



CAPÍTULO SEGUNDO	
DEL GATT A LA OMC	47
I. Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	
1. Antecedentes y origen	47
2. Principios fundamentales.	48
3. Contenido del GATT.	50
4. Las rondas de negociación	53
5. Participación de México en el GATT	56
II. Organización Mundial de Comercio	
1. Creación de la Organización Mundial del Comercio	62
2. Diferencias entre el GATT y la OMC	65
3. Estructura administrativa de la OMC	68
4. Países miembros, mecanismos de adhesión y toma de decisiones.	68
5. Estructura jurídica de la OMC	73
6. Mecanismo de solución de controversias	78
7. La OMC y los acuerdos comerciales regionales	83

CAPÍTULO SEGUNDO DEL GATT A LA OMC

I. ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

Los intercambios comerciales se han visto incrementados cada vez más en la medida que países y agentes entran en una creciente interdependencia. Históricamente, el intercambio comercial entre las naciones se ha dado por la necesidad de colocar los excedentes de bienes, servicios e híbridos, con los que cuenta una región, a cambio de aquellos que carece.

En la década de los años 1930, cuando el mundo atravesaba un periodo de depresión económica intensa, muchos gobiernos trataron de protegerse con la creación de obstáculos al comercio en diversas formas: aranceles elevados, contingentes de importación, control de cambios, etc. Durante la segunda guerra mundial se hizo patente el riesgo de que estas restricciones gravitaran sobre todos los países de manera permanente si no se intentaba, mediante esfuerzos estratégicos, restablecer lo más pronto posible el sistema de intercambio multilateral que unía a las diversas naciones antes de dicha depresión económica. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el fruto principal de los esfuerzos realizados en este sentido.⁴⁷

Después de la Segunda Guerra Mundial, muchas naciones se encontraban destruidas, y necesitaban adquirir bienes de consumo e insumos en los mercados internacionales, pues dadas sus particulares circunstancias, difícilmente podían producir los satisfactores que requerían.

⁴⁷ Valentín Budic, Domingo, *Diccionario del comercio exterior*, Buenos Aires, Depalma, 1986, Anexo A, p. 230.

1. *Antecedentes y origen*

Entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial el comercio internacional creció en menor proporción a la producción. Los principales países industrializados elevaron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

De la Conferencia de Bretton Woods de 1944 surgieron el FMI y el BM y se sentaron las bases para la creación de una organización que regulara la materia estrictamente comercial, en cuanto a intercambio de bienes y productos, que llevaría por nombre “Organización Internacional de Comercio” (OIC), y que se encargaría de supervisar y aplicar las disposiciones de un convenio internacional al respecto.

En 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convoca a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo. Los acuerdos de la conferencia tratan de establecerse en la Carta de la Habana, para una Organización Internacional de Comercio con 106 artículos y 16 anexos. Por un lado, la Carta intenta lograr el pleno empleo y por el otro fomentar el comercio internacional. Para lograr lo anterior menciona cuatro medios:

- Desarrollo económico y reconstrucción.
- Acceso de todos los países, en condiciones de igualdad, a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción.
- Reducción de los obstáculos al comercio.
- Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio.

Paralelamente a la Carta, en 1947 se llevaba a cabo la negociación arancelaria multilateral con objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. En siete meses, 23 países disminuyeron sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional. Por consiguiente, estos países deciden poner en vigor una parte de la Carta antes de que la Conferencia terminara.

Esta parte de la Carta toma el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es firmado por 23 países el

30 de octubre de 1947, y entró en vigor el 1o. de enero de 1948, de manera provisional hasta el 31 de diciembre de 1994.

Al fracasar la Carta de la Habana y su consecuente institución, la OIC,⁴⁸ el GATT (*General Agreement of Tariffs and Trade*) emerge como el único instrumento de regulación de los intercambio mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos. Privilegiando las tarifas o aranceles son los únicos viables para la protección industrial.

Bajo dichos parámetros, el GATT inicia sus acciones en 1948 y encierra en su seno a 23 países miembros, de los cuales resaltan Estados Unidos de Norteamérica, Japón y la Comunidad Europea junto con Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India y Yugoslavia.

En un principio el GATT estaba formado por 35 artículos, a los que se le anexan tres artículos acerca de los países en desarrollo, con lo que se llega a un total de 38 artículos como base del comercio internacional.

Como organización formal de comercio, el GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida para todos.

Lo fundamental dentro de las negociaciones del GATT son las concesiones arancelarias entre sus miembros, que aceptan el compromiso de no incrementar los aranceles aduaneros por encima de las tasas negociadas que se consideran “consolidadas”, es decir, que tienen un valor tope.

Desde sus inicios, el GATT fue concebido como un simple acuerdo comercial; sin embargo, se convirtió en una verdadera organización internacional, ya que reunía todos los elementos para serlo.

- Un tratado: el Acuerdo General.
- Órganos permanentes: las reuniones de las partes contratantes, el Consejo de Representantes y Secretariado General con un director general.

⁴⁸ La constitución de la OIC nunca se pudo concretar, principalmente por la negativa de la ratificación de la Carta de la Habana por parte del Senado de los Estados Unidos. Pero la Comisión Interina subsiste y tiene entre sus funciones la elección del director general del GATT.

- Un presupuesto: al que contribuye cada parte contratante en función de su participación en el comercio internacional.

Los derechos y obligaciones de las partes contratantes del GATT pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Supresión de toda discriminación.
- Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- Supresión de las demás formas de protección.
- Solución de controversias.

2. *Principios fundamentales*

El GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. Sus fundamentos son: la cláusula de la nación más favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros. A reserva de analizar después brevemente cada uno de ellos, hay autores que sostienen que los principios básicos del acuerdo se agrupan sólo en tres grandes vertientes: *a)* desarrollo del comercio internacional a través de negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etcétera; *b)* adopción del principio del “tratamiento nacional” para los productos extranjeros, y *c)* aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida.

Para explicar estos principios recurriremos al esquema de Flory, quien sostiene que lo esencial en el GATT es el principio de no discriminación comercial entre sus miembros, que se materializa en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y la cláusula de tratamiento nacional a todos los productos de cualquier origen que circulen en el territorio de las Partes contratantes.

A. No discriminación

No hay posibilidad teórica de dividir a países entre amigos o enemigos. Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones

raciales, políticas o religiosas. Todos los miembros son regidos por un mismo parámetro comercial, sea cual fuere su sistema de economía o de gobierno.

Este principio se da básicamente en dos vertientes:

a) Trato de la nación más favorecida (NMF). Se refiere a que cualquier concesión o beneficio que un país otorgue a otro debe otorgárselo igualmente a terceros países con los que tenga relaciones comerciales, es decir, cuando un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo respecto a todos los países miembros de la OMC.

b) Trato nacional: tanto las mercancías nacionales como las importadas deben recibir igual tratamiento una vez que éstas ha entrado al mercado. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana dicho producto es reputado como de origen nacional y no puede ser objeto de impuestos o cargas especiales.

Existen algunas excepciones a este principio, regulados en el artículo XXIV del GATT 47, ahora GATT 94:

a) Los pactos bilaterales (o plurilaterales) negociados entre dos o más países con el fin de crear un área de libre comercio o algún proceso de integración similar, por los que únicamente los países que suscriban dichos pactos o acuerdos pueden acceder a los beneficios derivados del mismo, no así terceros países.

b) La oposición de obstáculos a los productos procedentes de determinados países, que se consideran objeto de un comercio desleal.

B. *La reciprocidad*

Implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario. Nada es gratuito o unilateral. Todo es repartido entre los miembros de tal forma que no existen ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT.

C. *La igualdad de los Estados*

El Acuerdo supone que todos los miembros tienen el mismo *status* al margen de su poderío económico y comercial, de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados *erga homnes*. A diferencia del

Fondo Monetario Internacional, el GATT es más democrático, pues sigue en parte la premisa de “un país un voto”. Claro está que esta igualdad formal encuentra en la práctica comercial su contraste, pues no es lo mismo intercambiar manufacturas o maquinaria pesada que comerciar materias primas o productos básicos. Por otra parte, el mecanismo del principal proveedor en el esquema del GATT generalmente se concentra en países industrializados.

D. Reducción y eliminación de aranceles y tarifas

Los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del Acuerdo, mismos que una vez consolidados por los miembros deben negociarse y reducirse en forma gradual y paulatina, los gobiernos no deben intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles. Excepcionalmente se admite la existencia de restricciones temporales por razones claramente consagradas en el articulado del GATT. Con ello se busca proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia productiva, de tal forma que subsistan en el mercado ampliado de los miembros aquellas empresas realmente eficientes y competitivas.

