Ronda Kennedy (1964-1967), en la que se estableció por primera vez el concepto de no reciprocidad. En ésta se estipulaba que "*en las negociaciones comerciales, no se escatimará ningún esfuerzo por reducir los obstáculos que entorpecen las exportaciones de los países poco desarrollados, pero los países desarrollados no pueden esperar que sean objeto de reciprocidad por parte de los países poco desarrollados*"<sup>160</sup> (traducción propia).

Los esfuerzos por desarrollar el concepto de no reciprocidad continuaron durante los debates en el Comité del Marco Jurídico e Institucional del GATT, cuyas recomendaciones se incorporaron posteriormente en la Parte IV del GATT. En los debates se estableció que de lo que se trataba era de no exigir plena reciprocidad por parte de los PED, más que de no exigir reciprocidad alguna, como algunos de ellos pedían. Ello implicaba que cabía esperar que los PED no contrajeran compromisos arancelarios equivalentes, sino compromisos proporcionales a sus respectivos niveles de desarrollo.<sup>161</sup> Es la idea reflejada en el párrafo 8 del

---

<sup>158</sup>GATT, IBDD, 10º suplemento, p.185. Citado en: Hoda, Anwarul: "*Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*". Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 56

<sup>159</sup>Ibidem, p. 57.

<sup>160</sup>GATT, IBDD, 11º suplemento, p. 51. Citado en: Hoda, Anwarul: "*Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*". Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 58

<sup>161</sup>Hoda, Anwarul: "*Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*".

artículo XXXVI y en su disposición suplementaria, en la que se dice que *"no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial."*<sup>162</sup>

Posteriormente, durante la Ronda Kennedy se pidió a los PED que, en vez de concesiones recíprocas, hicieran, a discreción, una contribución general al logro del objetivo global de la liberalización del comercio. El Presidente del Subcomité de participación de los países poco desarrollados en la Ronda Kennedy informó al Comité de Fomento del Comercio en los siguientes términos:

*"Los ministros convinieron en que no se tenía que esperar de los países en vías de desarrollo que concedieran la reciprocidad. Esta decisión ha sido confirmada ulteriormente con carácter jurídico oficial por haberse incluido en la Parte IV del Acuerdo General. Por consiguiente, no habrá un equilibrio entre las concesiones otorgadas en relación con los productos que revisten interés para los países en vías de desarrollo por los participantes desarrollados, por un lado, y la contribución que los participantes en vías de desarrollo aporten al logro del objetivo de la liberalización comercial, por otro, y que, según se ha acordado, se ha de evaluar teniendo en cuenta las necesidades de los países en vías de desarrollo en materia de progreso económico, hacienda y comercio. Se reconoce, pues, que los países en vías de desarrollo deben decidir ellos mismos la contribución que pueden aportar."*<sup>163</sup> (traducción propia)

---

Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 59.

<sup>162</sup>Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio: "Los Textos Jurídicos. Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales". Publicaciones de la OMC. Ginebra-Suiza.2003.

<sup>163</sup>GATT: "Las negociaciones Comerciales y los Países en Vías de Desarrollo: Informe del Presidente del Subcomité de la participación de los países poco desarrollados" COM.TD/W/37, párrafo 9. P. 3. Citado en: Organisation for Economic Co-operation and Development (OCDE): "The role of special and differential treatment at the trade, competition and development interface". COM/TD/DAFFE/CLP/Final. 2001. p.6

Durante la Ronda Tokio se prestó gran atención al concepto de reciprocidad no plena en las negociaciones mantenidas en el Grupo sobre el Marco Jurídico, en las que los PED presentaron algunas propuestas para concretar el concepto. En comunicaciones presentadas por Brasil se formulaban las siguientes propuestas: las contribuciones hechas por los PED en las negociaciones comerciales debían estar directamente vinculadas con el aumento de los beneficios para ellos resultantes de dichas negociaciones; la evaluación de una concesión no debía basarse en el comercio abarcado, sino en su repercusión relativa en la economía nacional y, en particular, en las corrientes comerciales; debía autorizarse a los PED a negociar plurilateralmente; debía establecerse una disposición en virtud de la cual un PED otorgara una sola concesión a cambio de varias concesiones diferentes, y se debía escalonar o diferir la aplicación de las concesiones por parte de los PED.<sup>164</sup>

No obstante, la Cláusula de Habilitación resultante de las negociaciones en el marco de la Ronda Tokio no dio cabida a las propuestas planteadas por Brasil, sino que, por el contrario, el párrafo 7 de dicha Cláusula se limitó a desarrollar el concepto de reciprocidad gradual ya incorporado en el párrafo 8 del artículo XXXVI. A saber, el párrafo 7 de la referida Cláusula de Habilitación estableció que los PED que, en general, se hayan beneficiado de la aplicación de un nivel menor de obligaciones en el marco del GATT y, en particular, del concepto de no reciprocidad en las negociaciones comerciales, deberán asumir más obligaciones y aumentar sus contribuciones y concesiones de manera autónoma a medida que mejore su situación comercial y se desarrolle su economía.<sup>165</sup> En la Declaración de Punta del Este del 20 de septiembre de 1986, por la cual se dio inicio a la

---

<sup>164</sup>Hoda, Anwarul: "*Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*". Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 65

<sup>165</sup>Decisión sobre *Tratamiento Diferenciado y más favorable, reciprocidad y plena participación de los Países en Desarrollo* del 28 de noviembre de 1979. Documento L/4903. [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/enabling1979\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling1979_s.htm)



Ronda Uruguay, se reprodujeron prácticamente los términos utilizados en la Parte IV del GATT y en la Cláusula de Habilitación con respecto a la no reciprocidad.<sup>166</sup>

#### **1.4 APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD NO PLENA EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO**

Durante la Ronda Kennedy (1964-1967), cuyo inicio se anunció con la adopción de una Resolución el 21 de mayo de 1963, se produjeron dos importantes cambios en las modalidades de negociación. En primer lugar, se acordó que las negociaciones arancelarias respecto a los productos industriales se celebrarían sólo entre PD, con base en un plan de "*reducciones arancelarias lineales sustanciales*".<sup>167</sup> En segundo lugar, aunque la norma general que regía las negociaciones seguía siendo el principio de reciprocidad, se acordó que "*los países desarrollados no pueden esperar que sean objeto de reciprocidad por parte de los países poco desarrollados*".<sup>168</sup>

Los países industrializados ni siquiera presentaron formalmente listas de peticiones a los PED para negociar la reducción de los aranceles aplicados a productos de interés para ellos. Algunos se limitaron a facilitar a los PED una lista de sugerencias para que realizaran contribuciones al logro del objetivo de la liberalización del comercio. En ellas no sólo figuraban sugerencias sobre la reducción selectiva de los aranceles elevados, la eliminación de los márgenes preferenciales y la consolidación de la mayoría

---

<sup>166</sup>Declaración Ministerial de Punta del Este de 20 de Septiembre de 1986. [http://www.sice.oas.org/trade/Punta\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/trade/Punta_s.asp)

<sup>167</sup>Hoda, Anwarul: "*Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*". Cambridge University Press. Reino Unido. 2002. p. 23

<sup>168</sup>Ibidem, p. 23

de los aranceles a los tipos aplicados, sino también posibles disposiciones sobre medidas no arancelarias como las prescripciones onerosas en materia de documentación, los tipos de cambio especiales, los depósitos previos a la importación, las prácticas del comercio de Estado, los derechos consulares, la contratación pública, las restricciones a la importación de bienes de capital, la administración de las restricciones a la importación, las prescripciones en materia de etiquetado, etc. Se les sugirió, asimismo, que consideraran la reducción de los obstáculos a las importaciones procedentes de otros PED.<sup>169</sup>

En respuesta, los PED más avanzados redujeron sus aranceles o los consolidaron en niveles iguales o superiores a los vigentes en el caso de determinadas partidas. Al mismo tiempo, manifestaron que las medidas que ya habían tomado para liberalizar el régimen de licencias de importación, para la eliminación o reducción de los depósitos previos a la importación o para la exención de los derechos consulares, constituían contribuciones a la liberalización del comercio. Asimismo, algunos PED expresaron su disposición a realizar contribuciones a la liberalización del comercio mediante la adopción de medidas encaminadas a aumentar los intercambios comerciales entre ellos.<sup>170</sup> En resumen, podría decirse que durante la Ronda Kennedy los PED fueron objeto de amables exhortaciones más que de duras negociaciones.

Durante la Ronda de Tokio, la actitud hacia los PED fue más exigente. Al hacer sus ofertas iniciales algunos PD declararon que, aunque suscribían el concepto de no reciprocidad, tratarían de lograr contribuciones apropiadas de los PED más avanzados. Sin embargo, respecto a los productos

---

<sup>169</sup> *Ibíd.*, p. 44

<sup>170</sup> *Ibíd.*, p. 44

tropicales<sup>171</sup>, la mayor parte de los PD no exigieron reciprocidad alguna. Cabe destacar, que Estados Unidos sí obtuvo de algunos PED cierta reciprocidad, toda vez que logró concluir acuerdos bilaterales en los que estos últimos enumeraban medidas de liberalización del régimen de licencias de importación y de otros obstáculos, como los recargos a la importación, contrayendo el compromiso de mantenerlas a cambio de la aplicación anticipada de las ofertas de los Estados Unidos sobre los productos tropicales.

Sólo unos cuantos PED participaron en las principales negociaciones arancelarias de la Ronda de Tokio, las cuales finalizaron con la firma del Protocolo de Ginebra el 30 de junio de 1979<sup>172</sup>. El Protocolo de Ginebra (1979) fue firmado por todas las partes contratantes desarrolladas, pero sólo por cuatro PED: Argentina, Jamaica, Rumania y Yugoslavia. No obstante, las negociaciones entre algunos PD y los PED prosiguieron tras la firma del referido Protocolo y varios PED firmaron el Protocolo Adicional al Protocolo de Ginebra hacia finales de 1979<sup>173</sup>. Esos países fueron: Brasil, Chile, Corea, Costa de Marfil, Egipto, Haití, la India, Indonesia, Israel, Malasia, Pakistán, Perú, República Dominicana, Singapur, Uruguay y Zaire. También firmaron el Protocolo Adicional las Comunidades Europeas y Canadá, que habían otorgado concesiones adicionales durante las negociaciones con los PED.

