

el probable acceso de México al acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio. naturaleza, evolución y resultados del acuerdo general *

raúl morales castañeda

"La difusión de las prácticas proteccionistas en el Continente europeo a fines del siglo XIX, inició un proceso histórico que, acelerado por la guerra, llegó a extremos después de la crisis de 1929-1932 y alcanzó su clímax en la desintegración de la economía del mundo, al estallar la Segunda Guerra Mundial".

G. Curzon

"Y según estén bajo el patrocinio del Consejo Norteamericano de la Cámara de Comercio Internacional, o de la Liga de Tarifas de los Estados Unidos, el GATT resulta ser impoluto o siniestro".

G. Curzon

* Este artículo constituye la primera parte de un texto sobre las opciones de inserción de México en la economía internacional y su acceso probable al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. La segunda parte, que será publicada en un número posterior de esta revista, examina los cambios que han estado tomando lugar en la estrategia para el sector externo de la economía de México, así como las opciones de inserción comercial del país en la economía mundial. La versión inicial del texto completo fue terminada a principios de noviembre de 1985. Esta versión de la primera parte, más amplia, se benefició de las preguntas que varias personas le plantearon al autor en el transcurso de pláticas sobre la materia, en diversos foros.

INTRODUCCION

La adhesión probable de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), da lugar a interrogantes sobre las ventajas e inconvenientes de tal acceso. El tema generó en el pasado polémicas acentuadas y todavía despierta temores diversos.

Las negociaciones actuales tendientes al ingreso de México al Acuerdo General (como se le llamará en forma abreviada de aquí en adelante), coinciden con la presencia de una crisis aguda de balanza de pagos y con una crisis económica severa asociada a ella. También, con el planteamiento e instrumentación de un cambio en la estrategia para el sector externo y la política comercial correspondiente, los cuales llevan al abandono de la sustitución generalizada de importaciones y al fomento de las exportaciones no tradicionales, con una sustitución colectiva de importaciones como elemento acompañante.

Por su trascendencia, la incorporación al Acuerdo General amerita

una apreciación cuidadosa que destaque las implicaciones probables de la misma. El asunto posee, de hecho, facetas variadas y resulta complejo. En este texto y su complemento se intenta un examen del tema, poniendo la atención en las consecuencias económicas sobresalientes que se derivarían de la decisión de ingresar. Con ello se logra una estimación del saldo neto de beneficios y costos de la misma.

Para evaluar de manera pragmática las ventajas e inconvenientes del acceso al Acuerdo General, resulta útil tomar en consideración tres conjuntos de factores. Por una parte, la naturaleza del Acuerdo y lo que se deriva de la participación en él para un país, de manera particular uno que está en vías de desarrollo. Por otra parte, los requerimientos que deberá satisfacer el sector externo en un futuro cercano para recuperar los ritmos de crecimiento tradicionales de la economía. Por último, las opciones de inserción de México en la economía internacional, a través de las vinculaciones y convenios comerciales posibles, así como lo que cada uno de ellos implicaría. Tales aspectos serán tratados de manera sucesiva en este texto y su complemento.

Cuando se analizan los factores involucrados, es posible concluir que, si bien la adhesión al Acuerdo General no es panacea para los problemas económicos actuales de México, tampoco da lugar a riesgos que no puedan evitarse. La incorporación tiene sentido cuando se le concibe como instrumento para lograr un acceso más fluido y estable a los mercados de

otros países para las exportaciones actuales y potenciales del país. En la medida en que la nueva estrategia para el sector externo logre sus propósitos, la adhesión al Acuerdo General probablemente arrojará un balance positivo.

I. EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO: NATURALEZA, EVOLUCION Y RESULTADOS

Con el fin de establecer las implicaciones para un país de su pertenencia al Acuerdo General, es necesario hacer una excursión que permita conocer la naturaleza y evolución de éste, así como los resultados obtenidos por los participantes en el mismo.

A. Origen, Naturaleza y Organización

1. Origen

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), constituye la principal institución reguladora del comercio internacional en la actualidad. El Acuerdo se negoció en 1947, fue suscrito por 23 países en Ginebra el 30 de octubre de 1947, mediante un protocolo de aplicación provisional, y entró en vigor en enero de 1948.

El Acuerdo se negoció de manera paralela a la consideración de la propuesta de la Organización Internacional de Comercio (OIC), la cual se concebía como un organismo especializado de las Naciones Unidas.

Estas, por iniciativa de los Estados Unidos, adoptaron medidas que condujeron a la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, la cual preparó el Acta para la OIC. El Acta fue adoptada en la Conferencia de la Habana (1947-1948), a través de la Carta del mismo nombre, la que incluía un conjunto de reglas destinadas a regular las políticas de los gobiernos en materia de comercio internacional. Pero dicha Carta no fue ratificada, habiendo sido rechazada por el Congreso de los Estados Unidos, a pesar de ser una propuesta del ejecutivo de ese país.

En octubre de 1947, también por iniciativa de los Estados Unidos, se concluyó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, como marco para la realización de negociaciones arancelarias, el cual recogía algunos de los postulados de la Carta de la Habana. Los Estados Unidos buscaban iniciar así la liberalización del comercio internacional, aprovechando el mandato que para negociar aranceles con los otros países le había dado el Congreso al Presidente, el cual estaba próximo a expirar.

Como el texto del convenio se contraponía a la legislación de algunas naciones, el Acuerdo General se puso en efecto mediante un protocolo de aplicación provisional que estableció la vigencia de las partes I y III, y de la II sólo en la medida en que no se opusiera a la legislación interna de los países que lo suscribían. Esa vigencia provisional prevalece aún. (La parte IV se introdujo a insistencia de las naciones en desarrollo en 1965).

El Acuerdo General se concibió inicialmente sólo como el marco para una primera serie de negociaciones arancelarias entre los países involucrados, el cual formaría parte de la OIC, por lo cual no se le dio una organización independiente. Al fracasar dicha organización, las Partes Contratantes¹ del Acuerdo General asumieron las que hubiesen sido funciones de la misma. De esa manera, el Acuerdo General se convirtió, de un acuerdo provisional, en un marco institucional y normativo, en el que se daría la regulación multilateral de la política de comercio exterior de los gobiernos y se realizarían negociaciones sobre la materia.²

2. Naturaleza

El Acuerdo es un tratado intergubernamental de carácter multilateral sobre comercio y aranceles, el cual establece un conjunto de normas que se aplican de manera flexible y negociada. Uno de sus propósitos principales es liberalizar el comercio internacional, mediante la remoción de toda clase de obstáculos que impidan su desarrollo y estabilidad. Tiene una naturaleza triple: a) es un *organismo internacional* cuando las Partes Contratantes obran de manera colectiva; b) sirven como *Código de Conducta* para las partes contratantes en materia de comercio, aranceles y otras barreras y estímulos al comercio; c) es un *foro*

¹ Cuando se utilizan mayúsculas, se hace referencia a la acción colectiva de dichas partes. Cuando se utilizan minúsculas, a su acción individual.