La ampliación de los mercados regulados sólo vía tarifas o aranceles aduaneros implica que las mercancías deban circular libremente por los territorios de las Partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana, dicho producto es reputado como de origen nacional, no puede ser objeto de impuestos o cargas especiales. Dicho principio, lógicamente, pugna con los conocidos programas de integración industrial que los países en vías de desarrollo diseñan para obligar a las empresas, generalmente transnacionales, a consumir e incorporar insumos y materias primas de origen nacional. Esta cláusula es una expresión de la no discriminación señalada como esencia de la cláusula de la nación más favorecida.

Ahora bien, dichos principios constituyen parámetros que deben alcanzarse, pues la práctica del GATT nos demuestra una variedad de interpretaciones, excepciones y contraexcepciones de cada principio, ya que cada país asimila, aplica y observa dichos postulados de acuerdo con su propia óptica de la política comercial en turno. Más que un cuadro rí-

gido de derechos y obligaciones tajantes, el GATT es un foro de negociación, un marco normativo, cuadro que orienta las políticas comerciales de sus miembros y, finalmente, una instancia de solución de controversias y conflictos comerciales entre los miembros.

3. *Contenido del GATT*

El GATT consta de cuatro partes:

- a) Parte I. La Cláusula de “trato nacional” y del “nación más favorecida”, así como las reducciones de barreras arancelarias entre las partes contratantes, junto con sus correspondientes calendarizaciones de desgravación (artículos I y II).
- b) Parte II. La sección sustantiva y relevante del Acuerdo, formado por las disposiciones obligatorias para las partes contratantes, referentes a la forma de regular el comercio internacional de mercaderías, consistente en normas relativas a Reglas de Origen, Barreras Técnicas al Comercio, Prácticas desleales de Comercio Internacional, etcétera.
- c) Parte III. Formada por los preceptos adjetivos del Acuerdo referentes a los procedimientos de adhesión por parte de países interesados en convertirse en Partes contratantes, etcétera (artículos XXIV-XXXV).
- d) Parte IV. Son los artículos resultantes de la reforma al articulado general del Acuerdo, aprobado en la Ronda Kennedy, reformado por principios que las Partes contratantes reconocieron en relación con las necesidades de las Partes contratantes “en desarrollo” y por lo tanto, la forma de aplicación del Acuerdo en virtud de lo anterior (artículos XXXVI-XXXVIII).

TABLA 3. CONTENIDO DEL GATT

<i>Artículo</i>	<i>Descripción</i>
Artículo 1o.	Cláusula fundamental del GATT que garantiza el trato de la nación más favorecida que se basa en la premisa de que el comercio se realizará sin discriminación.
Artículo 2o.	Se prevén las reducciones arancelarias. Los países miembros se comprometen a no aumentar sus impuestos de importación que figuren en las listas de concesiones anexas al GATT.

<i>Artículo</i>	<i>Descripción</i>
Artículo 3o.	Se prohíben los impuestos y otras cargas interiores, los ordenamientos jurídicos y reglamentaciones cuantitativas que afecten el proceso económico de ciertos productos no deben aplicarse a los productos nacionales o importados, que discriminen las importaciones.
Artículo 4o.	Modalidades que deberán seguir los integrantes del GATT al proyectar películas cinematográficas de diferentes orígenes, garantizando un mínimo de tiempo para el material nacional y trato no discriminatorio para el que provenga de otros países.
Artículo 5o.	Facilidades que deberán otorgarse a las mercancías en tránsito, para que circulen sin demoras ni restricciones innecesarias.
Artículo 6o.	Se refiere a los derechos antidumping y derechos compensatorios, imponibles cuando un país introduzca productos en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, causando o amenazando causar daño a la producción nacional.
Artículo 7o.	Aforo aduanero. Las Partes contratantes se comprometen a aplicar los principios generales del aforo aduanero que se indican en el mismo artículo; además, establece para las Partes la obligatoriedad de examinar, conforme a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo, cada vez que los solicite otra Parte contratante.
Artículo 8o.	Indica que los derechos y formalidades referentes a la importación y exportación deben reducirse en número y complejidad.
Artículo 9o.	Establece normas de colaboración entre las Partes en lo que se refiere a marcas de origen.
Artículo 10.	Disposiciones comerciales. Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general, que cualquier Parte contratante haya puesto en vigor y estén relacionadas con los flujos del comercio exterior, deberán publicarse a fin de que los gobiernos y comerciantes tengan conocimiento de la misma.
Artículos 11, 12, 13 y 14.	Establecen normas y procedimientos para la eliminación general de restricciones cuantitativas al comercio y se precisan las circunstancias en las que alguna Parte contratante puede reducir temporalmente su importación, dentro de los límites necesarios para proteger sus niveles de reserva monetaria, es decir, por cuestiones de balanza de pagos, siempre y cuando se apliquen sin discriminación (salvo las excepciones del artículo XIV).

<i>Artículo</i>	<i>Descripción</i>
Artículo 15.	Colaboración con el Fondo Monetario Internacional.
Artículo 16.	Busca la eliminación de subvenciones. Establece que quien conceda o mantenga alguna subvención deberá examinar, con las Partes contratantes que así lo soliciten, la posibilidad de limitar la subvención.
Artículos 17 y 18.	Se refieren a la congruencia que debería existir entre el GATT y la actividad de empresas comerciales del Estado y la acción estatal de fomento de desarrollo económico.
Artículos 19, 20 y 21.	Contienen la descripción de situaciones y procedimientos correspondientes, a fin de que alguna Parte contratante pueda apartarse temporalmente de sus obligaciones y reiterar y modificar concesiones.
Artículo 22.	Cada Parte examinará las representaciones que le formule cualquier otra Parte y brindará oportunidad para celebrar <i>consultas</i> cuando se refieran a este Acuerdo.
Artículo 23.	Establece un procedimiento detallado para tramitar las reclamaciones y se establecen fórmulas especiales para los países en desarrollo.
Artículo 24.	Ámbito de aplicación territorial del acuerdo, tráfico transfronterizo, uniones aduaneras y zonas de libre comercio (excepción al principio de la nación más favorecida).
Artículo 25.	Prevé la acción colectiva de las Partes contratantes para asegurar la ejecución de las disposiciones que requieren una acción colectiva, así como el procedimiento general de votación y sus excepciones.
Artículo 26.	Relativo a la fecha y procedimientos documentales relacionados con la aceptación, entrada en vigor y registro del Acuerdo General.
Artículo 27.	Negociaciones arancelarias y modificaciones de las listas. Se refiere a la facultad de toda Parte contratante para retirar o suspender concesiones negociadas con un gobierno que no sea parte contratante del GATT o que haya dejado de serlo.
Artículo 28.	Establece que con una periodicidad trienal toda Parte contratante podrá modificar o retirar una concesión incluida en la lista anexa al Acuerdo, previa negociación y acuerdo de las Partes con las que haya negociado originalmente dicha concesión.
Artículo 28 bis.	Señala la importancia de las negociaciones arancelarias para expandir el comercio internacional y, por consiguiente, la de organizar periódicamente tales negociaciones.

<i>Artículo</i>	<i>Descripción</i>
Artículos 29 a 35.	Precisan los aspectos referentes a la relación entre el Acuerdo General y la Carta de la Habana, la enmienda y su entrada en vigor, el retiro de alguna Parte contratante, la consideración o no de un gobierno como Parte contratante y la adhesión al Acuerdo General.
Artículo 36.	Se conviene que en los países en desarrollo, es necesario asegurar un aumento rápido de los ingresos por exportación, propiciar que obtenga una Parte del incremento del comercio internacional; asegurar para sus productos de exportación condiciones más favorables de acceso a los mercados mundiales, y colaboración de las Partes contratantes, instituciones internacionales de crédito, organizaciones intergubernamentales y órganos de las Naciones Unidas.
Artículo 37.	Las Partes contratantes desarrolladas deberán acentuar el interés y la prioridad por facilitar las exportaciones de las Partes contratantes poco desarrolladas; se reitera el propósito de poner la mayor atención en analizar y encontrar soluciones a los problemas que obstruyen el desarrollo de dichas Partes contratantes.
Artículo 38.	Deberá mejorarse por todos los medios, el acceso a los mercados mundiales de productos primarios que ofrecen un interés particular para las Partes contratantes poco desarrolladas, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos; se procurará la colaboración apropiada con organismos internacionales; colaborar en el análisis de los planes y políticas de desarrollo de las Partes contratantes poco desarrolladas, en el examen del comercio y la ayuda, a fin de elaborar medidas concretas que favorezcan sus exportaciones, y vigilar la evolución del comercio mundial y colaborar en la búsqueda de métodos y en la difusión comercial y desarrollo del estudio de los mercados.