Posteriormente, en el marco de la Ronda Uruguay, aunque se aceptaban las mismas normas sobre reciprocidad no plena aplicadas en la Ronda de Tokio, se produjo un cambio importante en la actitud de los PED. La mayor parte de ellos ya había realizado una liberalización arancelaria

<sup>171</sup>Son aquellos productos agrícolas producidos en la franja hemisférica tropical, principalmente por Países en Desarrollo. Ver: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura: "Glosario de términos de Comercio Agroalimentario". Lima-Perú. Julio 1997.

<sup>172</sup>Protocolo de Ginebra de fecha 30 de junio de 1979. [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21979A0630\(01\):ES:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21979A0630(01):ES:HTML)

<sup>173</sup>Protocolo Adicional de Ginebra de 1979. [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21979A1122\(02\):ES:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21979A1122(02):ES:HTML)

sustancial en el marco de reformas económicas más amplias y habían decidido acelerar el ritmo de su integración en la economía mundial. Por consiguiente, estaban deseando demostrar que tenían sumo interés en participar plenamente en las negociaciones arancelarias. No obstante, los PED se beneficiaron de la aplicación del concepto de no reciprocidad.

En primer lugar, con respecto a los aranceles aplicados a los productos industriales, no se esperaba de ellos que alcanzaran el objetivo fijado para las reducciones globales. En segundo lugar, respecto a los aranceles aplicados a los productos agropecuarios, se les pidió que redujeran sus aranceles en sólo dos terceras partes del promedio simple de reducción del 36 por ciento fijado para los demás. En su caso, la reducción mínima con respecto a cada línea de productos era del 10 por ciento, en vez del 15 por ciento. Otra ventaja que obtuvieron fue la aplicación de los compromisos de reducción en 10 años, en tanto que los demás sólo disponían de seis. A los países menos adelantados no se les pidió que realizaran reducción arancelaria alguna.

En el caso de productos sujetos a derechos de aduana propiamente dichos sin consolidar, se dio a los PED flexibilidad para ofrecer consolidaciones de tipos máximos. Con respecto a los aranceles aplicados a los productos industriales, se pidió a algunos de ellos que se sumaran a las iniciativas sectoriales "*cero por cero*"<sup>174</sup> o de armonización, pero finalmente sólo tres (Corea, Hong Kong y Singapur) se sumaron a esos acuerdos. No obstante, las concesiones otorgadas por los PED fueron bastante sustanciales, especialmente si se comparan con los compromisos por ellos

---

<sup>174</sup>“Propuesta cero por cero” se denomina al enfoque basado en peticiones y ofertas en materia de negociaciones sobre aranceles industriales, cuyo propósito es eliminar los aranceles sobre una base de reciprocidad. La propuesta “cero por cero” se adoptó durante la Ronda Uruguay, a fin de eliminar los aranceles en los sectores con una gran actividad comercial. Ver: Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional: “Glosario de términos”. Ginebra-Suiza. 2003.

contraídos en rondas anteriores.

Así pues, se observará que, aunque las normas de no reciprocidad en las negociaciones comerciales entre PED y PD han seguido siendo las mismas a lo largo de los tres últimos decenios (y tres rondas), la participación de los PED y el alcance de sus contribuciones han ido aumentando progresiva y significativamente.

En la próxima parte, se hará una revisión de la evolución de las negociaciones arancelarias sobre productos no agrícolas a lo largo de la Ronda Doha, para luego evaluar el tratamiento del principio de reciprocidad no plena en el marco de esta ronda de negociaciones.

## **2. NEGOCIACIONES SOBRE ACCESO A MERCADOS PARA PRODUCTOS NO AGRICOLAS EN EL MARCO DE LA RONDA DOHA**

Tal como se ha señalado anteriormente, mientras tras la culminación de la Ronda Uruguay los miembros de la OMC asumieron el compromiso explícito de celebrar negociaciones en servicios y productos agrícolas antes del año 2000, en lo que respecta al área de Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas (NAMA, por sus siglas en inglés) no se contrajeron compromisos similares. No obstante, el Programa de Trabajo acordado en el marco de la Conferencia Ministerial de Doha cambió la situación, toda vez que se incluyeron compromisos de negociación en esta materia.

Las negociaciones sobre NAMA abarcan una amplia gama de productos no agrícolas, incluidos los peces y los productos forestales, y su objetivo es la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias. En efecto, de

acuerdo con el mandato negociador establecido en el párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha, las negociaciones tienen el objetivo de reducir (o eliminar) los aranceles, incluyendo la reducción (o la eliminación) de las crestas arancelarias, los aranceles elevados, la progresividad arancelaria y los obstáculos no arancelarios. Asimismo, el mandato establece que la reducción o eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios debe dirigirse especialmente a productos de interés exportador para los PED, cuyas necesidades e intereses se tendrán totalmente en cuenta durante las conversaciones, *incluso mediante el establecimiento de compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena.*

El mandato también hace referencia al párrafo 50 de la Declaración de Doha, el cual establece que *“las negociaciones [...] tendrán plenamente en cuenta el principio del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los países menos adelantados”* tal y como lo recogen las disposiciones del GATT/OMC. El mandato apuesta, además, por la elaboración de estudios e instrumentación de medidas de creación de capacidad destinadas a ayudar a los Países Menos Adelantados (PMA's) a participar efectivamente en las negociaciones.<sup>175</sup>

Por otro lado, es importante resaltar, que estas negociaciones son parte integral de las negociaciones de la Ronda de Doha y, originalmente, junto con todo el paquete de negociación, debían concluir el 01 de enero de 2005.

---

<sup>175</sup>Párrafo 16 Declaración Ministerial de Doha (WT/MIN(01)DEC/1): “Convenimos en celebrar negociaciones que tendrán por finalidad, según modalidades que se acordarán, reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. La cobertura de productos será amplia y sin exclusiones a priori. En las negociaciones se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, previendo, entre otras cosas, que no haya una reciprocidad plena en los compromisos de reducción, de conformidad con las disposiciones pertinentes del artículo XXVIII**bis** del GATT de 1994 y las disposiciones citadas en el párrafo 50 *infra*. A tal fin, las modalidades que se acuerden incluirán estudios y medidas de creación de capacidad apropiados destinados a ayudar a los países menos adelantados a participar efectivamente en las negociaciones”

Cabe destacar también, que los temas en negociación forman parte de un todo único (*single undertaking*), por lo que el resultado de las negociaciones constituye un conjunto de derechos y obligaciones que los miembros deben aceptar en su totalidad. En consecuencia, el equilibrio de derechos y obligaciones tiene que ser garantizado a nivel de todo el paquete de negociación.<sup>176</sup>

Las aspiraciones de la actual ronda de negociaciones son mucho mayores a las de rondas anteriores, en el sentido de que los compromisos que los Miembros deben asumir son superiores. Según palabras de Pascal Lamy, actual Director General de la OMC:

*“En esta Ronda, los Miembros han adoptado un nivel de ambición equivalente al triple o incluso al cuádruplo del fijado en la Ronda Uruguay. En consecuencia, han decidido sustituir las reducciones medias por un método que permita recortar sustancialmente los aranceles respecto de todos y cada uno de los productos. Además, han acordado que los aranceles más elevados sean objeto de mayores reducciones. Por ello, al contrario de la Ronda Uruguay, los países ya no podrán escudarse en sus aranceles más altos.”<sup>177</sup>*

Hasta ahora, las negociaciones han conocido una serie de momentos claves en el proceso para el establecimiento de modalidades de negociación. Al principio de las negociaciones, los miembros se centraron en la elaboración de un programa de trabajo, el cual, tras largos debates, se adoptó en julio de 2002. Como elemento importante, el documento estableció finales de mayo de 2003 como fecha límite para el establecimiento de modalidades de negociación.<sup>178</sup>

---

<sup>176</sup>Las negociaciones sobre NAMA se realizan por conducto del Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados para Productos no Agrícolas, el cual reporta al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) Por su parte, el CNC es un órgano establecido en virtud de la Declaración Ministerial de Doha y se le encomendó el establecimiento de órganos subsidiarios de negociación encargados de los distintos temas de negociación. Funciona bajo la autoridad del Consejo General y su presidencia la ejerce el Director General de la OMC. Ver: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/tnc\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/tnc_s.htm)

<sup>177</sup> PASCAL, Lamy. “Discurso con ocasión del 20º Aniversario del Grupo de Cairns”, 20 de septiembre de 2006.

<sup>178</sup>Los participantes acordaron también que los bienes y servicios ecológicos deberían incluirse en las conversaciones sobre NAMA y no en el grupo de negociación sobre Medio Ambiente. Ver: Párrafo 31 (iii) de la

Las negociaciones sobre NAMA se han enfocado sobre tres aspectos: (1) la fórmula de reducción arancelaria, (2) las iniciativas sectoriales y (3) las flexibilidades para los PED<sup>179</sup>. Al respecto, los PD han argumentado que las negociaciones sobre las iniciativas sectoriales y la fórmula de reducción arancelaria deben avanzar paralelamente; mientras que algunos PED han insistido sobre la necesidad de que la fórmula sea el primer asunto a resolver.

En efecto, la definición de la fórmula de reducción arancelaria se ha convertido en el principal foco de atención y discusión entre los miembros participantes en la negociación, y desde el comienzo se presagiaba que la Fórmula Suiza sería el foco de las discusiones, toda vez que posee una estructura que asegura el cumplimiento del mandato de negociación, especialmente en lo que se refiere a la “reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria...” Dada la importancia de la fórmula, algunos Países Miembros, incluyendo China, la Unión Europea, India, Japón, la República de Corea y los Estados Unidos, presentaron sus propias fórmulas de reducción arancelaria.