² J.A. Finlayson y M.W. Zacher [17] p. 562.

de negociación, donde se concilian las diferencias que surgen entre los países miembros. En este último aspecto, ha sido comparado con un conmutador telefónico que facilita las comunicaciones.³

Entre sus funciones se incluye la vigilancia de las normas establecidas y aceptadas por las Partes Contratantes.

3. Organización

El órgano superior del Acuerdo General es el *Período de Sesiones de las Partes Contratantes*, que suele celebrarse una vez al año. Las decisiones se toman de manera consensual, rara vez por voto. Cuando ocurre lo último, cada país miembro cuenta con uno. Suele bastar la mayoría de votos, pero para aprobar la incorporación de nuevos miembros y las excepciones (o waivers) de distinta naturaleza, se requieren dos tercios del total. La modificación de los artículos I, II y XXX del Acuerdo requeriría la aprobación unánime de los miembros.

En la Novena Reunión que se realizó en 1954 y 1955 se dispuso la creación de un *Secretariado Permanente*, con sede en Ginebra, Suiza, al frente del cual está un *Director General*.

Existe también un *Consejo de Representantes*, integrado por los delegados de varios países, encargado de los asuntos urgentes y de trámite, el cual se reúne varias veces al año. Prepara asimismo las reuniones de las partes contratantes.

Dentro de la estructura administrativa del Acuerdo se incluyen además diversos comités, grupos de trabajo y grupos de conciliación, los cuales se ocupan de temas específicos. Entre los comités se encuentran los de Negociaciones Comerciales, de Comercio y Desarrollo, el Grupo Consultivo de los Dieciocho, el de Restricciones por Razones de Balanza de Pagos, el de Textiles y otros por el estilo.

B. Las Normas Fundamentales del Acuerdo General

Las bases jurídicas principales quedaron establecidas en los 35 artículos de las tres partes originales del Acuerdo. En ellos se asientan una serie de normas sustantivas que caracterizan los objetivos y el funcionamiento del mismo, las que, sin embargo, han variado en importancia a lo largo del tiempo y se han aplicado de manera flexible, sujetas a excepciones. Las normas fueron ampliadas en 1965 con la inclusión de los artículos de la parte IV, relativos al comercio y el desarrollo. (Con los llamados Códigos de Conducta, emanados de la Ronda de Tokio de 1973-1979, las bases jurídicas se amplían y transforman en varias direcciones, lo cual es tratado en una sección posterior). Las normas fundamentales son:

1. *La no discriminación o trato igualitario*. Esta norma establece que cada parte contratante debe otorgar el mismo tratamiento a todos los demás miembros en materia del comercio efectuado entre sí. Queda establecida por medio de la Cláusula de la Nación más Favorecida (CNMF) contenida en

³ Curzon [16] p. 15.

el artículo primero del Acuerdo. Según ésta, ningún país puede conceder ventajas comerciales especiales a otro; todos deben beneficiarse por igual de cualquier reducción de los obstáculos al comercio.

Esta norma se aplicó en los tratados comerciales desde el siglo XVI, pero su uso generalizado se dio desde el Tratado Cobden-Chevalier de 1860 hasta la Primera Guerra Mundial. En el período posterior a ésta, hasta los años inmediatos siguientes a la Segunda Guerra Mundial, el abandono de dicha cláusula condujo a tratamientos discriminatorios derivados del bilateralismo, las restricciones cuantitativas, la concesión de preferencias y otros mecanismos similares que generaban inseguridad para el comercio. Al producirse el Acuerdo General, una de las normas más importantes que se estableció fue la correspondiente a la no discriminación.

A pesar de lo señalado, el Acuerdo General incluye varias excepciones a esta norma. En primer lugar, los sistemas de preferencias congelados al suscribirse al Acuerdo, los cuales se habían otorgado principalmente por las potencias coloniales a sus colonias y ex-colonias. En segundo lugar, las preferencias derivadas de la creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras, aceptadas como algo legítimo por el artículo XXIV. En tercer lugar, las excepciones contempladas en el artículo XIV. En cuarto lugar, las que sean aprobadas por dos tercios de las partes contratantes. Dentro de este caso destacan las concesiones otorgadas a los países en desarrollo en el marco del Sistema Generalizado

de Preferencias. Este fue aprobado inicialmente como una excepción por diez años, pero a partir de la Ronda de Tokio se convirtió en algo permanente.

2. *La reciprocidad.* Las facilidades comerciales que se otorgan los países dentro del GATT se basan en el concepto de ventaja mutua, según la cual las concesiones de una parte a otra se compensan por concesiones en la dirección opuesta. Esto tiende a darle estabilidad a la permanencia de los países dentro del Acuerdo, pues si un país retira las concesiones que ha otorgado, tiene que ofrecer otras en compensación o pierde las ya obtenidas.

La excepción principal a esta norma lo constituyen las preferencias otorgadas por los países desarrollados a los subdesarrollados, de los cuales no se esperan concesiones a cambio.

3. *La liberalización del comercio.* Uno de los propósitos principales del Acuerdo General es liberalizar el comercio internacional, para lo cual se establece la prohibición de las restricciones cuantitativas, la negociabilidad de las tarifas arancelarias y, sobre todo a partir de la Ronda de Tokio, la regulación de otras barreras no arancelarias al comercio.

En el artículo XI se establece la prohibición de utilizar restricciones cuantitativas como mecanismo de protección; el Acuerdo sólo acepta en general el uso de aranceles, si bien pretende avanzar continuamente en la reducción de los mismos. La elusión de las restricciones cuantitativas se da

por razones históricas vinculadas con la destrucción de los canales de comercio en el período entre las dos guerras mundiales. La aceptación de los aranceles está relacionada con el hecho de que en tal caso todavía es posible la competencia en forma multilateral, no discriminatoria, y que la protección resulta diáfana y gradual.