4. Las rondas de negociación

Ginebra (1947). Formación del GATT.

Annecey (1947-1949). Permite el ingreso de 11 países.

Torquay (1950-1951). Permite el ingreso de la República Federal de Alemania, se registra además una reducción en los aranceles promedio con relación a 1948.

Ginebra (1955-1956). No se dan resultados trascendentes.

Ronda Dillon (1960-1961). Es nombrada así porque el subsecretario de Estado norteamericano, Douglas Dillon, propone celebrar una negociación arancelaria simultánea a las negociaciones que llevarían a cabo los miembros de la Comunidad Europea para establecer la tarifa externa común; los resultados de esta ronda son más importantes en el área política que en el área arancelaria. Lo anterior, debido a que es la primera vez que la Comunidad Económica Europea negocia en nombre de todos sus representantes y que intenta una negociación lineal (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos) en vez del método tradicional producto por producto.

Ronda Kennedy (1964-1967). La Ley norteamericana de Expansión Comercial de 1962 autoriza a la administración de ese país a negociar reducciones arancelarias del 50% en un lapso de 5 años, así como una supresión completa de los aranceles de los productos en que el 80% o más del comercio mundial es realizado por la CEE y los Estados Unidos de Norteamérica. En estas negociaciones también se intenta liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo, así como negociar acerca de los obstáculos arancelarios. A excepción de las reducciones arancelarias, todo lo demás arrojó resultados casi nulos. En esta ronda los países industrializados proclamaron que no esperaban reciprocidad de los países en desarrollo e incluso aceptaron un escalonamiento de reducciones arancelarias menor a la normal de cinco años.

Ronda Tokio (1973-1979). Entre 1973 y 1979 se llevó a cabo en Tokio la VII Conferencia del GATT, conocida después como la “Ronda Tokio”. Se discutieron temas como las salvaguardas, el neoproteccionismo, la asistencia técnica a los países subdesarrollados, pero sobre todo se hizo una revisión de los acuerdos originales firmados en 1948, de tal forma que se ajustaron a las situaciones imperantes en los años ochenta. Con ello se crearon diversos acuerdos que contaban con la peculiaridad de ser autónomos, es decir, que a pesar de ser miembros del GATT los países podían decidir si participaban en ellos o no. Dichos acuerdos fueron en materia de:

- Licencias de importación.
- Valoración aduanera.
- Antidumping.

- Subsidios y derechos compensatorios.
- Compras del sector público.
- Obstáculos técnicos al comercio.

Esta ronda aprobó seis códigos de conducta: *antidumping*, valoración, salvaguardas y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio internacional, licencias y compras de gobierno.

Se obtuvo una reducción arancelaria promedio del 33%, pero en los sectores de automóviles, camiones, semiconductores y ciertos textiles, entre otros, no hubo ninguna reducción. Se llegó a un compromiso propuesto por Suiza de que los aranceles más elevados recibirían mayores reducciones que los más bajos. En esta ronda los países en desarrollo obtuvieron, aparte de la confirmación de compromisos anteriores, un régimen más favorable para los productos tropicales, así como un tratamiento especial y diferenciado en el terreno no arancelario. También se estableció una serie de códigos que buscan minimizar el efecto de las barreras al comercio internacional.

Ronda Uruguay (1986-1994). Se inició en septiembre de 1986 con la llamada Declaración de Punta del Este. Sus principales objetivos fueron lograr una mayor liberalización del comercio mundial, actualizar y reforzar las normas del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional, como la agricultura, los textiles, las medidas de inversión, los servicios y la propiedad intelectual, por lo que se convirtió en la ronda más ambiciosa en la historia del GATT.

Como resultado de esta ronda, los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles en un 40%, en un período de cinco años para los productos industriales y de seis años para los productos agrícolas. Por su parte, los países en desarrollo reducirán sus aranceles en un 30%, en un plazo de cinco años para productos industriales, y en 10%, para los agrícolas.

Para las reducciones arancelarias se tomaron como base los aranceles consolidados ante el GATT. Esto significó que México no tendría que modificar o disminuir su estructura arancelaria vigente, que se sitúa en niveles inferiores al 35%. En cambio, otros países tuvieron que reducir sus aranceles vigentes, por lo que las exportaciones mexicanas se beneficiaron de reducciones significativas.

Algunos países acordaron la eliminación total de aranceles en diversos sectores, tales como cerveza, farmacéuticos, químicos, muebles, vidrio y cerámica, bebidas espirituosas y metales no ferrosos, entre otros. Si bien México no participó en estas reducciones, se beneficiará de las concesiones otorgadas por países participantes, en virtud del principio de la nación más favorecida. Entre los principales productos de interés para México, que se benefician de las reducciones acordadas en la Ronda de Uruguay, se encuentran: miel, flores frescas, aguacate, mango, limones, café crudo, jugo de naranja, cerveza, ron, tequila, productos de vidrio, algunos productos de acero, motores de explosión y sus partes, computadoras y chasis para vehículos.

Se concluye formalmente con la firma del Acta de Marrakesh el 15 de abril. En esta ronda se acuerda la creación de la OMC, que sustituye al GATT. Los países desarrollados redujeron sus aranceles en un promedio de 40%, mientras que los países en desarrollo lo hacen en un promedio de 30%. En la primera reunión de la OMC se acuerda que estará dividida en cuatro subcomités: asuntos presupuestarios, servicios, comercio y ambiente, y el último encargado de las cuestiones institucionales.

Ronda Doha (2001). Se celebró en Doha (Qatar) en 2001, las negociaciones que comprende esta Ronda son en relación a los servicios y agricultura. Con la finalidad de seguir el curso de las negociaciones establecidas se realizó la Quinta Conferencia Ministerial en Cancún, México, en septiembre de 2003, debido a una falta de consenso de las negociaciones en el sector agrícola, y pese a los esfuerzos de los negociadores para continuar, ésta no prosperó, por lo que las negociaciones quedaron estancadas.

El Consejo General adoptó entonces un nuevo calendario para continuar las negociaciones establecidas.

En Ginebra, en 2004, se intentó llevar a cabo las negociaciones y el programa de trabajo, con el objetivo de lograr un acuerdo sobre un paquete de acuerdos marco para finales de julio, denominado “paquete de julio”. Después de casi un año y medio se llevó a cabo La Sexta Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong, en diciembre de 2005, en la cual se acordó establecer un nuevo calendario, concertando que las negociaciones culminarían a finales de 2006.

Del 28 de junio al primero de julio de 2006, se reunieron ministros y jefes de delegación para continuar con la negociación sobre aspectos re-

lativos al comercio de productos agropecuarios e industriales; sin embargo, tampoco hubo avances, por lo que el Consejo General decidió apoyar la recomendación hecha por el director general Pascal Lammy, y suspender las negociaciones de la Ronda de Doha.

Los aspectos más recientes sobre el Programa de Doha para el Desarrollo:

- El 7 de febrero de 2007 el director general Pascal Lammy manifestó al Consejo General que “las condiciones políticas son ahora más favorables para la conclusión de la Ronda de lo que han sido en mucho tiempo”. Asimismo añadió que “es evidente que los líderes políticos de todo el mundo quieren que reanudemos plenamente nuestros trabajos, y nosotros, por nuestra parte, necesitamos que su compromiso sea constante”.
- El 9 de mayo de 2007, en un informe presentado al Consejo General, el director general Pascal Lamy dijo que “es posible concluir la Ronda con éxito, aun en el escaso tiempo que queda hasta fin de año”. Advirtió que el fracaso significaría renunciar al muy importante paquete de medidas comerciales que está sobre la mesa y “faltar al compromiso de establecer un sistema mundial de comercio más favorable al desarrollo”.
- El 22 de junio de 2007, al inaugurar una reunión informal del Comité de Negociaciones Comerciales, el director general Pascal Lamy subrayó que “se necesitan medidas urgentes para restablecer la confianza en que estas negociaciones pueden concluirse y se concluirán con éxito”. Instó a los miembros a “que se empeñen plenamente en el proceso multilateral dirigido por los presidentes y pongan sus cartas sobre la mesa durante las próximas semanas en Ginebra para que podamos lograr modalidades plenas”.⁴⁹

Los temas que se tratan en el programa de trabajo son:⁵⁰

- *Agricultura*: el objetivo es realizar negociaciones globales encaminadas a lograr mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación,

⁴⁹ Página electrónica de la Organización Mundial del Comercio, www.wto.org.