Basándose en estas propuestas, el Presidente del Grupo de Negociación, Pierre Louis Girard<sup>180</sup>, presentó su propia fórmula de reducción arancelaria conocida como la Fórmula Girard.<sup>181</sup> Pierre Louis Girard presentó la primera propuesta de modalidades en fecha 16 de mayo de 2003, donde los principales elementos incorporados fueron: una Fórmula tipo Suiza; una iniciativa sectorial para la eliminación total de aranceles en siete sectores<sup>182</sup>; y

---

Declaración Ministerial de Doha.

<sup>179</sup>KANG MOONSUNG, Kiep: “*Formulas for Industrial Tariff Reduction and Policy Implications*”. Asia Pacific Research and Training Network on Trade. Septiembre 2005.

<sup>180</sup>Pierre Louis Girard, Embajador de Suiza, ocupó el cargo de Presidente hasta febrero de 2004.

<sup>181</sup>Proyecto de Elementos para las Modalidades para las Negociaciones sobre Productos No Agrícolas, TN/MA/W/35, 16 de mayo de 2003. Ginebra-Suiza. Organización Mundial del Comercio.

<sup>182</sup>Partes y componentes de vehículos; piedras, gemas y metales preciosos; textiles y vestidos; artículos de cuero; calzado; electrónica y productos eléctricos así como pescado y productos del pescado.



algunos elementos de trato especial y diferenciado (TED) para los PED. Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos desplegados, los Miembros no lograron alcanzar acuerdo sobre las modalidades de negociación.

En este punto, resulta importante establecer la diferencia entre una “Fórmula Suiza” y una “Fórmula tipo Suiza” o, lo que es lo mismo, una “Fórmula Suiza modificada”. A saber, la “Fórmula Suiza” fue inicialmente propuesta durante la Ronda Tokio (1973-1979) y aplicada por los PD. La fórmula tiene la siguiente forma:

$$t_1 = \frac{t_0 \times A}{t_0 + A}$$

, donde  $t_1$  es el arancel final,  $t_0$  el arancel inicial, y  $A$  es un coeficiente cuyo valor está sujeto a negociación y que determinará el nivel máximo del arancel final

Esta fórmula tiene la propiedad de reducir significativamente la brecha entre los aranceles altos y bajos, trayendo consigo la armonización arancelaria entre los productos. En efecto, los aranceles elevados se reducen en mayor proporción que los aranceles bajos, y los aranceles extremadamente altos se reducen justo por debajo del techo determinado por el coeficiente  $A$ .

En lo que respecta a la Fórmula tipo Suiza propuesta en el Texto Girard, la estructura es la siguiente:

$$t_1 = \frac{A \times t_a \times t_0}{A \times t_a + t_0}$$

, donde  $t_1$  y  $t_0$  son el arancel final y el arancel inicial, respectivamente,  $t_a$  es el promedio de los aranceles consolidados y que será distinto de acuerdo con el promedio de cada país, y  $A$  es el coeficiente con un valor único que han de determinar los Países Miembros.

Comparada con la “Fórmula Suiza”, resalta que el coeficiente A de la Fórmula Girard o Tipo Suiza se divide en dos ( $A$  y  $ta$ ), esto con la finalidad de que el resultado final sea reflejo de las características particulares de cada país.

Posteriormente, durante la Conferencia Ministerial de Cancún celebrada en septiembre de 2003, un segundo texto sobre NAMA fue propuesto, el llamado Texto Derbez<sup>183</sup>. El referido texto fue preparado con base en el Texto Girard, aunque fue menos concluyente sobre la forma y el formato de la fórmula. El texto sólo hizo referencia a una fórmula no lineal, aplicada línea por línea con efecto armonizador de los aranceles y a un proyecto de iniciativa sectorial que no especificaba los sectores que estarían comprendidos.<sup>184</sup> El referido texto no fue aprobado en Cancún debido a la oposición de los PED, en particular de los países del G-90.<sup>185</sup> La falta de acuerdo en materias de desarrollo y en otras áreas, especialmente referidas al sector agrícola y los temas Singapur, fueron la causa de la falta de consenso entre las delegaciones. De allí, que la Declaración Ministerial de Cancún de fecha 14 de septiembre de 2003<sup>186</sup>, se limitara a dar cuenta sobre la falta de acuerdos entre los miembros.<sup>187</sup> La declaración reconoció que era necesario continuar el tra-

---

<sup>183</sup> Así se denominó, de manera no oficial, al Proyecto de Texto Ministerial compilado por el Presidente de la Conferencia Ministerial, el Secretario de Relaciones Exteriores de México, Luis Ernesto Derbez, y distribuido el 13 de septiembre de 2003. JOB(03)/150/Rev.2

<sup>184</sup> Proyecto de Texto Ministerial de Cancún: Anexo “Marco para el establecimiento de modalidades relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas”. JOB(03)/150/Rev.2

<sup>185</sup> El G90 comprende a los países del Grupo Africano, a los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) y al grupo de los países menos adelantados. Su principal preocupación es el impacto que la Ronda Doha para el Desarrollo pueda acarrear en materia de erosión de preferencias comerciales, pérdida de ingresos aduaneros e imposición de nuevas cargas legales y administrativas. Uno de los temas centrales de su “lucha” es el algodón, y en ese aspecto el grupo apoya a los países productores del centro y oeste de África. Ver: Sitio Web de la BBC: *¿Quién es quién en la OMC?* [http://www.bbc.co.uk/spanish/specials/1719\\_omc\\_quien/page6.shtml](http://www.bbc.co.uk/spanish/specials/1719_omc_quien/page6.shtml)

<sup>186</sup> Declaración Ministerial de Cancún: WT/MIN(03)/20

<sup>187</sup> Semanas antes y durante el desarrollo de la Conferencia Ministerial de Cancún se gestaron diversos grupos representativos de países, entre los cuales el grupo liderado por Brasil y conocido como G-20 ó G-22 logró gran notoriedad. El G-22 también denominado G-20 +, estaba constituido inicialmente por 17 países en desarrollo que reaccionaron a la propuesta agrícola de la Unión Europea-Estados Unidos (13 de agosto de 2003), por encontrarla insuficiente en materia de liberalización agrícola. Este Grupo se convirtió luego en G-20 y coordinado por Brasil presentó un documento de propuestas (20 de agosto de 2003) para constituir el G-21 al inicio de la conferencia. Otro grupo gestado un día antes de la Conferencia fue el G-33, el cual estaba conformado inicialmente por 23 países en desarrollo que representaban una alianza por los Productos Estratégicos y el Mecanismo de Salvaguardias especiales en el sector agrícola. Por su parte, los países de la Unión Africana (UA), de África, Asia y Pacífico (ACP) y los Países Menos Adelantados (PMA), formaron lo que se denominó la Gran Alianza. Este grupo,

bajo en algunas áreas fundamentales e instó a los negociadores a continuar trabajando sobre los temas pendientes.

En este contexto, se solicitó al Presidente del Consejo General (CG) que, en estrecha colaboración con el Director-General, coordinase los trabajos pendientes y convocase una reunión de alto nivel del CG, no más tarde del 15 de diciembre de 2003, con el objetivo de emprender las acciones necesarias para que los Miembros avanzaran hacia la finalización de las negociaciones dentro de los plazos establecidos. Adicionalmente, los Ministros plantearon su deseo de congelar los elementos del texto relativos a las áreas en las que se había alcanzado un alto nivel de convergencia.

Más tarde, en fecha 1º de agosto de 2004, en virtud de un paquete de acuerdos marco denominado ***“paquete de julio”***<sup>188</sup>, se materializó un intento por superar la dinámica de diferencias y dificultades expresadas en Cancún. A través de este paquete se reafirmaron los compromisos adquiridos en Doha, se establecieron orientaciones de negociación en torno a diversos temas y se renovó el compromiso de seguir negociando. También se prorrogó el plazo de trabajo previsto, sin definir su término, y se confirmó la Conferencia Ministerial que se celebraría en Hong Kong del 13 al 18 de diciembre del 2005.

En lo que a NAMA se refiere, el Anexo B del *“paquete de julio”* contiene el *“Marco para el establecimiento de modalidades relativas al acceso a los mercados”*. Pese a que en dicho marco se indicaba que aún era necesario negociar para llegar a modalidades precisas, en él se establecieron orienta-

---

que se creó el segundo día de la conferencia, demandaba un marco agrícola equilibrado.

<sup>188</sup> Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004: WT/L/579

ciones de negociación contentivas de los siguientes elementos<sup>189</sup>:

- a) Una fórmula de desgravación no lineal para la rebaja arancelaria aplicada línea por línea, sin exclusiones y sobre la base de aranceles consolidados.
- b) Un componente sectorial para la eliminación o armonización arancelaria, orientado a productos de interés exportador para los PED.
- c) Flexibilidad para los PED, mediante mayores plazos y menor grado de recortes, pero con aumentos en la consolidación.
- d) Necesidad de abordar la erosión de preferencias o el alto grado de dependencia de los ingresos arancelarios.

La sexta Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong en diciembre de 2005, adoptó una Declaración Ministerial<sup>190</sup> en la que se reafirmaron las declaraciones y decisiones adoptadas en Doha, así como la decisión del Consejo General del 01 de agosto de 2004 (*Paquete de Julio*). Esta Declaración no produjo suficientes resultados aplicables que permitieran la evolución de las negociaciones. Sin embargo, es importante destacar la adopción de una Fórmula Suiza (párrafo 14), así como la inclusión de un párrafo (párrafo 24) que encomienda a los negociadores asegurar un nivel de ambición comparable entre el acceso a mercados para productos agrícolas y en NAMA, agregando, además, que ese nivel de ambición debía ser alcanzado de manera proporcionada y equilibrada, compatible con el trato especial y diferenciado.

---

<sup>189</sup>Se propone un tratamiento para los aranceles no consolidados con parámetros por definir. Por otra parte, se excluye a los países menos adelantados de la fórmula y de las iniciativas sectoriales, pero se les demanda mayor consolidación y se plantea que los restantes países les otorguen mayor acceso libre en el plazo de un año, una vez concluido el proceso de negociación. Adicionalmente, con el objeto de finalizar las modalidades, se encomienda al Grupo de Negociación que trate estas cuestiones rápidamente en forma coherente con el mandato del párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha y con el equilibrio global establecido en el mismo. Ver: Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004: WT/L/579. Anexo B.