La prohibición de aplicar restricciones cuantitativas mediante contingentes, licencias de importación o exportación y otras medidas similares, admite excepciones. El artículo XII establece la posibilidad de su uso por países que se encuentren en dificultades de balanza de pagos. La aplicación en tal caso debe realizarse de acuerdo a la Cláusula de la Nación más Favorecida y deben eliminarse al paso en que mejore la situación de balanza de pagos del país que las imponga. Están aceptadas también, de acuerdo al artículo XVIII, cuando son utilizadas por los países en desarrollo con el propósito de favorecer el crecimiento económico propio. El Acuerdo General las ha admitido, asimismo, en relación con la cláusula de salvaguardia, fundada en el artículo XIX, como medida de urgencia que puede adoptarse cuando las importaciones causen daño significativo a las industrias nacionales correspondientes.

La presencia de las excepciones anteriores no ha debilitado la normatividad del Acuerdo General tanto como ciertas excepciones reales que se han dado dentro y fuera del marco legal e institucional del mismo. Un caso es la aplicación de restricciones

cuantitativas a la importación o exportación de productos agropecuarios y de textiles, lo cual se ha hecho dentro del marco del Acuerdo. Tanto los Estados Unidos como los países de la Comunidad Económica Europea los aplican a ambos tipos de productos, lo que va en contra de los intereses de diversos países en desarrollo. También se han aplicado las llamadas restricciones voluntarias a la exportación (RVE), sobre todo por los Estados Unidos, las que, aun cuando se establecen dentro del espíritu de la cláusula de salvaguardia, se realizan fuera del marco del Acuerdo. Con arreglo a este tipo de restricciones se limitan importaciones de automóviles, televisores de color, calzado y otros productos, en perjuicio de países como Japón, Corea, Taiwán, Brasil, México y otros de industrialización reciente.

4. *El Rechazo de Prácticas Desleales de Comercio.* En los artículos VI y XVI se rechazan las llamadas prácticas desleales de comercio derivadas del dumping y los subsidios a la exportación. En esos artículos se establece la legitimidad de imponer derechos compensatorios contra el ejercicio de tales prácticas.

Por no estar tratados con detalle en el Acuerdo, los asuntos correspondientes a estos temas, así como los vinculados a otras barreras no arancelarias al comercio, fueron normadas de manera más amplia en una serie de Códigos de Conducta elaborados en las negociaciones correspondientes a la Ronda de Tokio, las que se examinan en una sección posterior.

5. *Trato Diferenciado para los*

Países en Desarrollo. Aunque inicialmente el Acuerdo no incluía disposiciones que trataran de manera adecuada la necesidad de los países en desarrollo de contar con mayor laxitud en el uso de los distintos instrumentos de política comercial, esta situación cambió en 1955 con la incorporación de un nuevo artículo XVIII, y en 1965 con la adición de la parte IV, referida específicamente a los problemas del desarrollo. Dentro de las modificaciones destaca el reconocimiento de la necesidad de tales países de promover nuevas industrias mediante mecanismos diversos (la llamada protección a las industrias incipientes), entre los cuales se encuentra el uso de restricciones de tipo cuantitativo, el retiro de concesiones previamente otorgadas a otros países y el uso de diversos tipos de subsidios, incluyendo los correspondientes a la producción. Aunque constituyeron pasos importantes en la dirección correcta, estos cambios no tomaron en cuenta las necesidades de los países menos avanzados en cuanto al crecimiento de sus exportaciones.

La importancia que se les atribuye y la fuerza misma de las diversas normas sustantivas ha variado a lo largo de la existencia del Acuerdo General. De entre ellas se ha mantenido y ha ganado fuerza, la correspondiente a la liberalización del comercio.⁴

Aparte de su carácter de código de conducta, el Acuerdo funciona como foro para las consultas recípro-

cas entre las partes contratantes en relación a diferencias sobre diversas cuestiones comerciales y arancelarias. Si no hay solución satisfactoria con base en las consultas, el país afectado puede presentar una reclamación, la cual usualmente será atendida por una comisión *ad hoc* hasta que se resuelva la controversia. En tales procedimientos el énfasis está en el consenso y la negociación, pues no se concibe el Acuerdo como un código napoleónico que deba aplicarse de manera estricta. Generalmente no se recurre a sanciones, pero a una parte afectada siempre le queda como recurso el uso de represalias contra la parte afectante, las que deben ser aprobadas por las Partes Contratantes antes de ser aplicadas.

C. La Acción Liberalizadora del Acuerdo General hasta la Ronda Kennedy

Uno de los objetivos principales del Acuerdo ha sido liberalizar el comercio, reduciendo las barreras arancelarias y reduciendo o eliminando las no arancelarias. La acción liberalizadora se ha llevado a efecto a través de siete rondas de negociaciones, realizadas en Ginebra, Suiza en 1947; Annecy, Francia en 1949; Torquay, Inglaterra en 1951; Ginebra en 1956; Ginebra en 1960-1962, bajo el nombre de Ronda Dillon; Ginebra 1964-1967, bajo el nombre de Ronda Kennedy, y la última y más importante, la Ronda de Tokio, en 1973-1979.

En las primeras cinco rondas,⁵ las negociaciones se condujeron de manera fundamentalmente bilateral,

⁴ Un tratamiento excelente de la evolución de las normas dentro del Acuerdo General se encuentra en J.A. Finlayson y M.W. Zacher (18).

entre parejas de países o pequeños grupos de ellos. Los representantes elaboraban listas de solicitudes y de ofertas de concesiones (reducciones arancelarias) para diversos productos. El país que ofrecía la concesión pedía reciprocidad en otros renglones al principal oferente y a los oferentes importantes de sus importaciones.

El marco provisto por el Acuerdo General permitió que las concesiones bilaterales se multilateralizaran y adquirieran permanencia. Lo primero se logró por la aplicación automática e incondicional de la Cláusula de la Nación más Favorecida, la que condujo a la generalización de las concesiones bilaterales hacia las demás partes contratantes. Lo segundo se logró por la consolidación de las concesiones en listas que constituyen parte del Acuerdo. La vigencia de las listas era al principio de tres años, y tenían que ser ratificadas al finalizar éstos. Posteriormente, el sistema se cambió por uno de duración ilimitada en el que las partes pueden, sin embargo, retirar las concesiones en los días iniciales de cada período de tres años.

La norma de la reciprocidad opera en favor de la estabilidad de las concesiones y las tarifas arancelarias. Estas son consolidadas al nivel establecido o mediante la fijación de un tope máximo. Aunque los ranceles de las listas pueden ser renegociados, el país que lo hace tiene que resarcir a la otra parte mediante una concesión distinta, o bien el afectado puede retirar a su vez una de las concesiones

propias, como compensación. Los aranceles no consolidados, que no han sido objeto de concesión, pueden ser modificados libremente por la parte que los aplica.