⁵⁰ *Idem*.

con miras a su remoción progresiva, y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Se incluye un trato preferencial y diferenciado de los países en desarrollo, tomando en cuenta sus necesidades con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.

- *Servicios*: se promoverá el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo y menos adelantados, se continuará con las negociaciones para lograr los objetivos del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
- *Acceso a los mercados para los productos no agrícolas*: tiene por finalidad reducir o según proceda eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.
- *Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio*: se completa el trabajo iniciado en el Consejo de los ADPIC sobre la aplicación del párrafo 4 del artículo 23, y se negocia el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas.

Éstos son algunos de los temas que se tratan en la Ronda de Negociación, junto con otros tales como la relación entre comercio e inversiones, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública, facilitación del comercio, comercio y medio ambiente, comercio electrónico, comercio y transferencia de tecnología, etcétera.

EL G-20. “El G-20 nacido en Cancún en 2003, se sitúa en las negociaciones de la Ronda de Doha al mismo nivel que Estados Unidos y la Unión Europea. El grupo defiende la liberalización del sector agrícola para poder alcanzar un acuerdo amplio en el marco de la Organización Mundial del Comercio”.⁵¹

⁵¹ Amorim, Celso, “El G-20 en la Ronda Doha”, *Revista Economía Exterior*, núm. 37, verano de 2006. Las circunstancias del nacimiento del G-20 son conocidas. Estados Unidos y la Unión Europea trataban de reeditar el llamado Acuerdo de Blair House, que selló una acomodación de los temas de interés común a finales de la Ronda de Uruguay. Los dos buscaban entonces proteger simultáneamente sus debilidades respectivas en cuanto a ayudas internas y acceso a los mercados.

El G-20 es un grupo que ha cobrado importancia relevante en la OMC. “El G-20 en la Ronda Doha” señala que este grupo ha cambiado la geopolítica de las negociaciones agrícolas.

Los países que integran este grupo son: Argentina, Bolivia, Brasil, China, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Egipto, Guatemala, India, Filipinas, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Venezuela y Zimbabwe.

Por otro lado, el G-10 reclama el apoyo a la multifuncionalidad de la agricultura para proteger el paisaje y las tradiciones rurales, está integrado por Bulgaria, Corea del Sur, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Suiza y Taiwán.

Por otra parte, el G-33 aspira que los acuerdos sobre agricultura presenten consideración a ciertos productos especiales que resultan vitales para las economías de sus miembros: Barbados, Botswana, Congo, Corea del Sur, Costa de Marfil, Cuba, República Dominicana, Filipinas, Haití, Honduras, Indonesia, Jamaica, Kenia, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Senegal, Sri Lanka, Tanzania, Trinidad y Tobago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia y Zimbabwe.

“La legitimidad del G-20 se debe, en primer lugar, al hecho de que sus objetivos están en consonancia con el mandato negociador de Doha. Además, el G-20 cuenta en su representación con miembros de los tres continentes del mundo en desarrollo”.⁵²

5. Participación de México en el GATT

La participación de México en los foros multilaterales que regulan el comercio internacional, fue planteada como premisa fundamental para asegurar una eficiente vinculación de la estructura productiva nacional con la economía mundial y, sobre todo, para garantizar a los productores mexicanos que en el contexto de la nueva competencia a que habrían de enfrentarse con motivo de la apertura comercial, tendrían acceso a condiciones similares a las que tienen sus competidores del exterior, de forma tal que la competencia comercial se diera en un ambiente de justicia y equidad.

⁵² *Idem.*

También se aseguró que mediante la participación de México en el GATT se abrirían los mercados internacionales para los productos mexicanos y se haría más factible superar o eliminar las medidas proteccionistas y neoproteccionistas que aplican los gobiernos de los países con los que México sostiene sus principales intercambios comerciales.

El proceso de adhesión se inició formalmente el 27 de noviembre de 1985, por medio de la presentación de la solicitud correspondiente, tras lo cual el GATT designó un comité formado por diversas Partes contratantes, para estudiar la viabilidad de la misma.

El Protocolo de Adhesión de México al GATT (1987)

Es un documento *ad hoc* que incorpora párrafos específicos en los que se recogen las salvaguardas o reservas que el gobierno mexicano negoció con las partes contratantes. Una parte preambular y los párrafos 3, 4 y 5 son, básicamente, los que recogen las propuestas de los negociadores mexicanos.

En la parte preambular del Protocolo se establece que las Partes contratantes del GATT reconocen que México es un país en desarrollo, garantizándose así el derecho que tiene a recibir en todo momento un trato diferenciado y más favorable, tanto en las negociaciones sobre concesiones arancelarias, en las que no se le puede exigir reciprocidad absoluta, como en cuanto al cumplimiento de las disciplinas del GATT, respecto de las cuales tiene derecho a hacer uso de las salvaguardias, cláusulas de escape y excepciones de manera más flexible.

Los párrafos 3, 4 y 5 del Protocolo de Adhesión:

3. Se reconoce el carácter prioritario que México concede al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales, por lo que México se compromete a continuar aplicando su programa de sustitución gradual de permisos previos por una protección arancelaria en la medida que sea compatible con sus objetivos en este sector. Puede afirmarse, en consecuencia, que México no se comprometió a eliminar los permisos previos en el sector agrícola.

4. Se reconoce la intención que tiene México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del

Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010. En este sentido, puede afirmarse que México tiene pleno derecho de diseñar y aplicar programas sectoriales de fomento industrial, haciendo uso de todos los instrumentos de política económica pertinentes, tales como los fiscales, financieros, cambiarios, aduanales, administrativos, comerciales, etcétera.

5. Se reconoce el derecho de México para mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos nacionales, en particular, en el sector energético (petróleo), sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo, siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacional. En el caso del petróleo mexicano, al mantener nuestro país restringida su plataforma de explotación petrolera, puede aplicar medidas de regulación a la exportación de hidrocarburos en los términos que más convengan al interés nacional. En síntesis, los derechos del México en el GATT fueron y son los siguientes:

a) Exclusión de los energéticos regulados en el artículo 27 de la carta fundamental.

b) La protección y reserva para el sector agrícola, sector para el cual se obtuvo mantener los permisos de importación y su sustitución gradual por aranceles, en la medida en que dicho sector fuera adquiriendo competitividad internacional.

c) Reconocimiento por parte de los 95 países del GATT a que México desarrollará su Plan Nacional de Desarrollo y reserve una sobretasa arancelaria a nueve sectores: petroquímicos, celulosa y papel, bienes de capital, industria de alimentos, productos eléctricos, calzado, textiles, electrodomésticos, hierro y acero.

d) Techo arancelario máximo de un 50% para más de diez mil fracciones arancelarias de la TIGI.

e) Reconocimiento a su condición de país en desarrollo, tanto para la aplicación de salvaguardias del artículo XIX del GATT, como para la aplicación de los códigos de conducta en materia de *dumping*, obstáculos técnicos, licencias de importación y valoración aduanera.

f) Recomendación para suscribir el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios, que acepta la posibilidad de otorgar subsidios a los países en desarrollo para el fomento de proyectos regionales.

El Protocolo de Adhesión debidamente suscrito por el Poder Ejecutivo mexicano fue presentado al Senado de la República, para que este órgano legislativo lo ratificara, finiquitando los requisitos constitucionales para que el GATT constituyera ley en nuestro país, lo cual quedó efectuado el 26 de agosto de 1986.

Este protocolo, que excluía al sector energético y agrícola, fue unilateralmente abrogado por el gobierno de Miguel de la Madrid y abrió las puertas a una liberalización arancelaria abrupta.

Finalmente, el 4 de agosto se publica en el *DOF* el Decreto de Aprobación del Acta Final de la Ronda de Uruguay del GATT, y el 30 de diciembre de 1994 entraron en vigor todos los acuerdos y la OMC en el derecho mexicano.

Beneficios para México de la Ronda de Uruguay en acceso a mercados:

1) Como resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, los países participantes se comprometieron a realizar reducciones arancelarias significativas; los países desarrollados redujeron sus aranceles en un promedio del 40%, mientras que los países en desarrollo en alrededor de un 30%.

2) Estas reducciones se llevaron a cabo en un plazo de cinco años para los productos industriales, y de seis años para países desarrollados en el caso de productos agrícolas. Para estos últimos productos, el plazo para los países en desarrollo es de diez años.

3) Las negociaciones de acceso a la Ronda de Uruguay tomaron como punto de partida para las reducciones arancelarias, los niveles máximos comprometidos por cada país ante el GATT. Estos aranceles son conocidos como los “aranceles consolidados”. En el caso de México, el arancel consolidado es de un 50%, no obstante que sus aranceles vigentes no comprometidos ante el GATT son inferiores.