<sup>190</sup>Declaración Ministerial de Hong Kong. Documento WT/MIN(05)/DEC de fecha 22 de diciembre de 2005.

De acuerdo con el párrafo 14 de la Declaración Ministerial de Hong Kong, los Miembros adoptan una Fórmula Suiza con coeficientes a niveles que entre otras cosas:

- Reducirán o, según corresponda, eliminarán los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los Países en Desarrollo; y
- Tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los Países en Desarrollo, incluso mediante la **reciprocidad no plena** en los compromisos de reducción.

En otras palabras, la declaración hace obligatorio y vinculante establecer coeficientes en la fórmula que reduzcan o eliminen las crestas y la progresividad arancelaria y que, además, honren la reciprocidad no plena, razón por lo cual los coeficientes que no cumplan con estas condiciones no podrán ser parte de la fórmula. En esta ecuación, la interpretación del PRNP constituye la clave para la determinación de los coeficientes en la Fórmula Suiza.

Ahora bien, la palabra “**coeficientes**” en el párrafo 14 de la Declaración Ministerial de Hong Kong podría significar dos cosas: 1) una Fórmula Suiza con dos coeficientes, uno para PD y otro para PED, o; 2) una Fórmula Suiza con 2, 3 ó  $n$  número de coeficientes. A partir de entonces, las negociaciones entre los miembros han estado signadas por el debate sobre cuál de las dos interpretaciones debería prevalecer.

Aunque la Declaración dispuso el establecimiento de modalidades no

más tarde del 30 de abril de 2006, los trabajos no pudieron concluir en la fecha prevista, por lo que las tareas del programa prosiguieron a lo largo del año 2007, 2008 y 2009. Como hemos visto, en el caso de las negociaciones sobre NAMA, uno de los aspectos en los que persiste el disenso es sobre la fórmula de reducción arancelaria y, más específicamente, sobre la interpretación que debe dársele a la palabra “*coeficientes*” inserta en el párrafo 14 de la Declaración y de cómo debe reflejarse el principio de reciprocidad no plena en las reducciones que se acuerden.

## **2.1 EL PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD NO PLENA EN LAS NEGOCIACIONES SOBRE NAMA EN EL MARCO DE LA RONDA DE DOHA**

A pesar de las cláusulas contenidas en la Declaración Ministerial de Doha para salvaguardar los intereses de los PED, los PD han asumido posiciones agresivas para el logro de condiciones de mayor acceso al mercado de los PED. Por otro lado, los PED han abogado por el mantenimiento de condiciones de flexibilidad cónsonas con el *Principio de Reciprocidad No Plena* (PRNP), principio que, en este contexto, requeriría que los recortes arancelarios trajeran consigo, *ceteris paribus*, una mejora en la balanza comercial de los PED *vis-à-vis* los países industrializados.

Como ocurre generalmente con relación al trato especial y diferenciado, la interpretación sobre el “*principio de reciprocidad no plena*” siempre ha sido un asunto debatible. Sin embargo, la más común y aceptable interpretación del mismo es que los PED deberían asumir condiciones menos rigurosas que las asumidas por los PD. De allí, que en el contexto de las negociaciones sobre aranceles industriales, el PRNP implique que los PED asuman

compromisos de reducción arancelaria menores que los asumidos por los PD.

Otra parte importante de la interpretación del PRNP es que la aplicación del principio debería garantizar una “*diferencia substancial*” entre los porcentajes de reducción que los PED y PD apliquen, pues solo así podría asegurarse su implementación en términos reales. Esto conlleva a la cuestión de *cuál debería ser esa diferencia substancial para asegurar una reciprocidad no plena real*. Al respecto, si tomamos como referencia la diferencia propuesta en las negociaciones agrícolas, los PED deberían asumir, al menos, 2/3 de los compromisos de reducción arancelaria que adopten los PD.<sup>191</sup> De acuerdo con esto, si un PD realiza una reducción arancelaria promedio de 70%, los PED deberían comprometerse a reducir al menos 2/3, es decir un 46%.

Sin embargo, el PRNP tiene sus limitaciones, especialmente en los casos donde las tarifas arancelarias de los PD son ya muy bajas. Por ejemplo, si el arancel de un PD se reduce de 4% a 0%, ello significaría una reducción del 100%. Este recorte arancelario, sin embargo, sólo cambiaría el precio de 104 unidades a 100 unidades. Por otro lado, si un PED tiene que reducir su arancel inicial de 30% en una magnitud equivalente a 2/3 de 100%, es decir en un 66%, daría como resultado un arancel final de 10%, lo cual representaría una reducción del precio del producto de 130 unidades a 110 unidades. En este caso, aunque se consigue una aplicación real del PRNP, los PED pueden llegar a perder, toda vez que el producto procedente de los PD será más barato en el mercado de los PED, esto asumiendo que no ocurra un cambio significativo en el precio del bien producido por estos últimos. De lo dicho anteriormente, se desprende que los coeficientes en la Fórmula Suiza deberían ser tales que permitan una aplicación real del *Principio de Recipro-*

---

<sup>191</sup>Centre for Trade and Development: “*Industrial Tariff and South Asia: Interpreting for Development*”. Nueva Delhi, julio 2006. pág. 11.

*idad No Plena*. De allí, que la posibilidad de honrar este principio en las negociaciones sobre NAMA pase por definir el porcentaje en que los PD deberían reducir sus niveles arancelarios.

El párrafo 14 de la Declaración Ministerial de Hong Kong es un instrumento útil para definir el porcentaje aproximado de reducción que deberían aplicar los PD. Dicho párrafo establece que los coeficientes en la Fórmula Suiza reducirán o eliminarán la progresividad y las crestas arancelarias. En este sentido, podría tomarse como ejemplo el arancel consolidado de 8,6% para textiles y confección en los Estados Unidos, el cual es casi tres veces el promedio arancelario de este país (3,2%) para los productos no agrícolas<sup>192</sup>. Este es un claro caso de cresta arancelaria que para ser eliminada requeriría llevar el arancel de 8,6% a al menos 3%, lo cual constituye una reducción del 65% que ameritaría la utilización de un coeficiente de 5 dentro de la estructura de la Fórmula Suiza<sup>193</sup>. Ahora bien, atendiendo los parámetros que más arriba hemos identificado para la real aplicación del PRNP, en el caso de la India, por ejemplo, su arancel promedio consolidado de 26,3% para productos del sector textil y confección debería reducirse en una proporción de al menos 2/3 de 65%, es decir, en un 43%<sup>194</sup>. Tras una reducción equivalente al 43%, el arancel promedio consolidado de la India sería 14,2%, para lo cual habría que emplear un coeficiente de 30 dentro de la estructura de la Fórmula Suiza.

En los casos anteriores, los coeficientes en la Fórmula Suiza serían de 5 para los PD y de 30 para los PED, valores muy diferentes a los propuestos

---

<sup>192</sup>De manera similar, la Unión Europea tiene un promedio arancelario de 4% para los productos no agrícolas, mientras que mantiene un arancel de 7,9% para el sector de textiles y confección, el cual es casi el doble de l promedio arancelario. Organización Mundial del Comercio: *Perfiles Arancelarios 2008*. Ginebra-Suiza. 2008

<sup>193</sup>RANJAN, Prabhash: *Industrial Tariffs and South Asia: Interpreting for development*. Centre for Trade and Development. Julio 2006. p. 12-13.

<sup>194</sup>Ibidem, 13.



por los países industrializados en la mesa de negociaciones. Por ejemplo, la Unión Europea propuso que el valor de los coeficientes tanto para PD como para PED fuese el mismo. De manera similar, Estados Unidos propuso que los coeficientes para PD y PED fuesen distintos, pero no muy alejados el uno del otro. Una de las razones por la que Estados Unidos propone coeficientes con valores cercanos el uno del otro, se debe al interés manifiesto que tiene este país de asegurar una “*verdadera mejora*” en las condiciones de acceso al mercado de los PED, lo cual, según sus propios voceros, sólo será posible si se reduce no sólo el arancel consolidado, sino el arancel que los países realmente aplican (arancel aplicado).

Evidentemente, los PED han rechazado las propuestas y los argumentos esgrimidos por los PD, toda vez que ponen en peligro el “*espacio de política*” indispensable para su desarrollo económico, así como el principio de reciprocidad no plena consagrado en la Declaración Ministerial de Doha y reiterado en los compromisos suscritos a posteriori.

Incluso asumiendo el cumplimiento meramente técnico del PRNP y reduciendo el arancel promedio de la India para productos del sector textil y confección en un 50%, el coeficiente de reducción tendría que ser 26, y este último todavía es 5 veces superior al coeficiente que emplearían los PD. Este es sólo un ejemplo conservador de por qué la propuesta de Estados Unidos de que el valor de los coeficientes para ambas categorías de países estén lo más cercanos el uno del otro debe ser rechazada por violatoria del PRNP. A continuación se presenta una demostración de los resultados que obtendrían tanto los países desarrollados como en desarrollo en cada caso:

<b>Demostración de los niveles en los cuales los coeficientes garantizarían un real PRNP: País Desarrollado</b>			
<b>Arancel inicial</b>	<b>% de reducción</b>	<b>Arancel final Coeficiente</b>	<b>Coeficiente</b>
8,6	65	35	5

<b>Demostración de los niveles en los cuales los coeficientes garantizarían un real PRNP: País en Desarrollo</b>			
<b>Arancel inicial</b>	<b>% de reducción</b>	<b>Arancel final Coeficiente</b>	<b>Coeficiente</b>
26,3	43	14,2	30

**Fuente:** Centre for Trade and Development: *"Industrial Tariff and South Asia: Interpreting for Development"*. Nueva Delhi

<b>Demostración de los niveles en los cuales los coeficientes asegurarían una aplicación meramente técnica del PRNP: País Desarrollado</b>			
<b>Arancel inicial</b>	<b>% de reducción</b>	<b>Arancel final Coeficiente</b>	<b>Coeficiente</b>
8,6	65	3	5

<b>Demostración de los niveles en los cuales los coeficientes asegurarían una aplicación meramente técnica del PRNP: País en Desarrollo</b>			
<b>Arancel inicial</b>	<b>% de reducción</b>	<b>Arancel final Coeficiente</b>	<b>Coeficiente</b>
26,3	50	13,1	26

**Fuente:** Centre for Trade and Development: *"Industrial Tariff and South Asia: Interpreting for Development"*. Nueva Delhi

En este contexto, la ventaja que el párrafo 14 ofrece a los PED es que pone fin a las aspiraciones de Estados Unidos y la UE con relación a cuáles deberían ser, para sus efectos, los porcentajes de reducción arancelaria. La otra ventaja, desde el punto de vista de los PED, es que exige que los coeficientes que se acuerden reduzcan o eliminen las crestas y la progresividad arancelaria y, al mismo tiempo, que se honre la reciprocidad no plena en los compromisos de reducción que adquieran los PED. Ahora bien, la cuestión es cuál de las dos interpretaciones del párrafo 14 (descritas en la parte anterior) se utilizará para la estructuración de los coeficientes en la fórmula.