En la Ronda Kennedy, el sistema de concesiones arancelarias bilaterales, producto por producto, se cambió por uno de adhesión general, que llamaba a cada país a reducir los aranceles de manera lineal hasta en un 50 por ciento. Esto le dio un carácter más definitivamente multilateral a las negociaciones, aunque las excepciones todavía se negociaron en forma bilateral, atendiendo los casos de productos considerados sensibles por distintos países.⁶

Por medio de las diversas rondas, el Acuerdo General tuvo éxito en reducir las barreras al comercio internacional. En las primeras, en particular, los aranceles se redujeron con facilidad. A los Estados Unidos, su posición sólida en el mercado mundial le facilitaba el hacerlo. Los países europeos, no obstante la situación que enfrentaban después de la Segunda Guerra Mundial, consintieron en las rebajas de aranceles porque, a pesar de la prohibición explícita de las restricciones cuantitativas contenidas en el Acuerdo, seguían utilizándolas de manera generalizada. La liberalización real se dio sobre todo con el desmantelamiento de las restricciones cuantitativas en Europa a partir de 1958. Contribuyeron también las rondas de negociaciones siguientes. En términos del comercio afectado por las conce-

⁵ El desarrollo de éstas está descrito en Curzon (16) pp. 82-143.

⁶ Véase G.M. Meier [29] pp. 12-91.

siones arancelarias, la Ronda Kennedy superó con creces a las anteriores. El resultado fue la reducción tanto de las restricciones cuantitativas como de los niveles arancelarios aplicados. Como consecuencia de ello, se generó una expansión considerable del comercio internacional.

Conforme se produjo el avance indicado, comenzó a destacar el papel de otros obstáculos al comercio internacional. En la segunda mitad de los años sesenta se reconocía que las barreras más importantes de la época eran la concesión de subsidios y la imposición de gravámenes compensatorios, el uso de licencias de importación y de diferentes mecanismos de valuación aduanera, y los cambios de estándares técnicos exigidos a las mercancías. Estos se constituyeron en obstáculos sustitutivos de los aranceles y las cuotas, para los cuales en el Acuerdo sólo existían disposiciones un tanto vagas. Ello hizo que se planteara la conveniencia de negociaciones comerciales más amplias, las que se realizarían dentro de la Ronda de Tokio.

D. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Tokio y las Modificaciones del Marco Jurídico y Normativo del Acuerdo General.

Una conferencia ministerial celebrada en Tokio en septiembre de 1973, con la presencia de más de cien países representados por ministros del área económica, decidió entablar otra ronda de negociaciones, de carácter multilateral, en el marco del Acuerdo

General. Esta se realizó de 1973 a 1979 y de ella surgieron tres resultados principales: a) reducciones arancelarias de más del 30 por ciento para el comercio de los productos industriales; b) una serie de códigos de conducta sobre barreras no arancelarias en el comercio; y c) ciertas disposiciones relacionadas con los países en desarrollo y su participación en el comercio internacional.

Las reducciones arancelarias se inscriben en el proceso de largo plazo que ha llevado a los aranceles de los países desarrollados, desde niveles altos en los años inmediatos posteriores a la Segunda Guerra Mundial, hasta niveles bajos en la actualidad. En el caso de la Ronda de Tokio, las negociaciones destacaron sobre todo por la magnitud de la reducción, por haberse hecho en forma multilateral y por la técnica de armonización que se utilizó, la que llevó a reducir en mayor porcentaje los aranceles más altos. Pero la trascendencia de la ronda guarda relación principalmente con los otros dos resultados.

1. Los Códigos de Conducta Emanados de la Ronda de Tokio

Los seis códigos⁷ que resultaron de la Ronda de Tokio precisaron, ampliaron y transformaron el marco jurídico

⁷ Su nombre oficial es el de Acuerdos, como se aprecia en la bibliografía de este artículo. Aquí se les llama códigos tanto porque es usual hacerlo así como porque ello permite contrastarlos con el Acuerdo General, marco jurídico original de la institución reguladora del comercio internacional del mismo nombre.

del Acuerdo General en diversas formas y aspectos, razón por la cual a veces se habla de un "nuevo Acuerdo General". Ellos norman lo correspondiente a los subsidios y los impuestos compensatorios, las compras del sector público, las normas de valoración en aduana, los obstáculos técnicos al comercio, los procedimientos para el trámite de licencias de importación y las prácticas anti-dumping.⁸

El propósito general de los códigos es evitar que distintas prácticas no arancelarias se mantengan como, o se constituyan en, barreras al comercio internacional. Para el efecto se establecieron normas tendientes a restringir los subsidios a las exportaciones y el *dumping*, se fijaron estándares en materia de procedimientos de valuación aduanera y de normas técnicas aplicables a las importaciones, así como se aprobaron criterios para regular las licencias de importación y las compras del sector público. Todos los acuerdos crearon instancias para la vigilancia del cumplimiento de los mismos y para la resolución de controversias, así como establecieron un trato diferenciado para los países en desarrollo.

Por la trascendencia potencial para las opciones de ingreso de México al Acuerdo General, cabe destacar el contenido de los códigos de Subvenciones y Derechos Compensatorios (CSD) y el de Compras del Sector Público (CCSP).

⁸ El código anti-dumping se negoció originalmente durante la Ronda Kennedy. Una versión modificada del mismo fue negociada durante la Ronda de Tokio por diez participantes en ella. "Presentación" [32] p. 3

a. *El Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios*

El Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios (CSDC) precisa y amplía las disposiciones de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General en lo referente a la concesión de subsidios por los países exportadores y el uso de impuestos compensatorios por los países importadores.

Los artículos citados del Acuerdo General prohíben el uso de subsidios a la exportación de cualquier producto que no sea un producto básico, aunque no el de los subsidios a la fabricación o producción, ni los que se pueden llamar estímulos a la exportación (reembolso de derechos o impuestos aplicables a los productos cuando están destinados al consumo interno).