4) Durante la Ronda, México tomó el compromiso de reducir su arancel consolidado de 50 a 35%. Esta concesión significa para México que ningún arancel vigente se modificará como resultado de las negociaciones. Así, México obtiene reciprocidad por sus esfuerzos de apertura comercial emprendidos en los últimos años.

Durante los últimos años, México ha emprendido una política de apertura económica muy importante, toda vez que la política de sustitución de importaciones resultó ineficaz para promover el desarrollo económico en los ochenta.

II. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

1. *Creación de la Organización Mundial del Comercio*

Las negociaciones de la Ronda de Uruguay concluyeron formalmente con la reunión ministerial de Marrakesh, el 15 de abril de 1994. Los mi-

nistros de 125 países firmaron el documento del Acta Final que comprende 16 artículos.

El artículo primero del Acta Final de Marrakesh, al igual que el octavo, adquiere vital relevancia, ya que se reconoce el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su personalidad jurídica, respectivamente.

- a) Principios. Los principios de la OMC son esencialmente los mismos señalados con anterioridad para el GATT, mismos que se ven asimilados en cada uno de los acuerdos que componen esta organización y a los que haremos referencia en el capítulo respectivo.
- b) Objetivos. En el preámbulo del Acuerdo se establecen como objetivos:
 - Elevar los niveles de vida y pleno empleo.
 - Aumento de ingresos reales y demanda efectiva.
 - Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios.⁵³
 - Utilización óptima de recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible.
 - Proteger y preservar el medio ambiente.
 - Incrementar los medios para hacer todo lo anterior de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.

Dichos objetivos son coincidentes con lo que nuestra propia CPEUM establece, y que en el capítulo respectivo serán analizados.

Por otra parte, es necesario destacar el último objetivo donde se nos hace un señalamiento de categorías de Estados, y que en el análisis de todo el documento de la OMC se observan tres:

- 1) Países desarrollados.
- 2) Países en desarrollo.
- 3) Países menos adelantados.

Cabe señalar que estas tres categorías se obtienen por el ingreso per cápita de cada uno de los Estados. Países desarrollados: ingreso per cápita

⁵³ Lo que implica una liberalización progresiva del comercio, en forma gradual, mediante la reducción de obstáculos al comercio (barreras arancelarias y no arancelarias, por ejemplo, contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas), y el establecimiento de reglas homogéneas.

ta de más de 20 mil dólares; países en desarrollo: más de 2 mil dólares, y los menos adelantados menos de 2 mil dólares.

Es importante reconocer los beneficios que los países en desarrollo o menos adelantados obtienen en cada uno de los acuerdos de esta Organización; por ejemplo, los periodos entre cinco a diez años para implementar medidas de ayuda interna —subsidios— en agricultura.

Este punto debiera ser analizado con profundidad por los responsables de dicha implementación y oportunamente aprovechar tales beneficios en nuestro país.

c) Funciones. En términos del artículo III del Acuerdo de Marrakech, la OMC:

1. Facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los *Acuerdos Comerciales Multilaterales* y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los *Acuerdos Comerciales Plurilaterales*.

2. Será el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC también podrá servir como foro para ulteriores negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.

3. Administrará el *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* (denominado en adelante “Entendimiento sobre Solución de Diferencias” o “ESD”) que figura en el Anexo 2 del presente Acuerdo.

4. Administrará un *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales* (denominado en adelante “MEPC”) establecido en el Anexo 3 del presente Acuerdo.

5. Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala internacional de reconstrucción y fomento y sus organismos conexos.

2. Diferencias entre el GATT y la OMC

El GATT era a la vez: 1) un acuerdo internacional, es decir, un documento en el que se establecían las normas que regulaban el comercio internacional, y 2) un foro de negociaciones comerciales.⁵⁴

Con la creación de la OMC desaparece el GATT (la organización), pero subsiste el Acuerdo, el cual es modificado, y se han incorporado diversos acuerdos.

Existen varias diferencias importantes entre el GATT y la OMC:⁵⁵

- El GATT tuvo un carácter *ad hoc* y provisional. El Acuerdo General nunca fue ratificado por los parlamentos de los miembros, y no contenía ninguna disposición sobre la creación de una organización. La OMC y sus acuerdos tienen un carácter permanente. Como organización internacional, la OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los Acuerdos de la OMC, y éstos estipulan el modo de funcionamiento de la OMC.
- La OMC tiene “miembros”. El GATT tenía “partes contratantes”, lo que subrayaba el hecho de que oficialmente el GATT era un foro de negociaciones comerciales.
- El GATT se ocupaba del comercio de las mercancías, los acuerdos de la OMC abarcan también los servicios y la propiedad intelectual.

3. Estructura administrativa de la OMC

La Organización Mundial de Comercio es el marco institucional del comercio mundial, así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones creadas en la Ronda de Uruguay. Su estructura es la siguiente:

⁵⁴ OMC, *El comercio hacia el futuro*, 2a. ed., Ginebra, 1998, p. 21.

⁵⁵ *Idem.*

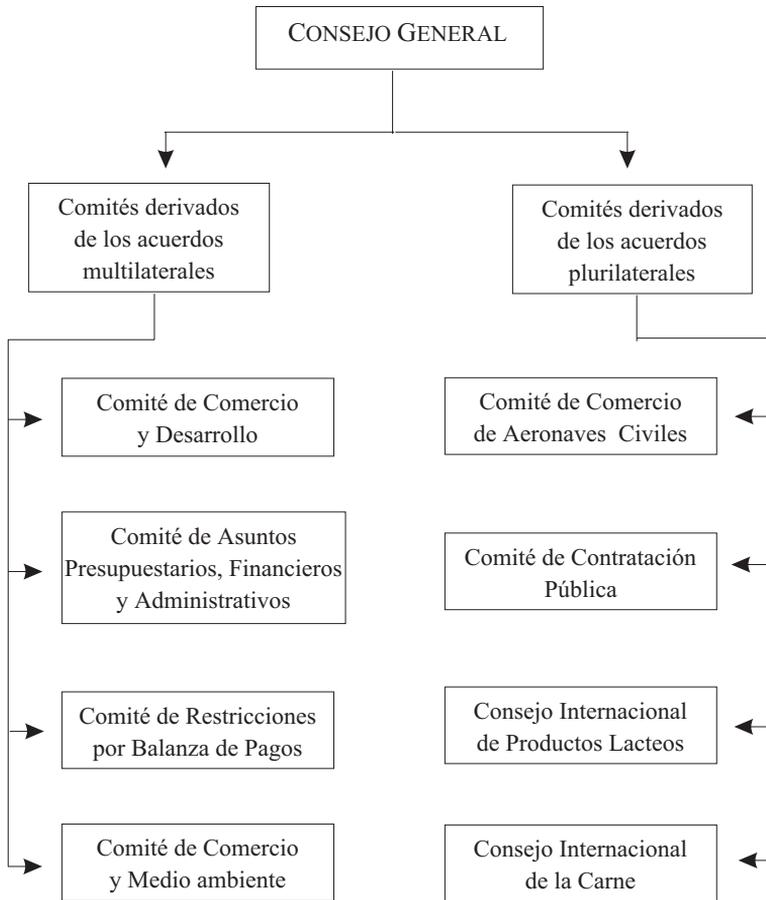
A. La Conferencia Ministerial

Está integrada por representantes de todos los miembros. Se reunirá por lo menos cada dos años. Está facultada para tomar decisiones sobre todos los asuntos relacionados con los acuerdos comerciales multilaterales que resultaron de la Ronda de Uruguay.