Con base en las dos posibles interpretaciones que pueden dársele a la palabra “coeficientes” inserta en el párrafo 14 de la Declaración Ministerial de Hong Kong,<sup>195</sup> a continuación se describen las propuestas de reducción arancelaria que han acaparado mayor atención de parte de las delegaciones en el ámbito del Grupo de Negociación sobre NAMA<sup>196</sup>.

**1. Fórmula Suiza Simple con Dos Coeficientes:** Uno de los países defensores de esta interpretación ha sido Estados Unidos, quien en comunicación presentada en fecha 21 de marzo de 2005<sup>197</sup>, propuso que para cumplir con los compromisos de reciprocidad no plena los PED aplicarían un coeficiente distinto al de los PD. En la misma comunicación, Estados Unidos expresó también que:

*“Para que en las listas se proporcione un acceso a los mercados real con el fin de que todos los Miembros puedan beneficiarse de las nuevas oportunidades resultantes de la Ronda, los coeficientes de la fórmula tendrían que estar próximos uno a otro. Esta medida garantizará que los Miembros que se benefician del sistema de comercio realicen contribuciones justas y equilibradas”.*

Sin embargo, la propuesta de Estados Unidos no estableció criterios para la determinación de los coeficientes para una y otra categoría de países. Al respecto, en ocasión de una reunión mini-ministerial de la OMC celebrada en Dalian, China<sup>198</sup>, la delegación de Pakistán presentó una propuesta a fin de “facilitar” el proceso para la determinación de los coeficientes<sup>199</sup>. En efecto, Pakistán planteó que el establecimiento de los coeficientes debía ba-

---

<sup>195</sup>La palabra “coeficientes” en el párrafo 14 de la Declaración Ministerial de Hong Kong podría significar dos cosas: 1) una fórmula Suiza con dos coeficientes, uno para PD y otro para PED, o; 2) una fórmula Suiza con 2, 3 ó *n* número de coeficientes.

<sup>196</sup>South Centre: “A Formula for Tariff Cuts: Some Considerations with respect to Developing Countries’ Tariff Profiles”. Ginebra-Suiza. Agosto 2005. p. 6

<sup>197</sup>Estados Unidos: JOB(05)/36

<sup>198</sup>Celebrada del 12 al 13 de julio de 2005.

<sup>199</sup>Pakistán: TN/MA/W/54

sarse en un criterio objetivo y transparente que consistiera en:

*“Tomar como coeficientes respectivos el promedio general de las líneas arancelarias consolidadas de los países desarrollados y de los países en desarrollo. Se ha estimado que esos promedios son el 5,48% para los países desarrollados y el 29,12% en el caso de los países en desarrollo.<sup>200</sup> Para simplificar, se podría considerar que son 6 y 30”.*

De acuerdo con la Delegación de Pakistán, los coeficientes de 6 para los PD y 30 para los PED están lo suficientemente alejados el uno del otro como para dar cabida a las preocupaciones de los PED en materia de desarrollo industrial. La utilización de tales coeficientes en la fórmula traería consigo un efecto armonizador hacia el promedio actual de los aranceles de los PED. Esto sería considerablemente más flexible para la mayoría de los PED, con sólo algunas excepciones; sin embargo, esta opción implicaría también la reducción de todas las tarifas arancelarias cuyo promedio sea superior al coeficiente (efecto línea por línea)<sup>201</sup>.

Esta primera interpretación que implica aplicar una fórmula suiza con dos coeficientes, uno para PD y otro para PED, tendría al menos dos limitaciones con respecto a la posibilidad de honrar del PRNP. La primera de ellas es que, incluso con un coeficiente de 30 como propone Pakistán, se produciría una profunda reducción del arancel de los PED. Por ejemplo, si se emplea un valor de 30 como coeficiente para la reducción de una tarifa arancelaria de 33,1% (arancel consolidado promedio de Venezuela para productos industriales)<sup>202</sup>, el arancel final resultante sería de 15,7%. Esto significaría

---

<sup>200</sup>El cálculo se basó en datos extraídos del documento TN/MA/S/4/Rev.1/Corr.1. Por países desarrollados se entiende Australia, el Canadá, las CE, los Estados Unidos, Islandia, el Japón, Nueva Zelandia, Noruega y Suiza, y por países en desarrollo los países en desarrollo que aplicarán la fórmula (es decir, excepto los países abarcados por los párrafos 6 y 9).

<sup>201</sup>South Centre: “A Formula for Tariff Cuts: Some Considerations with respect to Developing Countries’ Tariff Profiles”. Ginebra-Suiza. Agosto 2005. p. 8

<sup>202</sup>South Centre: “A Formula for Tariff Cuts: Some Considerations with respect to Developing Countries’ Tariff

para Venezuela una drástica reducción del “*agua*” en el arancel, es decir de la diferencia entre el arancel aplicado y el arancel consolidado, lo cual deriva también en una reducción del “*espacio de política*” disponible para la implementación de medidas de política comercial para el desarrollo industrial.<sup>203</sup>

La segunda limitación surge cuando el valor del coeficiente *A* es, por ejemplo, igual a 2 o incluso un número menor. Si el valor de *A* es menor, el porcentaje de reducción será mucho más profundo. Por ejemplo, si el valor de *A* es de 2 para los PD, el arancel inicial de 8,6 utilizado en demostración anterior se colocaría en un nivel de 1.6%, lo que constituye una reducción de 81%. Ahora bien, si se aplica la propuesta antes enunciada de que los PED realicen recortes equivalentes a 2/3 del que realicen los PD, tendríamos una situación en la que los PED tendrían que reducir sus aranceles en un 54% (2/3 de 81%). Con base en los valores utilizados en demostraciones antes enunciadas, el arancel resultante sería de 12% (arancel inicial de 26,3) para lo cual el coeficiente empleado tendría que ser de 22. Resulta interesante observar, que, aunque el coeficiente para los PED es 11 veces superior al de los PD, la reducción arancelaria resultante de la aplicación de la fórmula sería profunda. Técnicamente, 2 y 22 son coeficientes que honrarían el PRNP. Sin embargo, lo que sucedería en realidad es que los PED serían sujetos a drásticas reducciones de sus niveles arancelarios. Por tanto, esta propuesta de 2 coeficientes con valores cercanos el uno del otro, no atendería las preocupaciones particulares de los PED.

Las limitaciones de esta primera interpretación se tornan aún más evidentes y, por ende, mucho más perjudiciales a efectos de los PED, si se analiza la propuesta *post* Conferencia Ministerial de Hong Kong presentada por

---

Profiles”. Ginebra-Suiza. Agosto 2005. p. 8

<sup>203</sup>La estructura de aranceles aplicados de Venezuela productos industriales es 0, 5, 10, 15 y 20

Estados Unidos, donde se plantean coeficientes de 10 y 15<sup>204</sup>. Esto puede ser demostrado tomando el ejemplo del sector textil y confección de los Estados Unidos y la India, donde aplicando una Fórmula Suiza con coeficiente de 10 para el sector textil y confección de Estados Unidos, el arancel inicial de 8,6 caería a 4,6%, esto es una reducción de 46%. Del mismo modo, si se aplica una Fórmula Suiza con coeficiente de 15 sobre el arancel inicial de la India para textiles y confección de 26,3%, se produciría una reducción aproximada de 63%, donde el arancel final sería 9,5%.

<b>Países Desarrollados: Impacto de la Reducción Arancelaria/coeficiente de la Fórmula Suiza Simple de A=10</b>			
País	Arancel Consolidado Inicial	Arancel Consolidado Final	Reducción promedio por línea (%)
UE	4,0	2,3	33
Japón	3,5	2,0	36
EE.UU.	4,0	2,1	36

**Fuente:** Revista del CEI: Ambición y Equilibrio en la Ronda Doha

<b>Países en Desarrollo: Impacto de la Reducción Arancelaria/coeficiente de la Fórmula Suiza Simple de A=15</b>			
	Arancel Consolidado Inicial	Arancel Consolidado Final	Reducción promedio por línea (%)
Mercosur	30,6	9,9	66,1
México	34,9	10,4	69,8
Venezuela	33,8	10,3	68,9
Egipto	30,3	9	60,0
Marruecos	39,8	10,9	72,4
India	39,4	10,2	71,1
Pakistán	55,6	11,4	76,2

**Fuente:** Revista del CEI: Ambición y Equilibrio en la Ronda doha

En este sentido, resulta claro que si estos coeficientes son usados, los PED estarían asumiendo compromisos de reducción superiores al que estarían

<sup>204</sup>International Centre for Trade and Sustainable Development: "Bridges Weekly Trade News Digest". Volume 11, N° 23. 27 de Junio de 2007.

an asumiendo los PD, situación que resulta totalmente contraria al PRNP consagrado en el mandato de negociación sobre NAMA. Por otra parte, si se asume el parámetro de las 2/3 partes, la India no debería reducir sus aranceles en más del 30% (2/3 de 46%). En este caso el coeficiente debería ser de 62 y no de 15. De allí, que si se tiene un escenario donde el coeficiente aplicado por los PD es de 10, sólo un coeficiente de 62 garantizaría una real aplicación del PRNP en los compromisos de reducción que asuman los PED.