El artículo VI establece que un derecho o impuesto compensatorio no podrá exceder del monto de la prima o subvención concedida directa o indirectamente a la fabricación, la producción o exportación del producto, y que una parte contratante, para percibir derechos compensatorios, habrá de determinar que el efecto de la subvención cause o amenace causar un perjuicio importante a la producción nacional real o potencial. A su vez, el artículo XVI establece que "en todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya concedido examinará... la posibilidad de limitar la subvención".⁹

El Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios dispone que la gravación por medio de derechos compensatorios esté en conformidad con el artículo VI del Acuerdo General. También, que sólo podrán imponerse en virtud de una investigación que determine la existencia de una subvención, y de un daño o amenaza de daño significativo causado por la misma a una producción nacional real o potencial.

Prohíbe el otorgamiento de subvenciones a la exportación de productos que no sean ciertos productos primarios, prohibición que no se aplica a los países en desarrollo. No prohíbe los aquí llamados estímulos a la exportación ni las subvenciones distintas a las subvenciones a la exportación, aun cuando reconoce que éstas pueden causar daño a una producción nacional o perjuicio grave a los intereses de otra parte. Establece que en ese caso los signatarios tratarán de evitar que la utilización de las subvenciones produzca tales efectos y de evaluar la posible influencia desfavorable de las mismas sobre el comercio.

Aparte de la mayor laxitud del Código hacia los países en desarrollo, con relación a los artículos VI y XVI del Acuerdo General, plantea procedimientos para la investigación de la existencia de la subvención y el daño, establece mecanismos de consulta para llegar a soluciones mutuamente

convenidas entre las partes, y una maquinaria de conciliación dentro del marco del Acuerdo General en caso de fracaso de las consultas entre las partes interesadas. Asimismo, incluye precisiones respecto de lo que constituyen subvenciones a la exportación y para la consideración para lo que es el daño.

Un aspecto importante de la existencia del Código es que, para los signatarios del mismo, se vuelve obligatoria la aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General, con las precisiones aludidas. Esto cierra la puerta a la invocación de la llamada Cláusula del Abuelo que, bajo la vigencia provisional del Acuerdo General, le permitió a los Estados Unidos mantener una legislación comercial que se oponía a la Parte II del Acuerdo en lo concerniente a derechos compensatorios. Bajo esa cláusula, Estados Unidos pretendió durante mucho tiempo que no le eran aplicables las reglas del artículo VI, la cual requiere que los gravámenes compensatorios sólo se impongan si se demuestra la existencia de daño material o la amenaza del mismo a una industria nacional. Bajo el Código de Subvenciones e Impuestos Compensatorios, Estados Unidos está obligado a probar el daño aludido frente a los signatarios del mismo, si bien a los no signatarios les aplica su propia legislación de comercio.

Otro aspecto de interés consiste en la ausencia de prohibición para que los países en desarrollo subsidien a las exportaciones de tipo industrial.

⁹ Las citas textuales del Acuerdo General y las referencias al articulado del mismo se refieren al texto contenido en Senado de la República. [33].

b. El Código Sobre Compras del Sector Público

El objeto de este Código es eliminar la discriminación que entre sus proveedores nacionales y los del exterior han podido ejercer los países miembros del Acuerdo General al amparo de la fracción 8 del artículo III. De esa manera, pretende garantizar una mayor competencia internacional y un acceso más abierto a los distintos mercados, para lo cual establece los principios de igualdad de trato para productos y proveedores de distintos países en lo relativo a las compras del sector público.

El Código se aplica a la compra de productos (y no de servicios en general) por un valor en exceso de 150,000 DEGs (alrededor de 200,000 dólares), en cada transacción individual hecha por entidades que quedan incluidas en listas anexas al Código. Se incluyen excepciones generales diversas y otras relacionadas a motivos de seguridad que guardan relación con los artículos XX y XXI del Acuerdo General.

2. Las Disposiciones Respecto de los Países en Desarrollo

La Ronda de Tokio reafirmó cierta tendencia a un trato más favorable a los países en desarrollo dentro del marco del Acuerdo General. Esto quedó establecido en disposiciones en el sentido de que no se esperaba reciprocidad en las concesiones hechas a los países en desarrollo y de que se aplicarían medidas diferenciadas en su beneficio, así como de que se daría atención especial a la situación y los

problemas particulares de los países en desarrollo menos adelantados. Estas propuestas se hicieron desde la declaración ministerial de Tokio y fueron confirmadas en las negociaciones y acuerdos posteriores.

Dentro de los convenios a los cuales se llegó sobre el marco del Acuerdo General, la llamada Cláusula de Habilitación autoriza a dar un trato preferencial a los países en desarrollo en materia de: a) los Códigos sobre medidas no arancelarias; b) las concesiones arancelarias por medio del Sistema Generalizado de Preferencias; y c) aceptación sin reciprocidad de los acuerdos entre partes en desarrollo destinadas a reducir o eliminar aranceles y medidas no arancelarias. De hecho, las excepciones que en relación a los incisos b) y c) se habían aprobado en 1971 por un período de diez años, pasaron a constituir, a partir de la Ronda de Tokio, parte permanente del marco jurídico del Acuerdo General.

A pesar de las medidas de trato preferencial aprobadas para los países en desarrollo, la Ronda de Tokio dio origen a cierta inquietud de parte de éstos, así como a un cierto grado de insatisfacción en relación a lo alcanzado.¹⁰ La inquietud ha provenido sobre todo de los países de industrialización reciente, los que temen que, al tenor de la llamada Cláusula de Graduación, se llegue a eliminar para ellos en el futuro el trato diferenciado

¹⁰ McRae y Thomas, [27] pp. 58,81; Finlayson y Zacher [18], pp. 580-84. Senado de la República [33], pp. 65-68. De manera más general, el artículo de Frank [19].

y preferencia. Esa cláusula contempla el retiro de tal tratamiento conforme cambien las necesidades de desarrollo, financieras y de comercio de los países en desarrollo. Sin embargo, no se fijaron provisiones específicas para el cumplimiento de la cláusula.

La insatisfacción se ha expresado sobre todo por la prevalencia de diversas restricciones, en los países desarrollados, a las importaciones provenientes de los países en desarrollo, sobre todo los de industrialización reciente, a través de restricciones cuantitativas (caso de los textiles), acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones (RVE) y de acuerdos de comercialización ordenada.¹¹

3. La Ronda de Tokio y el Marco Jurídico del Acuerdo General

Los acuerdos de la Ronda de Tokio cambiaron en alguna medida la normatividad del Acuerdo General, al cambiar el peso relativo de las diversas normas. Por una parte, continúa el propósito de liberalización comercial, el cual se fortaleció mediante la reducción de los aranceles y el establecimiento de disposiciones que restringen y regulan las barreras no arancelarias al comercio. Por otra parte, disminuyó la importancia de las normas de reciprocidad y no discriminación. Por último, se fortaleció la norma de trato preferencial a los países en desarrollo.

¹¹ Véase Frank [18]. También, Finlayson y Zocher [17], pp. 572, 579-580; McRae y Thomas [28] pp. 52-55, 65.

Los códigos que se establecieron transformaron el marco jurídico del Acuerdo, no sólo por la vía del reforzamiento de algunas normas y la alteración de otras, sino por la complejidad de lazos comerciales a que dan origen. Ningún país miembro del Acuerdo General está obligado a suscribir los códigos, y si lo hace puede realizarlo en combinaciones distintas. De igual manera, tales códigos pueden ser suscritos por países que no sean miembros del Acuerdo General si lo aprueban las Partes Contratantes. Esto da lugar a que existan diversas maneras de adquirir derechos y obligaciones dentro del marco jurídico del Acuerdo General.¹²

E. Una Evaluación de los Resultados del Acuerdo General

El papel del Acuerdo General en el período de la posguerra sólo puede ser apreciado de manera plena al considerar la experiencia histórica en materia comercial. Como marco jurídico del comercio internacional, el Acuerdo General es sin duda un instrumento imperfecto. Pero de tal conclusión no se sigue que fuese preferible que no existiera, o que no haya hecho contribuciones sustantivas a la expansión del comercio internacional y al crecimiento económico mundial de la posguerra.

¹² Para la apreciación plena de estos puntos, véase MacRae y Thomas [27] y Finlayson y Zacher [18].

1. *La Acción Liberalizadora del Acuerdo General en el Marco de la Experiencia Histórica Previa*^{1 3}

Diversas leyes y tratados comerciales de mediados del siglo pasado, y sobre todo el Tratado Cobden-Chevalier de 1860, condujeron a reducciones generalizadas de aranceles en toda Europa, las cuales contribuyeron a la expansión del comercio internacional (Cuadro No. 1) y al crecimiento de la producción de la época, aunque a veces esas políticas causaron trastornos y problemas de ajuste temporal.

A finales del siglo XIX, por el contrario, se empezaron a revertir las tendencias liberalizadoras y a principios del siglo XX el proteccionismo se fue extendiendo incluso en países como Inglaterra. Con el inicio de la guerra en 1914, se destruyó la red existente de tratados de cambio y de comercio, de tal forma que hasta 1939, e incluso después de la Segunda Guerra Mundial, Europa se vio envuelta en un período altamente proteccionista. En Estados Unidos, la política seguida después de la Primera Guerra Mundial también fue del mismo tipo. Ello se expresó en la Ley de Aranceles de Emergencia y otras similares, hasta alcanzar la cima con la Ley Hawley-Smoot de 1930.¹⁴ A

^{1 3} Esta sección se basa sobre todo en G. Curzon [16] pp. 21-42; Una presentación breve de la experiencia histórica que culmina en las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial, se encuentra en M. Bye [11] pp. 309-321. Véase también J. L'Huilier [2L] pp. 23-148.

¹⁴ Esto se puede apreciar claramente en Grubel [25]. Gráfica No. 9-2, la que presenta datos de aranceles nominales promedio de los Estados Unidos desde 1900 hasta 1977.

ésta se le respondió en todo el mundo con alzas en los aranceles.

Con el abandono del patrón oro por Gran Bretaña en 1931, la inestabilidad subsecuente en los tipos de cambio se constituyó en un obstáculo adicional y poderoso a los intercambios comerciales. La devaluación del dólar de 1933 agregó un nuevo factor de trastorno. Como consecuencia, a pesar de que en 1934 la producción mundial se había recuperado de la Gran Depresión y era un 20 por ciento mayor que la de 1929, el comercio internacional aún no alcanzaba el nivel de este último año. Las cifras indican, de hecho, que a lo largo del período 1928-1948 el volumen de comercio internacional se redujo (Cuadro No. 1).

Durante el período de entreguerras hubo intentos de parte de los Estados Unidos y de Inglaterra de impulsar la liberalización del comercio, los que, sin embargo, terminaron en fracaso. Durante la Segunda Guerra Mundial se elaboraron asimismo planes norteamericanos e ingleses para liberalizar el comercio, los cuales cristalizaron en el Acuerdo General.

Las rondas sucesivas de negociaciones comerciales redujeron los niveles de protección nominal arancelaria de manera considerable en los países desarrollados. En los Estados Unidos bajaron, desde alrededor del 30 por ciento antes de la formación del Acuerdo General, hasta alrededor del 5 por ciento después de la Ronda de Tokio. Además, como consecuencia de esta, los aranceles nominales promedio quedaron entre un 5 y un 10 por ciento en los Estados Unidos,

Canadá y los países de la Comunidad Económica Europea. Sólo en Japón, aunque también bajaron, permanecieron por encima del 10 por ciento.¹⁵

La liberalización del comercio como consecuencia de las negociaciones realizadas al interior del Acuerdo General parecen haber contribuido de manera decisiva a la expansión acelerada del comercio después de 1948, lo cual influyó en el también apreciable crecimiento económico mundial de la posguerra. El contraste entre los períodos 1928-1948 y 1948-1977, así como la similitud de éste y el período 1850-1913, así lo sugiere. (Cuadro No. 1).

Los países más beneficiados con la expansión del comercio han sido aquellos que tienen un grado mayor de apertura (medida como la proporción de importaciones más exportaciones de PIB) y los que más se han orientado al comercio de manufacturas, bienes que experimentaron un crecimiento mayor que el de otros renglones (Cuadro No. 2). De esa cuenta, los países de Europa Occidental y el Japón están entre los mayores beneficiarios del clima comercial al que ha dado lugar la acción liberalizadora del Acuerdo General, si bien los primeros también obtuvieron provecho de la formación del Mercado Común Europeo.

2. *La Experiencia de los Países en Desarrollo*

¹⁵ H.G. Grubel [21] pp. 171-183. Los efectos liberalizadores específicos de la Ronda Kennedy, en términos de la disminución del arancel promedio en los Estados Unidos y los países europeos, se presentan en G.M. Meier [30] pp. 73-75.