**2. Fórmula Suiza con Coeficientes:** Esta segunda interpretación del párrafo 14 de la Declaración Ministerial de Hong Kong se refleja, principalmente, en la propuesta de fórmula presentada por Argentina, Brasil e India (Fórmula ABI)<sup>205</sup>. En esta propuesta el promedio arancelario de un país es uno de los coeficientes en la fórmula. La ventaja de contar con el promedio arancelario del país en la estructura de la Fórmula Suiza, es que con ello se asegura que no existan reducciones arancelarias desproporcionadas. Por otra parte, se asegura que cada país tenga, en la práctica, un coeficiente único y diferenciado, reflejo de su estructura arancelaria actual<sup>206</sup>.

$$T_1 = \frac{(A \times X) \times t_0}{(A \times X) + t_0}, \text{ donde } A \text{ es un coeficiente a determinar, } X \text{ es el promedio arancelario, } T_1 \text{ es la tarifa final y } T_0 \text{ la tarifa inicial.}$$

Esta fórmula, según sus proponentes, es además un intento de operacionalizar la reciprocidad no plena. En efecto, tomando en cuenta que los PED tienen promedios arancelarios más altos que los PD, los aranceles finales que resulten de la aplicación de la fórmula serán más altos que los que

<sup>205</sup>Documento TN/MA/W/54

<sup>206</sup>Esta fórmula es similar a la fórmula que ha sido propuesta por el primer presidente del Grupo de Negociación sobre NAMA, el embajador Girard. La diferencia entre ambas fórmulas es que la Fórmula ABI aplicaría sólo para los aranceles consolidados, en tanto que la Fórmula Girard aplicaría tanto para aranceles consolidados como no consolidados.

resultan de la aplicación de una Fórmula Suiza Simple con dos coeficientes. Por otra parte, los PD tienen promedios arancelarios más bajos, por lo que la aplicación de la fórmula ABI derivará en mayores reducciones en los aranceles de los PD<sup>207</sup>. De allí, que, según sus proponentes, la fórmula sea eficiente, además, en la reducción o eliminación de la progresividad y las crestas arancelarias.

Por ejemplo, si se aplica esta segunda opción al caso del sector textil y confección de Estados Unidos e India usado a lo largo de esta parte del documento, se tiene que, para  $A=1$ ,  $X=3.2$ ,  $T_0=8.6$ , se obtiene un arancel final de 2.3%, lo cual representa una reducción de 73%. Si se aplica el parámetro de 2/3 para India, se tiene que este país debería reducir su arancel para textiles y confección en un 48%, lo cual resulta en una tarifa final de 13%. Para obtener un arancel final de 13% con la aplicación de una Fórmula Suiza Simple, sería necesario un coeficiente de 26. Ahora bien, si se aplica esta segunda interpretación de la fórmula que incorpora el promedio arancelario del país, se obtendría un arancel final de 15% para India, dados los siguientes valores en la fórmula:  $A=1$ ,  $X=34.3$  y  $T_0=26.3$ .

Esta propuesta provocó oposición por parte de los PD quienes alegaron que la propuesta no permitía una “liberalización sustancial” del comercio, así como por parte de algunos PED cuyo promedio arancelario consolidado es bajo. Los PED que manifestaron su desacuerdo argumentaron que si ellos usan el promedio arancelario consolidado como coeficiente, tendrían que acometer reducciones que superarían los 2/3 de la reducción que realicen los PD. En estos casos, debería plantearse una metodología transparente que garantice reducciones no mayores a 2/3 de los cortes arancelarios que reali-

---

<sup>207</sup>South Centre: “A Formula for Tariff Cuts: Some Considerations with respect to Developing Countries’ Tariff Profiles”. Ginebra-Suiza. Agosto 2005. p. 10



cen los PD.

Como hemos visto, no existe acuerdo sobre la interpretación que debe dársele a las disposiciones en cuanto a la Fórmula de Reducción Arancelaria establecidas en la Declaración Ministerial de Hong Kong. Sin embargo, el mandato de negociación sobre NAMA, establecido por los ministros en ocasión del lanzamiento de la actual Ronda del Desarrollo, es claro y, por tanto, debe ser el marco para las interpretaciones a que haya lugar y no intereses particulares que en nada contribuyen al avance de la ronda y mucho menos al fortalecimiento del Sistema Multilateral de Comercio.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Dado el importante rol que juegan los aranceles en el desarrollo industrial, resulta imperativo que los Países en Desarrollo conserven un “*espacio de política*” suficiente para maniobrar en consecuencia. De allí, que los resultados de las Negociaciones sobre Productos no Agrícolas deberían ser tales que permitieran a los países mantener un nivel de protección arancelaria acorde con sus características y necesidades económico-productivas.

Como hemos visto a lo largo del presente Trabajo Especial de Grado, desde la constitución del GATT hasta la creación de la OMC, los diferentes instrumentos jurídicos que dan sustento al Sistema Multilateral de Comercio han reconocido las asimetrías entre los países participantes, ya sea mediante la inclusión de cláusulas de trato especial y diferenciado, o mediante la consagración de la *reciprocidad no plena* como principio rector de los compromisos de reducción arancelaria que asuman los PED.

Las negociaciones en el marco de la actual *Ronda Doha*, también llamada *Ronda del Desarrollo*, están especialmente enfocadas en atender las necesidades y preocupaciones particulares de los PED. En este contexto, las negociaciones sobre Acceso a Mercados para Productos No Agrícolas tienen el mandato de atender tales preocupaciones y necesidades, mediante, entre otros medios, compromisos de reducción arancelaria que no conlleven reciprocidad plena. No obstante, las negociaciones han sido complejas y no menos contradictorias con relación al mandato de negociación. El cómo debe

reflejarse el *Principio de Reciprocidad No Plena* (PRNP) en los compromisos de reducción arancelaria que se acuerden, ha sido el principal escollo encontrado entre quienes, por un lado, estiman necesario el logro de mejoras sustanciales en el acceso a los mercados y, por el otro, aquellos que defienden la necesidad de preservar un *espacio* para la ejecución de políticas de desarrollo que permitan corregir las asimetrías que han ocasionado resultados desiguales en lo que a participación en el comercio mundial se refiere.

El PRNP implica que los PED asuman compromisos de reducción arancelaria menores que los asumidos por los PD y su materialización en los resultados que se alcancen deben ser reales y no meramente técnicos, mediante la verificación de una “*diferencia sustancial*” en los porcentajes de reducción arancelaria que ambos grupos de países finalmente apliquen. En el presente Trabajo Especial de Grado se establece una diferencia de al menos  $2/3$  en los porcentajes de reducción arancelaria que acuerden PD y PED, lo cual quiere decir que los PED se comprometerían a realizar reducciones equivalentes a  $2/3$  de las reducciones que realicen los PD. Al respecto, los países han hecho diferentes propuestas sobre la estructura que debería tener la *Fórmula Suiza*, destacando principalmente el valor que habría de tener el coeficiente de la fórmula, por lo general, sin tomar en cuenta debidamente el PRNP y su *real* reflejo en los resultados que la aplicación de ésta arrojaría. De allí, la necesidad de establecer un parámetro sobre cuál debería ser esa “*diferencia sustancial*” entre los compromisos arancelarios asumidos por unos y otros países, pues sólo así se podría operacionalizar el PRNP y verificarse su aplicación real.

Las negociaciones continúan cercadas por las diferencias de criterios entre los Países Miembros, con frecuencia alejados de los objetivos que inspiraron e hicieron posible el lanzamiento de una nueva ronda de negociacio-

nes. El mandato de negociación sobre NAMA es claro en cuanto a los objetivos que se persiguen en materia de desarrollo, por lo que las interpretaciones que intentan desvirtuarlo en nada contribuyen al fortalecimiento y credibilidad del sistema. En este sentido, resulta indispensable que las negociaciones se desarrollen en el marco que ofrece la Declaración Ministerial de Doha y que los PED insistan en la necesidad de lograr un “*buen acuerdo*” que brinde condiciones para el desarrollo, asumiendo también que el arancel, aunque instrumento útil, debe ser complementado con medidas, entre ellas, de fortalecimiento institucional, para alcanzar niveles superiores de aprovechamiento de los mecanismos que ofrece el Sistema Multilateral y de participación en el mercado internacional.

Este documento se ha dedicado a revisar el desarrollo histórico del Principio de Reciprocidad No Plena y a evaluar el tratamiento que en el marco de las negociaciones de Doha se le ha dado al mismo, por lo que queda abierta la necesidad de una investigación que busque evaluar los resultados de su aplicación desde su incorporación en la normativa jurídica multilateral. El Trato Especial y Diferenciado bajo la forma de la *no reciprocidad* fue concedido a los Países en Desarrollo para aumentar su participación en el Sistema Multilateral de Comercio, para proporcionarles un mayor acceso a los mercados de los PD y para fomentar el comercio y el desarrollo de sus economías, a través de, *inter alia*, el crecimiento de sus industrias nacientes. De allí, la importancia de que estudios posteriores evalúen cuáles han sido los beneficios, más allá de una flexibilidad arancelaria, recibidos por los PED en relación con los objetivos arriba enunciados.

Finalmente, es importante recordar que una buena política de decisiones requiere del conocimiento sólido de los hechos y de su análisis, para una comprensión real de los procesos que están teniendo lugar, y esto lo deben

tener muy en cuenta los Países en Desarrollo y sus negociadores, a fin de lograr que sus preocupaciones y necesidades particulares sean efectivamente reflejadas en los resultados que alcancen.

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

**ACERVO DEL GATT:** Conjunto de las interpretaciones y principios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) que ha ido adquiriéndose a lo largo de la aplicación de dicho Acuerdo.

**ACUERDO DE MARRAKECH:** Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC). Con fecha de 15 de abril de 1994, y firmado por los participantes de la Ronda Uruguay durante la Conferencia Ministerial de Marrakech, el acuerdo establece los objetivos y las normas institucionales básicas de la OMC. Figuran en el anexo y son parte integrante del Acuerdo de Marrakech, los Acuerdos de la OMC, en su conjunto, incluido el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y el Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD).

**ACUERDO DE COMERCIALIZACIÓN ORDENADO:** Acuerdo entre exportadores e importadores tendentes a limitar el comercio de mercancías; de hecho, se trata de un acuerdo multilateral de limitación voluntaria de las exportaciones.

**ACUERDO DE LIMITACIÓN VOLUNTARIA DE LAS EXPORTACIONES:** Acuerdos bilaterales o multilaterales informales y “voluntarios” mediante los cuales un gobierno o una industria limitan ciertas exportaciones de productos que perjudican a una industria políticamente sensible. Estas medidas se prohibieron a través del Acuerdo de la OMC sobre *Salvaguardias y Medidas Compensatorias* adoptado durante la Ronda Uruguay. Anteriormente, estas medidas se ofrecían o imponían cuando la opción alternativa consistía, por

ejemplo, en aplicar derechos antidumping elevados. Los Acuerdos de limitación voluntaria no respetaban los criterios de prueba ordinarios según los cuales las importaciones debían causar un perjuicio a una industria nacional y podían ser dirigidas hacia un proveedor único.

**ACUERDO MULTIFIBRAS (AMF):** Acuerdo de comercialización ordenado negociado en 1973, en el marco del GATT, tendente a reglamentar el comercio de los textiles y el vestido entre los exportadores de los países en desarrollo y los importadores de los países desarrollados. Cuando los textiles y el vestido se integraron a las normas del GATT tras las negociaciones de la Ronda Uruguay, el AMF fue sustituido por el Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido.

**ARANCEL:** Arancel impuesto a las mercancías que entran a una zona aduanera nueva. Se suele tratar de mercancías importadas de un país a otro. Si bien los aranceles están permitidos en el marco del GATT y de la OMC, el propósito de éstos es que las importaciones sean menos competitivas, al mismo tiempo que incrementan los ingresos del país importador. Este término suele aplicarse, de manera colectiva, a todos los aranceles impuestos en un mercado y a las listas arancelarias de los miembros de la OMC.

**ARANCEL AD-VALOREM:** Arancel que se aplica según el valor de la mercancía. Se basa en el valor en términos de porcentaje de la mercancía importada y no en el peso o cualquier otra base de cálculo.

**ARANCEL DE ADUANAS:** Lista detallada de productos y derechos de importación aplicados a éstos en el mercado de cada miembro de la OMC. Cada miembro cuenta con una lista que forma parte integrante de las obligaciones contractuales derivadas de la condición de miembro de la OMC.

**ARANCEL ESPECÍFICO:** Derecho de aduana definido como una cantidad en divisas impuesta por unidad de mercancía.

**CLÁUSULA DE GRADUACIÓN:** La Cláusula de Habilitación precisa que, con el desarrollo progresivo de la economía de los países en desarrollo, es probable que éstos puedan aportar mayores contribuciones y negociar mejor las concesiones, lo que les permitiría participar más plenamente en el marco de los derechos y obligaciones del GATT/OMC (párrafo 7 de la Cláusula de Habilitación).

**CLÁUSULA DE HABILITACIÓN:** Fundamento jurídico en el que se basa la ampliación de las preferencias comerciales no recíprocas a los países en desarrollo y entre los mismos. La *Decisión Relativa al Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo* (normalmente llamada Cláusula de Habilitación) fue adoptada en 1979 en el marco del GATT. De no haber sido así, las preferencias, por ejemplo las previstas en virtud el SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) serían incompatibles con el Trato Nación Más Favorecida (NMF).

**COMERCIO ADMINISTRADO:** Medidas y acciones realizadas por el Estado para controlar o influir en las exportaciones e importaciones y regular los precios internos.

**CONSENSO:** Forma habitual de adoptar una decisión en el marco de la OMC. La decisión puede adoptarse “si ningún miembro presente en la reunión se opone formalmente a ella” (Nota 1 al artículo IX del Acuerdo de Marrakech).

**CONSOLIDACIONES ARANCELARIAS:** Tipos arancelarios correspondientes a los miembros de la OMC contenidos en sus listas nacionales. Una vez incorporado a una lista, el tipo de derecho pasa a estar efectivamente “congelado” o “consolidado”. El artículo II del GATT se ocupa de las listas de concesiones. A título excepcional, los miembros de la OMC pueden negociar aumentos de los aranceles consolidados con arreglo a las condiciones establecidas en el artículo XVIII del GATT. Los tipos arancelarios



aplicados pueden ser, en realidad, inferiores a los tipos consolidados.

**EROSIÓN DE PREFERENCIAS.** Disminución progresiva del margen preferencial otorgado a los países en desarrollo en el marco de una reducción arancelaria generalizada, observada, sobre todo, en los países desarrollados, como resultado de su participación en negociaciones comerciales multilaterales.

**FÓRMULA DE ARMONIZACIÓN:** El propósito de la aplicación de una fórmula de armonización en las negociaciones arancelarias es que la reducción sea mayor en lo que respecta a los aranceles elevados que en los aranceles relativamente bajos. Esta fórmula se utilizó en las negociaciones de la Ronda Tokio.

**FÓRMULA LINEAL:** Todas las líneas arancelarias se reducen por el mismo porcentaje.

**FÓRMULA NO LINEAL:** No todas las líneas arancelarias se reducen por el mismo porcentaje. La Fórmula Suiza es un tipo de fórmula no lineal.

**FÓRMULA SUIZA:** Fórmula matemática utilizada en las negociaciones sobre aranceles en el marco del GATT y de la OMC. La fórmula suiza inicial fue adoptada durante la Ronda Tokio, con el propósito de ofrecer una base sólida a los participantes para que pudieran calcular sus reducciones arancelarias. Esta fórmula tuvo el efecto de disminuir en mayor medida los aranceles elevados que los aranceles bajos, tendiendo así a una armonización general de los mismos. La característica de la Fórmula Suiza es que reduce en mayor medida los aranceles más altos, de forma que tiende a armonizar la estructura arancelaria. El coeficiente que se utiliza en la fórmula indica el arancel máximo resultante. A la vez, si el coeficiente es igual al arancel inicial, éste se reduce a la mitad.

**LIBERALIZACIÓN PROGRESIVA:** Proceso continuo de apertura de los mercados a través de negociaciones en el marco de la OMC.

**LISTAS NACIONALES:** Listas de productos y servicios y las condiciones de acceso conexas para cada miembro de la OMC. Cada miembro dispone de tres conjuntos de listas: las mercancías, los servicios y los productos agrícolas. Las listas de mercancías abarcan principalmente los tipos arancelarios; las listas de servicios incluyen compromisos sobre el acceso a los mercados, el trato nacional y las exenciones NMF; las listas relativas a la agricultura comprenden la ayuda interna y, en algunos casos, las subvenciones a la exportación.

**MIEMBROS:** Partes en el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. Se trata de países o territorios aduaneros independientes.

**MODALIDADES DE NEGOCIACIÓN:** Término empleado en el marco de la Organización Mundial del Comercio para designar los objetivos y las técnicas de negociación. Es de señalar que las modalidades constituyen la etapa previa a la preparación del marco o texto final de negociación que antecede a la redacción de los textos legales de los diferentes acuerdos. Contienen definiciones y opciones acotadas, entre otras, sobre cobertura de productos, fórmulas y reducciones de aranceles, compromisos sobre subvenciones, flexibilidades, plazos de instrumentación, tratamiento para países en desarrollo y disciplinas generales y específicas de cumplimiento.

**OCDE:** La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es una organización internacional intergubernamental que, en sus inicios, reunió a los países más industrializados con economía de mercado. Fundada en 1961 por 20 países de los países más desarrollados del mundo, hoy cuenta con 30 países miembros. Países fundadores: Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Noruega, Holanda, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía. **NUEVOS PAISES MIEMBROS:** Japón, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda, México, República Checa, Hungría, Polonia, Corea

y Eslovaquia.

**PREFERENCIAS:** Beneficios dimanantes de un acceso a los mercados reforzado, que suele concederse a los países en desarrollo sobre una base generalizada, no recíproca y no discriminatoria.

**PROPUESTA CERO POR CERO:** Se denomina así al enfoque basado en peticiones y ofertas en materia de negociaciones sobre aranceles industriales, cuyo propósito es eliminar los aranceles sobre una base de reciprocidad. La propuesta “cero por cero” se adoptó durante la Ronda Uruguay, a fin de eliminar los aranceles en los sectores con una gran actividad comercial.

**PROGRAMA INCORPORADO:** En muchos de los acuerdos de la Ronda Uruguay se establecieron calendarios para la labor futura, los cuales se dieron a conocer como el “**programa incorporado**” y cuyas negociaciones se iniciaron casi inmediatamente. En algunas esferas incluía negociaciones nuevas o adicionales, en otras evaluaciones o exámenes de la situación en momentos determinados. Algunas negociaciones se ultimaron rápidamente, especialmente las relativas a las telecomunicaciones y los servicios financieros. Los Países Miembros llegaron también rápidamente a un acuerdo sobre un comercio más libre en la esfera de los productos de la tecnología de la información, cuestión ajena al “programa incorporado”.) En el programa inicialmente incorporado en los acuerdos de la Ronda Uruguay se han hecho adiciones y modificaciones y existe una serie de cuestiones que forman actualmente parte del Programa de Doha, algunas de ellas actualizadas. El programa incorporado inicial comprendía más de 30 temas. A continuación figuran algunos de los principales: servicios marítimos, servicios y medio ambiente, contratación pública de servicios, telecomunicaciones básicas, servicios financieros, textiles y vestido, servicios (medidas de salvaguardia urgentes), normas de origen, contratación pública, solución de diferencias, agricultura, consolidaciones arancelarias.

**REDUCCIÓN LINEAL DE LOS ARANCELES:** Suele tratarse de un conjunto de reducciones arancelarias basado en una reducción calculada a partir de un porcentaje único. Esto se opone a otros planteamientos más complejos basados en una fórmula, que pueden tender a la armonización de los derechos de aduana o la aplicación de un sistema más riguroso a las crestas arancelarias que a los aranceles bajos.