La conclusión respecto del crecimiento del comercio internacional no tiene, desafortunadamente, una validez igual para todos los países. El crecimiento del comercio de los que están en vías de desarrollo ha sido en general menor que el de los desarrollados. La participación de América Latina dentro del comercio mundial, por ejemplo, se redujo del 12.3 en 1948 a sólo el 5.3 en 1977.¹⁶ Pero ello no se debe a que el clima comercial internacional lo haya impedido, sino más bien a la excesiva dependencia respecto de las exportaciones tradicionales, cuyo comercio ha crecido poco durante la posguerra (Cuadro No. 2), y al énfasis exclusivo en la sustitución de importaciones. Esta interpretación toma fuerza con el examen de la experiencia de los países de industrialización reciente que orientaron su economía a la exportación de manufacturas, como Corea, Taiwan y Hong Kong, los que de 1948 a 1977 aumentaron de manera significativa su participación en el comercio mundial.¹⁷

Aparte de la necesidad reconocida de mejorar el marco comercial establecido por el Acuerdo General, los países en desarrollo probablemente tendrán que reorientar su sector externo para alcanzar un dinamismo mayor del que han experimentado, tanto en sus exportaciones como en el conjunto de su economía. En muchos países, eso no sólo es una necesidad sino también una posibilidad, hasta la fecha poco aprovechada. ■

¹⁶ H.G. Grubel [21] pp. 124-125.

¹⁷ *idem*, pp. 124-125.

CUADRO No. 1

CAMBIOS EN EL VOLUMEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN PERIODOS SELECCIONADOS, A PARTIR DE 1850

(Cifras en porcentajes)

Períodos	Variaciones Acumuladas	Tasas de Crecimiento Promedio Anual
1850 — 1880	270.0	4.46
1880 — 1913	170.0	3.06
1850 — 1913	899.0	3.72
1928 — 1958	57.0	1.51
1928 — 1948	-9.2	-0.48
1948 — 1958	72.9	5.63
1958 — 1968	120.9	8.25
1968 — 1977	82.3	6.90
1948 — 1977	598.1	6.93

FUENTE: Para los primeros cuatro períodos: Ragnar Nurkse, *Comercio Internacional y Desarrollo Económico*. Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1968 p. 19. Los porcentajes para 1850 — 1880 y 1880 — 1913 se basan en un índice utilizado por el profesor Bertil Ohlin en *International Economic Reconstruction* (Comité Conjunto, Fundación Carnegie y Cámara Internacional de Comercio, 1936), p. 29. Nurkse aclara que las cifras son necesariamente inciertas y sólo pueden servir como una indicación general, pero no difieren demasiado de los índices del volumen del comercio británico, revisados por A.H. Imlieah, en *Economic Elements in the Pax Britannica: Studies in British Foreign Trade in the 19th Century*. Cambridge, Mass. 1958), pp. 96-98. La cifra correspondiente a 1928-1958 se basa en índices del GATT y de las Naciones Unidas, excluyendo el área socialista.

Para los períodos que van de 1948 a 1977: Herbert G. Grubel, *International Economics*. Edición revisada. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1981. Cuadro No. 6-1. A su vez basado en datos de Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*. Nueva York: Naciones Unidas, 1978.

El período 1928-1948: Estimado por el autor con base en los datos anteriores.

CUADRO No. 2

TASAS DE CRECIMIENTO ACUMULADO DE LA POBLACION, LA PRODUCCION Y EL COMERCIO, 1948 – 1977

(Cambios en porcentajes correspondientes a índices de cantidad en el caso de la producción y el comercio)

Población	70.7
Producción primaria	107.6
Producción de manufacturas	329.0
Comercio internacional total	598.1
Comercio de alimentos y materias primas	273.6
Comercio de combustibles	491.3
Comercio de manufacturas	939.9

FUENTES: Elaborado con datos tomados de Herbert G. Grubel, *International Economics*. Edición revisada Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1981. Cuadro No. 6-1. A su vez basado en datos de Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*. Nueva York: Naciones Unidas, 1978.

RECUADRO No. 1

PAISES PARTICIPANTES EN EL GATT-1984

I.— Partes Contratantes

- | | | |
|---------------------|----------------------|---------------------------------|
| 1. Alemania | 31. Francia | 63. Pakistán |
| (Rep. Fed. de) | 32. Gabón | 64. <i>Perú</i> |
| 2. Alto Volta | 33. Gambia | 65. Polonia |
| 3. <i>Argentina</i> | 34. Ghana | 66. Portugal |
| 4. Australia | 35. Grecia | 67. Reino Unido |
| 5. Austria | 36. <i>Guyana</i> | 68. República |
| 6. Bangladesh | 37. <i>Haití</i> | Centrafricana |
| 7. <i>Barbados</i> | 38. Hungría | 69. <i>República Dominicana</i> |
| 8. Bélgica | 39. India | 70. Rumania |
| 9. <i>Belice</i> | 40. Indonesia | 71. Rwanda |
| 10. Benin | 41. Irlanda | 72. Senegal |
| 11. Birmania | 42. Islandia | 73. Sierra Leona |
| 12. <i>Brasil</i> | 43. Israel | 74. Singapur |
| 13. Burundi | 44. Italia | 75. Sri Lanka |
| 14. Camerún | 45. <i>Jamaica</i> | 76. Sudáfrica |
| 15. Canadá | 46. Japón | 77. Suecia |
| 16. <i>Colombia</i> | 47. Kenia | 78. Suiza |
| 17. Congo | 48. Kuwait | 79. <i>Surinam</i> |
| 18. Corea, Rep. de | 49. Luxemburgo | 80. Tailandia |
| 19. Costa de Marfil | 50. Madagascar | 81. Tanzania |
| 20. <i>Cuba</i> | 51. Malasia | 82. Togo |
| 21. Chad | 52. Malawi | 83. <i>Trinidad y Tobago</i> |
| 22. Checoslovaquia | 53. Maldivas | 84. Turquía |
| 23. <i>Chile</i> | 54. Malta | 85. Uganda |
| 24. Chipre | 55. Mauricio | 86. <i>Uruguay</i> |
| 25. Dinamarca | 56. Mauritania | 87. Yugoslavia |
| 26. Egipto | 57. <i>Nicaragua</i> | 88. Zaire |
| 27. España | 58. Níger | 89. Zambia |
| 28. Estados Unidos | 59. Nigeria | 90. Zimbabwe |
| de América | 60. Noruega | |
| 29. Filipinas | 60. Noruega | |
| 30. Finlandia | 61. Nueva Zelandia | |
| | 62. Países Bajos. | |

II.— Aplicación provicional del Acuerdo General (Con duración de 3 años y sin derecho a la Cláusula de la nación más favorecida).

1. *Costa Rica* 2. Túnez

III.— Países que aplican de facto el Acuerdo General (ex-colonias de las Partes Contratantes o de los Miembros Provisionales).