**SISTEMA DE COMERCIO MULTILATERAL:** Marco que contiene las normas comerciales y los compromisos que constituyen el Acuerdo sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC). Éste término resalta el carácter amplio y global del sistema de la OMC, en comparación con la naturaleza más restrictiva de los arreglos comerciales regionales y bilaterales. El sistema está compuesto de normas, compromisos nacionales y procedimientos de solución de diferencias.

**TODO ÚNICO (SINGLE UNDERTAKING):** Condición normal en una ronda de negociaciones comerciales, en la que todas las cuestiones objeto de negociación deben acordarse y aplicarse en un conjunto único. El todo único, que suele definirse como “nada está acordado hasta que está todo acordado”, es un enfoque por el que se trata de asegurar un resultado equilibrado que refleje los intereses de todos los participantes. Sin embargo, se permite la aplicación anticipada cuando todos los participantes se ponen de acuerdo. El Programa de Trabajo de Doha constituye un todo único, excepto en lo que se refiere a las aclaraciones y mejoras del Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), las cuales debían aceptarse a más tardar en mayo de 2003 y entrar en vigor lo antes posible. Sin embargo este plazo no se cumplió.

## BIBLIOGRAFÍA

- AGUAYO, Francisco y Kevin Gallagher: *“Preserving Policy Space for Sustainable Development”*. International Institute for Sustainable Development. Canadá. 2005.
- AKIKO, Yanai: *“Reciprocity in Trade Liberalization”*. APEC Study Center, Institute of Developing Economies. Working Paper Series 00/01 - N° 2. Tokio. 2001.
- AKYÜZ, Yilmaz: *The WTO negotiations on industrial tariffs: What is at stake for developing countries?* Ginebra. Mayo 2005.
- BERTONI, Ramiro: *“Multilateralismo y Regionalismo”*. Comisión Nacional de Comercio Exterior. Boletín Informativo. Año 11- N° 55 - mayo - junio de 2006.
- CARBAUGH, Robert J.: *“Economía Internacional”*. 12° Edición. Cengage Learning Editores. 2009. p.31
- CHANG, Ha-Joon: *“Why developing countries needs tariffs? How WTO NAMA negotiations could deny Developing Countries' right to the future”*. South Centre. Ginebra-Suiza. 2005.
- CEPAL: *“El desafío de las nuevas negociaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe”*. Serie Temas de Coyuntura N° 7. Santiago de Chile. 1999.
- \_\_\_\_\_ : *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000*. Santiago de Chile. 2001.
- \_\_\_\_\_ : *“La Asimetría en las Relaciones Comerciales. Sus efectos en el desempeño económico”*. Diciembre 2001.

- \_\_\_\_\_ : *“El camino hacia las nuevas negociaciones de Doha”*. Serie Comercio Internacional N°23. Santiago de Chile, 2001.
- \_\_\_\_\_ : *La Dimensión del Desarrollo en la Política de Competencia*. Serie Comercio Internacional. Santiago de Chile, 2003.
- \_\_\_\_\_ : *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003*. Santiago de Chile, 2004.
- COLLARD, Claude-Albert: *"Instituciones Internacionales"*. Dalloz: París 1967.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2002*. Ginebra-Suiza.
- \_\_\_\_\_: *“Preparación de las Futuras Negociaciones Comerciales Multilaterales: Asuntos e Investigaciones Necesarias desde una Perspectiva del Desarrollo”*. UNCTAD/ITCD/TSB/6. Ginebra-Suiza, 1999
- CORRALES, Werner y Sugathan Mahesh: *“Spaces for Development Policy: Revisiting Special and Differential Treatment”*. ICTSD y UNCTAD. Suiza. 2003.
- CORREA, Carlos, *“La Ronda de Doha: Expectativas y frustraciones de los países en desarrollo”*, CEIDEI, Noviembre 2006
- DAM, Kenneth: *“The Rules of the Global Game”*. The University of Chicago Press. 2001.
- DAS, Bhagirath L.: *“NAMA Negotiations in the WTO: Binding of Tariff and Tariff Reduction Process.”* TWN: Ginebra. 2005.

- RICARDO, DAVID: *"The Principles of Political Economy and Taxation"*. Londres. Cambridge University Press. 1996. Cap. Originalmente publicado en 1817
- DESTLER, Ian: *"American Trade Politics"*. Institute for International Economics. 1992.
- DOMINICK, Salvatore: *"Economía Internacional"*. Prentice Hall, 6° Ed. p.28
- FOSSATI, Verónica y Doporto Ivana: *"Productos no agrícolas: barreras a la importación y desequilibrios en las negociaciones en la OMC"*. Revista de Comercio Exterior e Integración. Buenos Aires, Argentina. Junio 2007, Nro. 8, p. 49-74.
- FINGER, J. Michael y L. Alan Winters: *"Reciprocity"*, en Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo y Philip English (Eds.), *Development, Trade, and The WTO: A Handbook*. The World Bank. 2002.
- FINGER, J. y Schuknecht, L.: *"Market Access Advances and Retreats: The Uruguay Round and Beyond"*, Banco Mundial, Washington, D.C, Organización Mundial del Comercio, Ginebra-Suiza, 1999.
- GUILLIGAN, Michael J: *"Empowering Exporters: Reciprocity, Delegation and Collective Action in American Trade Policy"*. The University Michigan Press. Michigan. 1997
- HERRERA De ABREU, Alonso: *Comercio y Desarrollo: las Asimetrías en las relaciones Económicas Internacionales y el Trato Especial y Diferenciado en el Sistema Multilateral de Comercio*. Caracas. Universidad Central de Venezuela. [Trabajo de Especialización en Derecho Internacional, Económico y de la Integración, no publicado] Septiembre, 2003.

- HODA, Anwarul: *“Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices”*. Cambridge University Press. Reino Unido. 2002.
- HOEKMAN, Bernard: *The WTO: Functions and Basic Principles*, en Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo and Philip English (eds), *Development, Trade and the WTO; A Handbook*, Washington, DC The World Bank, pág. 47.
- HOEKMAN, Bernard M. y Michel M. Kostecky: *“The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond”*, MIT-Press Cambridge, Massachusetts London, U.K, 1997.
- ISHIKAWA, Masao: *“History and Function of Reciprocity in International Relations”*. Vol. XXXVIII, N° 2.
- JACKSON, John: *“The World Trading System, Law and Policy of International Economic Relations”*, Oxford University Press. Londres, Reino Unidos, 2001, p. 25.
- KANG MOONSUNG, Kiep: *“Formulas for Industrial Tariff Reduction and Policy Implications”*. Asia Pacific Research and Training Network on Trade. Septiembre 2005
- KEOHANE, Robert: *“After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy”*. Princeton University Press. 1984. p. 51-52.
- KRASNER, Stephen D.: *“International Regimes”*. Cornell University Press. 1983
- LAIRD, Sam, Santiago Fernández de Cordoba y David Vanzetti: *“Market Access Proposals for Non-Agricultural Products”*. Centre for Research in Economic Development and International. University of Nottingham, United Kingdom, 2003.



- *LÓPEZ, Carmen y Jurado Romero: “El tratamiento de los Países en vías de Desarrollo en la Organización Mundial del Comercio y las Iniciativas Unilaterales de la Comunidad Europea”. Universidad de Granada. Revista Electrónica de Estudios Internacionales. 2001.*
- *MAZZA, Leonardo, Niklas Olson y Dick Nuwamanya: “Differentiation criteria for Special and Differential Treatment. A critical analysis”. Papel preparado para el Seminario de la OMC realizado del 12 al 13 de mayo de 2006.*
- *MICHALOPOULOS, Constantine: “The Rol of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and The World Trade Organization”. Policy Research Working Paper N° 2388. The World Bank. July 2000. P. 9.*
- *MILLET, Montserrat: “La Regulación del Comercio Internacional: Del GATT a la OMC”. La Caixa. Colección de Estudios Económicos N° 24. 2001.*
- *NOGUES, Julio: “Reciprocity in the FTAA: The role of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity”. Banco Interamericano de Desarrollo. Working Paper. Buenos Aires. Julio 2003.*
- *Organisation for Economic Co-operation and Development (OCDE): “The role of special and differential treatment at the trade, Competition and development interface”. COM/TD/DAFFE/CLP/Final. 2001.*
- *Organización Mundial del Comercio: “Deliberaciones y Negociaciones sobre Sectores Específicos de Mercancías en el GATT y en la OMC”. TN/MA/S/13, 24 de enero de 2005*
- *ORTIZ, Antonio: “Rethinking governance problems: The WTO, Special and Differential Treatment, and Devolving Countries”. LATN, IV Plenary Meeting. diciembre 12-13. Santiago.*

- RICUPERO, Rubens: "Rebuilding Confidence in the Multilateral Trading System: Closing the Legitimacy Gap", en: The Role of the World Trade Organisation in Global Governance. United Nations University Press, New York. 2001.
- ROBERT, Hudec: "Developing countries in the GATT Legal System". Gower Publishing Company. Hampshire. 1987.
- South Centre: "Identification of priorities and a road map in NAMA for the 6th WTO Ministerial Conference". Ginebra-Suiza. Septiembre 2005.
- TEMIN, Peter: "Lessons From the Great Depression". The MIT Press. 1999.
- TORTORA, Manuela: "Trato Especial y Diferenciado en las Negociaciones Comerciales Multilaterales: El Esqueleto en el Closet". Publicaciones de UNCTAD WEB/CDP/BKGD/16. Ginebra. Febrero 2003.
- YAMAMOTO, Soji: "Functional Change of Reciprocity in International Economic Law". Tokio. 1988.
- Yarbrough, B. V. y Yarbrough, R. M. (1992), Cooperation and Governance in International Trade: The Strategic Organizational Approach, Princeton University Press, Princeton, N.J.
- WHALLEY, John: "Special and Differential Treatment in the Millennium", The World Economy, Vol. 22, No. 8, noviembre 1999.
- WINHAM, Gilbert R.: "The Evolution of International Trade Agreements". University of Toronto Press. Canada. 1992.