- | | | |
|----------------------------|------------------------|---------------------------|
| 1. Angola | 12. Granada | 23. San Cristóbal |
| 2. Antigua y Barbuda | 13. Guinea-Bissau | Nieves |
| 3. Argelia | 14. Guinea-Ecuatorial | 24. San Vicente |
| 4. Bahamas | 15. Islas Salomón | 26. Santo Tomé y Príncipe |
| 5. Bahrein | 16. Kampuchea | 27. Seychelles |
| 6. Botswana | 17. Kiribati | 28. Swazilandia |
| 8. Cabo Verde | 18. Lesotho | 29. Tonga |
| 9. Dominicana | 19. Mali | 30. Tuvalu |
| 10. Emiratos Arabes Unidos | 20. Mozambique | 31. Yemen Democrático |
| 11. Fidji | 21. Papúa-Nueva Guinea | |
| | 22. Qatar | |

Fuente: Tomado del Senado de la República, *Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México*. Cuadernos del Senado No. 55. México: Senado de la República, 1985. El subrayado de los países de América Latina de algunos del Caribe, es del autor de este artículo.

BIBLIOGRAFIA

- | | |
|--|--|
| (1) "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio", en Senado de la República. <i>Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México</i> . Cuadernos del Senado No. 55. México: Senado de la República. | (3) "Acuerdo sobre compras del sector público", <i>Comercio Exterior</i> , Suplemento del Vol. 30, No. 2 (Febrero de 1980). |
| (2) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. <i>Las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Tokyo</i> . Informe del Director General del GATT. Ginebra: abril de 1979. | (4) "Acuerdo sobre normas de valoración en aduana", <i>Comercio Exterior</i> , Suplemento del Vol. 30, No. 2 (febrero de 1980). |
| | (5) "Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio", <i>Comercio Exterior</i> , Suplemento del Vol. 30, No. 2 (febrero de 1980). |

- (6) "Acuerdo sobre prácticas antidumping", *Comercio Exterior*, Suplemento del Vol. 30, No. 2 (febrero de 1980).
- (7) "Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación", *Comercio Exterior*, Suplemento del Vol. 30, No. 2 (Febrero de 1980).
- (8) "Acuerdo sobre subvenciones y derechos compensatorios", *Comercio Exterior*, Suplemento del Vol. 30, No. 2 (febrero de 1980).
- (9) —BALASSA, BELA, "Incentive Policies in Brazil", *World Bank Reprint Series*, No. 133.
- (10) —BALDWIN, ROBERT E. y T. SCOTT THOMPSON. "Responding to Trade Distorting Policies of Other Countries, *American Economic Association, Papers and Proceedings* (mayo de 1984).
- (11) —BYE, MAURICE. *Relaciones Económicas Internacionales*. Barcelona: Editorial Luis Mirace, S.A., 1965.
- (12) —CARVALHO, JOSE L. "Liberación de las restricciones comerciales en Brasil", *Comercio Exterior*, Vol. 35, No. 12 (diciembre de 1985).
- (13) —CARVALHO, JOSE L. "Liberación de las restricciones comerciales en Brasil (segunda y última parte)", *Comercio Exterior*, Vol. 36, No. 1 (enero de 1986).
- (14) —CAVES R.E. y JONES R.W. *World Trade and Payments: An introduction*. Boston: Little, Brown y Co., 1973.
- (15) COLLIARD, CALUDE-ALBERT. *Instituciones de Relaciones Internacionales*. México: FCE, 1978.
- (16) —CURZON, GERARD. *La Diplomacia del Comercio Multilateral*. México: FCE, 1969.
- (17) DAW, KENNETHW. *The GATT: Law an International Economic Organization*. Chicago: Chicago University Press, 1970.
- (18) —FINALYSON, JOCK A. y MARK W. ZACHER, "The GATT and the regulation of trade barriers: regime dynamics and functions", *International Organization*, Vol. 35, No. 4 (Otoño de 1981).
- (19) FRANCK, ISAIAH, "Trade Policy Issues for the Developing Countries in the 1980s", *World Bank Staff Working Paper*, No. 478 (agosto de 1981)).
- (20) —GRAHAM, THOMAS R. "Global trade: war and peace", *Foreign Policy* (Verano de 1983).
- (21) —BRUBEL, HERBERT G. *International Economics*. Edición revisada. Irwin Publications in Economics. Homewood, Illinois: Ricard D. Irwin, 1981.
- (22) —KEMPER, RIA. "The Tokyo Round: Results and Implications for Developing Countries", *World Bank Staff Working Paper*, No. 372 (febrero de 1980).
- (23) —LAFER, CELSO, "El GATT, la cláusula de la nación más favorecida y América Latina", en Francisco Orrego Vicuña (comp.) *Derecho Internacional*

Económico I. America Latina y la cláusula de la nación más favorecida. México: FCE, 1974.

(24) —LAFER, CELSO. "Comercio internacional: fórmulas jurídicas y realidades político económicas", en Francisco Orrego Vicuña (comp.) *Derecho Internacional Económico II. Las nuevas estructuras del comercio internacional.* México: FCE, 1974.

(25) —L'HUILLIER, JACQUES A. *Teoría y Práctica de la Cooperación Económica Internacional.* Barcelona: Editorial Luis Mirade, S.A., 1962.

(26) —LITTLE, IAN, TIBOR SCOTPVSKY y MAURICE SCOTT. *Industry and Trade in Some Developing Countries: A comparative Study.* Londres: Publicado para la OCED por Oxford University Press, 1970.

(27) ME RAE D.M. y THOMA, J.C. "The GATT and Multilateral treaty marking: The Tokyo Round", *American Journal of International Law* (enero 1983).

(28) —MALPICA DE LAMADRID, LUIS. *¿Qué es el GATT?* Tercera edición. México: Editorial Grijalbo, 1986.

(29) —MALPICA DE LAMADRID, LUIS. *¿Qué es el GATT?* Primera edición. México: Editorial Grijalbo, 1979.

(30) —MEIER, GERALD M. *Problems of Trade Policy.* Nueva York: Oxford University Press, 1973.

(31) —NURKSE, RAGNAR. *Comercio Internacional y Desarrollo Económico.* Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1968.

(32) "Presentación", *Comercio Exterior*, Suplemento del Vol. 30, No. 2 (febrero de 1980).

(33) —Senado de la República. *Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México.* Cuadernos del Senado No. 55. México: Senado de la República, 1985.