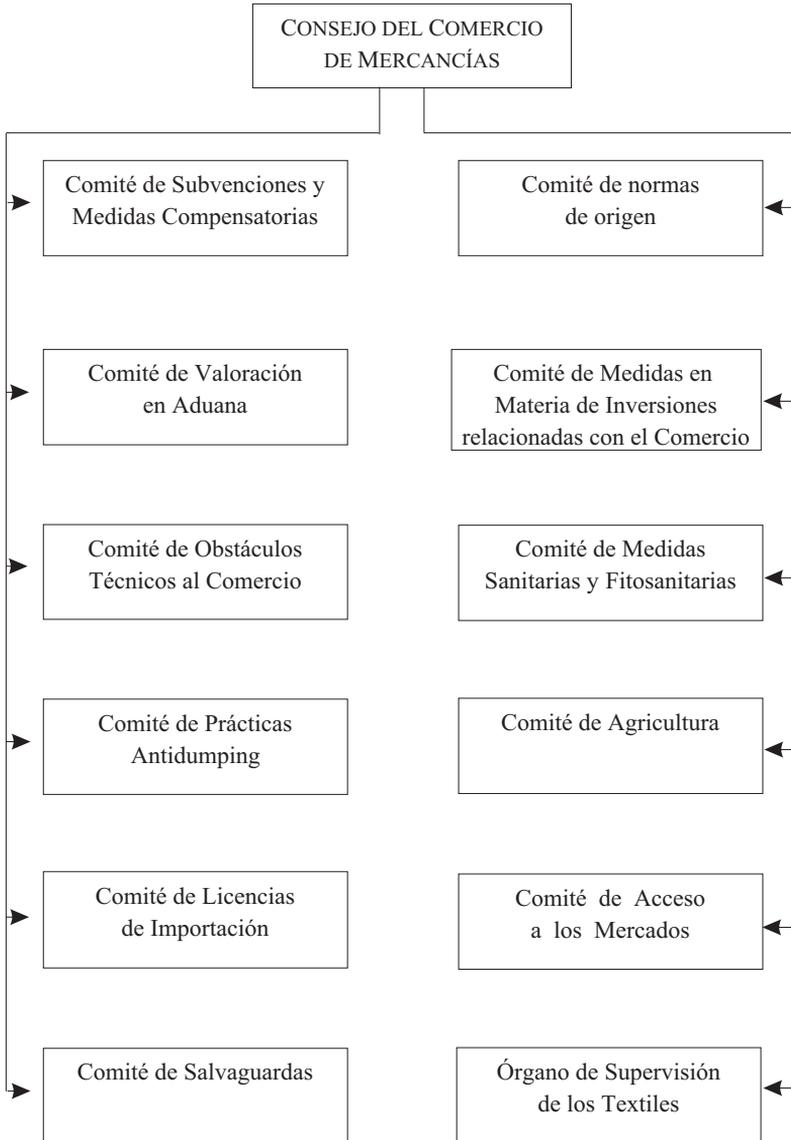


B. Consejo General

Se compone de representantes de todos los miembros. En los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial, desempeñará las funciones de ésta. Se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias o del Órgano de Examen de Políticas Comerciales.



C. Otros consejos



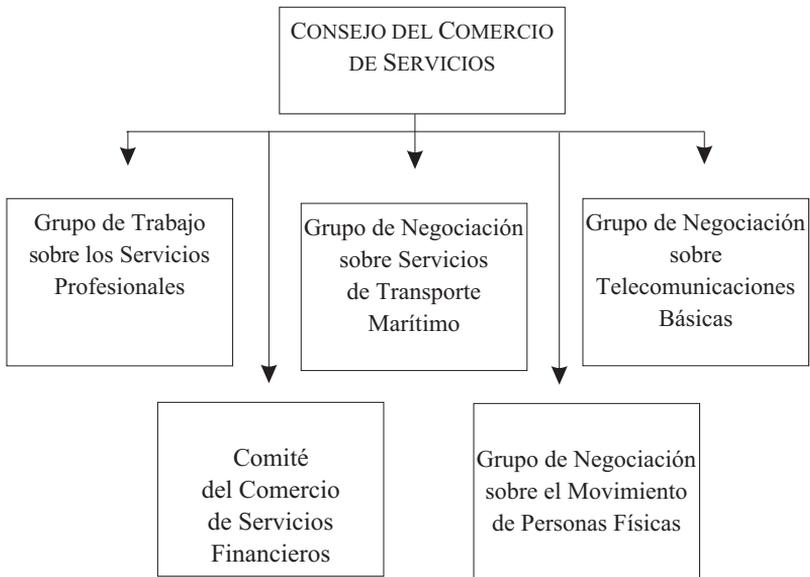


TABLA 4. ESTRUCTURA DE LA OMC

<i>Órgano</i>	<i>Miembros</i>	<i>Reunión</i>	<i>Características</i>
Conferencia Ministerial.	Representantes de todos los países miembros.	Por lo menos una vez cada dos años.	Realizará las funciones de la OMC. Podrá adoptar decisiones sobre asuntos relativos a cualquier acuerdo multilateral, a petición de un miembro.
Consejo General.	Representantes de todos los miembros.	En los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial.	Funciones de órgano de solución de diferencias en el marco del entendimiento sobre solución de diferencias.
Órgano de Solución de Diferencias.	Parte del Consejo General.		Tendrá su propio presidente. Establecerá sus propias normas de procedimiento para sus fines.

<i>Órgano</i>	<i>Miembros</i>	<i>Reunión</i>	<i>Características</i>
Consejo del Comercio de Mercancías.	Funciona bajo la orientación del Consejo General.	Se reunirá según sea necesario para el desempeño de sus funciones.	Supervisará el funcionamiento de los acuerdos comerciales multilaterales del Anexo 1 A.
Consejo de Comercio de Servicios.	Funciona bajo la orientación del Consejo General.	Se reunirá según sea necesario para desempeñar sus funciones.	Supervisará el funcionamiento del Acuerdo Comercial contenido en el Anexo 1 B
Consejo de los Aspectos de los ADPIC.	La orientación del Consejo General.	Según sea necesario para el desempeño de sus funciones.	funciones del Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual.
Comité de Comercio y Desarrollo.	Establecido por el Consejo Ministerial.		Examinará periódicamente las disposiciones en favor de los países menos adelantados miembros.
Comité de Comercio y Desarrollo.	Establecido por el Consejo General.		Presentará el proyecto de presupuesto y el Estado financiero anual.
Secretaría de la OMC.	Dirigida por un director general.		El reglamento determinará las facultades, deberes y condiciones de servicio del director.

4. Países miembros, mecanismos de adhesión y toma de decisiones

Al 11 de enero de 2007, la OMC cuenta con 151 miembros, los cuales listamos a continuación:

MIEMBROS DE LA OMC

Albania	Fiji	Namibia
Alemania	Francia	Nepal
Angola	Finlandia	Nicaragua
Antigua y Barbuda	Gambia	Nigeria
Arabia Saudita	Gabón	Níger
Argentina	Georgia	Noruega
Armenia	Granada	Nueva Zelandia
Australia	Ghana	Omán
Austria	Guatemala	Países Bajos
Bahrein	Grecia	Pakistán
Bangladesh	Guinea-Bissau	Panamá
Barbados	Guinea	Papua Nueva Guinea
Bélgica	Guayana	Paraguay
Belice	Haití	Perú
Benin	Honduras	Polonia
Bolivia	Hong Kong, China	Portugal
Botswana	Hungría	Qatar
Brasil	India	Reino unido
Brunei Darussalam	Indonesia	República Centrafricana
Bulgaria	Irlanda	República Checa
Burkina Faso	Islandia	República Democrática del Congo
Burundi	Islas Salomón	República Dominicana
Camboya	Israel	República Eslovaca
Camerún	Italia	Rumania
Canadá	Jamaica	República Kirguisa
Chad	Japón	Rwanda
Chile	Jordania	Saint Kitts y Nevis

MIEMBROS DE LA OMC (*continuación*)

China	Kenya	Santa Lucía
Chipre	Kuwait	San Vicente y las Granadinas
Colombia	Lesotho	Senegal
Comunidades Europeas	Letonia	Sierra Leona
Congo	Liechtenstein	Singapur
Corea, República de	Lituania	Sri Lanka
Costa Rica	Luxemburgo	Sudáfrica
Côte d'Ivoire	Madagascar	Suecia
Croacia	Macao, China	Suriname
Cuba	Macedonia	Swazilandia
Dinamarca	Malasia	Tailandia
Djibouti	Malawi	Taipei Chino
Dominica	Maldivas	Tanzania
Ecuador	Mali	Togo
Egipto	Malta	Tonga
El Salvador	Marruecos	Túnez
Emiratos Árabes Unidos	Mauritania	Trinidad y Tobago
Eslovenia	Mauricio	Turquía
España	México	Uganda
Estados Unidos	Mongolia	Uruguay
Estonia	Moldova	Venezuela
Ex República Yugoslava	Mozambique	Vietnam
Filipinas	Myanmar	Zambia
		Zimbabwe

GOBIERNOS CON LA CONDICIÓN DE OBSERVADORES

Afganistán	Montenegro
Andorra	Rep. Dem. Popular Lao
Argelia	Rep. Libanesa
Azerbaiyán	Rusia Federación de
Bahamas	Samoa
Belarús	Santa Sede
Bhután	Santo Tomé y Príncipe
Bosnia y Herzegovina	Serbia
Cabo Verde	Seychelles
Etiopía	Sudán
Ex República Yugoslava de Macedonia	Tayikistán
Guinea Ecuatorial	Tonga
Irán	Ucrania
Irak	Uzbekistán
Kazajstán	Vanuatu
Libia	Yemen

Organizaciones con la condición de observador:⁵⁶

- Naciones Unidas (NU).
- Centro de Comercio Internacional (CCI).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD).
- Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Banco Mundial (BM).
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

⁵⁶ Con respecto únicamente al Consejo General (las organizaciones con la condición de observador en otros consejos y comités pueden diferir).

- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Organización Mundial de Aduanas (OMA).

Por lo que se refiere al proceso de Adhesión, el artículo XII del Acuerdo por el que se establece la OMC dispone que:

Todo Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales podrá adherirse al presente Acuerdo en condiciones que habrá de convenir con la OMC. Esa adhesión será aplicable al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales anexos al mismo.

Las decisiones en materia de adhesión son adoptadas por la Conferencia Ministerial, que aprueba el acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los miembros de la OMC.

La adhesión a un acuerdo comercial plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Respecto a la toma de decisiones, es necesario saber previamente que cada miembro:

- 1) Tiene un voto.
- 2) Puede promover una enmienda presentándola a la Conferencia Ministerial.
- 3) Podrá denunciar el acuerdo.
- 4) Tendrá obligaciones según los anexos.
- 5) Cada uno de sus miembros tiene capacidad, privilegios e inmunidades para realizar sus funciones.

Los países menos adelantados sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio o con sus capacidades administrativas e institucionales.

La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947.⁵⁷ Salvo disposición en contrario,

⁵⁷ Se considerará que el órgano de que se trate ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración, si ningún miembro presente en la reunión en que se adopte la decisión se opone formalmente a ella.

cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso, la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada miembro de la OMC tendrá un voto. Cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros⁵⁸ que sean miembros de la OMC. Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente (artículo IX del Acuerdo por el que se Establece la OMC).

5. Estructura jurídica de la OMC

Este punto se analiza al final del presente capítulo, ya que nos permitirá introducirnos al siguiente.

Miguel Montaña Mora⁵⁹ señala que la creación de la OMC produjo un “desdoblamiento” del GATT de 1947, el cual era a su vez un tratado internacional y una Organización Internacional *de facto*, y considera que en esta transición la nueva organización (OMC) presenta una serie de características o principios estructurales,⁶⁰ los cuales enumera en los siguientes términos:

A. Principio de integridad

Puede entenderse como un refuerzo del principio de no discriminación.

Este principio informa el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC y está presente en varios artículos del mismo, como por ejemplo el XI, el cual exige para ser Miembro original el ser Miembro del GATT de 1947, del Acuerdo sobre la OMC y de todos los ACM, y el XVI.5, que establece que no po-

⁵⁸ El número de votos de las Comunidades Europeas y sus Estados miembros no excederá en ningún caso el del número de los Estados miembros de las Comunidades Europeas.

⁵⁹ Montaña Mora, Miguel, *La OMC y el reforzamiento del sistema GATT*, Madrid, McGraw-Hill, 1997, pp. 39-46.

⁶⁰ Es importante distinguirlos perfectamente de los principios generales del GATT-OMC (no discriminación, trato nacional, trato de la nación más favorecida, transparencia etcétera), ya que en este caso a lo que se hace referencia es a los principios observados en la nueva estructura jurídica de la OMC.

drán formularse reservas respecto de ninguna disposición del Acuerdo sobre la OMC. Obsérvese que la instauración del mencionado principio no obsta para que el sistema GATT/OMC mantenga su vocación universal”.⁶¹

B. *Principio de universalidad*

Una de las constantes del GATT a lo largo de la historia ha sido convertirse en una organización internacional con vocación universal. Esta vocación ha sido recogida en el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC.

C. *Principio de globalidad*

Una característica de los acuerdos de la Ronda Uruguay es la extensión del sistema GATT a nuevos ámbitos (servicios, propiedad intelectual e industrial, medidas relacionadas con inversiones) y dentro de las negociaciones futuras se contempla lo relativo a la protección del medio ambiente sobre el comercio internacional.

D. *Principio de permanencia*

Debemos recordar que el GATT era un acuerdo *provisional*; en cambio, una de las consecuencias de la personalidad jurídica de la OMC es la de convertir a ésta en una estructura institucional estable (artículo III.1).

E. *Principio de concertación*

Los artículos III.5⁶² y V de la OMC son expresión de la voluntad de establecer relaciones de cooperación concertadas con otras organizaciones internacionales, para evitar la descoordinación y a veces contradicción de acciones, por ejemplo, en el marco de las políticas del GATT, la UNCTAD y el FMI.

⁶¹ *Ibidem*, p. 42.

⁶² “Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos”.

F. *Principio de conformidad de las legislaciones nacionales*

La eliminación de la cláusula del abuelo (artículo XVI del Acuerdo sobre la OMC)⁶³ ha tenido como corolario el principio de conformidad de las legislaciones nacionales con las disposiciones del GATT, lo cual constituye una de las novedades más destacables de los acuerdos y debería reforzar la legitimidad del sistema.

G. *Principio de continuidad*

La OMC recoge los atributos y el acervo del GATT de 1947. Este principio se encuentra reflejado por ejemplo en el artículo 1o., inciso *a* del GATT de 1994, al establecer que comprende “las disposiciones del GATT de 1947, rectificadas, enmendadas o modificadas por los términos de los instrumentos jurídicos que hayan entrado en vigor con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC”, en las notas interpretativas del GATT de 1994 y en el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC.

El artículo II del Acuerdo Final del Marrakesh establece el ámbito de la OMC, por lo que consideramos que ésta es la estructura jurídica en donde clasifica los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en anexos. Los anexos 1, 2 y 3 son denominados acuerdos comerciales multilaterales, y son vinculantes para todos los miembros integrantes de la OMC. Es importante destacar que en este mismo artículo cobra vigencia el GATT del 30 de octubre de 1947, ahora denominado GATT de 1994; en el anexo 4 están integrados los acuerdos comerciales plurilaterales, los cuales no crean obligaciones ni derechos para los miembros que no los hayan aceptado.

Cabe señalar que los instrumentos jurídicos conexos incluidos han adquirido la denominación de “Entendimientos”, mismos que son considerados como acuerdos. Por dicha razón no sólo son acuerdos propiamente tales los así denominados en este instrumento.⁶⁴

⁶³ Tanto el Protocolo de Aplicación Provisional del GATT (por el cual 23 países empezaron a aplicarlo), así como los protocolos de adhesión de los países que accedieron al GATT posteriormente, contenían una *gran father clause* (cláusula del abuelo), en virtud de la cual los Estados parte se comprometían a aplicar la Parte II (artículos III a XXIII) “en todo lo que sea compatible con su legislación en vigor” en la fecha del protocolo respectivo. A *contrario sensu* no tenían la obligación de aplicarla en todo aquello que no fuera compatible con su legislación anterior. Montaña Mora, Miguel, *op. cit.*, nota 59, p. 38.

⁶⁴ Malpica de Lamadrid, Luis, *¿Qué es el GATT?*, México, Grijalbo, 1986, p. XII.

A continuación presentamos la estructura jurídica de conformidad con el artículo señalado.

Anexo 1A: Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías⁶⁵

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994
- Acuerdo sobre la Agricultura.
- Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.
- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
- Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio.
- Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
- Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
- Acuerdo sobre Inspección Previa a la Exportación.
- Acuerdo sobre Normas de Origen.
- Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.
- Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.
- Acuerdo sobre Salvaguardias.

Anexo 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos.

Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

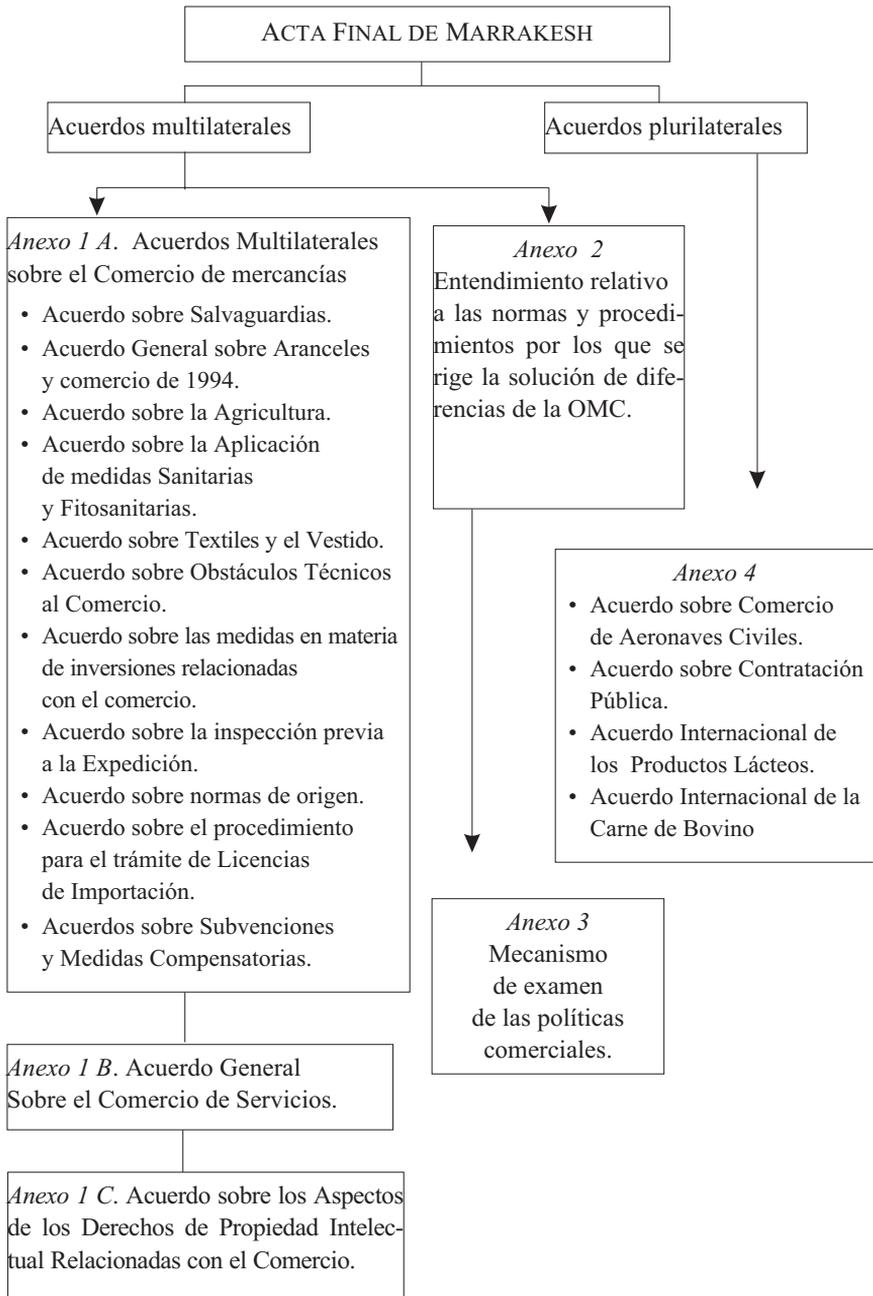
Anexo 2. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

Anexo 3. Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

Anexo 4. Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

- a) Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.
- b) Acuerdo sobre Contratación Pública.
- c) Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos.
- d) Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino.

⁶⁵ Nota interpretativa general al Anexo 1A: En caso de conflicto entre una disposición del GATT 1994 y otra de otro acuerdo incluido en el Anexo 1A, prevalecerá en el grado que haya conflicto, la disposición del otro Acuerdo.



6. *Mecanismo de solución de controversias*

Una de las innovaciones más importantes que tiene a su cargo la OMC es la referida a la solución de diferencias, por lo cual dedicaremos los siguientes párrafos a una descripción somera:

El esquema de solución de diferencias de la Ronda de Uruguay es un sistema integrado que unifica los distintos procedimientos de solución de controversias que existían hasta ahora.

Entre otras importantes mejoras introducidas al proceso de solución de diferencias, destacan las siguientes:

- El establecimiento de paneles es automático y se realizará en plazos bien definidos.
- En caso de que un país no cumpla con las recomendaciones de un panel, se permitirá imponer represalias en cualquier área de comercio, pero un árbitro podrá intervenir para asegurar que dichas represalias sean comparables al incumplimiento identificado por el panel.
- Se crea un órgano de apelación para revisar las decisiones de los paneles.
- A iniciativa de México, se aprobó que si la disputa es iniciada por un país en desarrollo contra un país desarrollado, las decisiones del panel deberán producirse en el lapso de dos meses, y no en el de seis meses, como está previsto para los países desarrollados.

Por otra parte, una nueva disposición incorporada en el esquema de solución de diferencias dispone que los países no podrán determinar por sí mismos el no cumplimiento de las obligaciones del acuerdo, ni podrán imponer la suspensión unilateral de concesiones otorgadas bajo este acuerdo.

En el antiguo GATT existía ya un procedimiento de solución de diferencias, pero no preveía plazos fijos, era más fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en muchos casos pasaba mucho tiempo sin que llegara a una solución concluyente. El Acuerdo de la Ronda Uruguay estableció un procedimiento más estructurado, con etapas más claramente definidas. Implantó una mayor disciplina en cuanto al tiempo que debía tardarse en resolver una diferencia, con plazos flexibles para las diversas etapas del

procedimiento. En el Acuerdo se hace hincapié en el procedimiento y el calendario que han de seguirse al resolver las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar por lo general más de un año aproximadamente, y quince meses de haber apelación. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que un caso es urgente (por ejemplo, si se trata de productos perecederos) puede reducirse el plazo a tres meses.⁶⁶

El procedimiento detallado se presenta en el siguiente capítulo en el tema del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

7. La OMC y los acuerdos comerciales regionales

En el contexto de la OMC los acuerdos comerciales regionales son acuerdos suscritos entre países que no pertenecen necesariamente a la misma región geográfica; la OMC especifica las disposiciones de las condiciones de liberalización del comercio preferencial en el marco de los acuerdos comerciales regionales. Por otro lado, el campo de aplicación y el grado de trato preferencial varían de un acuerdo regional a otro, algunos rigen disposiciones cada vez más complejas en el ámbito del comercio intrarregional en temas como cláusulas de salvaguardia, práctica aduanera, etcétera. Asimismo, prevén un marco normativo preferencial para el comercio mutuo de servicios; sin embargo, se consideran más sofisticados a aquellos acuerdos que además de los mecanismos de política comercial tradicionales, incluyen normas regionales en materia de inversiones, competencia, medio ambiente y mano de obra.

La OMC establece que por su propia naturaleza, éstos acuerdos son discriminatorios y se apartan del principio de nación más favorecida, que en el sistema multilateral del comercio es sin duda el punto más importante, ya que aunque los acuerdos comerciales regionales están concebidos en beneficio de los países signatarios, pueden no alcanzarse los beneficios previstos, para ello deben reducirse la desviación del comercio y de las inversiones en el proceso de cualquier acuerdo comercial.

⁶⁶ OMC, *op. cit.*, nota 54, p. 65.

Existe un número muy importante de acuerdos comerciales regionales, hoy día son el elemento más destacado del sistema multilateral del comercio.

De acuerdo con datos de la OMC, desde 1990 hasta 2006 se han notificado unos 368 ACR al GATT/OMC. “De éstos, 292 fueron notificados de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1947 o el GATT de 1994; 22 de conformidad con la Cláusula de Habilitación, y 54 de conformidad con el artículo V del AGCS. En esa misma fecha, estaban en vigor 215 acuerdos”.⁶⁷

El 19 de julio de 2006 se aprueba por el grupo de negociación el nuevo mecanismo de transparencia⁶⁸ de la OMC para todos los acuerdos comerciales regionales, este mecanismo se aplicara con carácter provisional, prevé el anuncio de cualquier acuerdo regional y su notificación a la OMC.

En el caso de que un miembro de la OMC se adhiere a un acuerdo de integración comercial regional se estipulan tres series de normas:

- Los párrafos 4 a 10 del artículo XXIV del GATT, que contiene disposiciones relativas al establecimiento y funcionamiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio.
- La denominada cláusula de habilitación (Decisión de 1979 sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo), que se refiere a los acuerdos comerciales preferenciales entre países miembros en desarrollo.
- El artículo V del AGCS rige la conclusión de acuerdos comerciales regionales en la esfera del comercio de servicios, tanto para países desarrollados como en desarrollo.

⁶⁷ Si se tienen en cuenta los ACR que están en vigor pero no han sido notificados, los que se han firmado, pero todavía no están en vigor, los que se están negociando y los que se encuentran en la fase de propuesta, el número de ACR cuya aplicación está prevista de aquí a 2010 asciende a cerca de 400. De éstos, los acuerdos de libre comercio (ALC) y los acuerdos de alcance parcial representan más del 90%, y las uniones aduaneras menos del 10%.

⁶⁸ El nuevo mecanismo de transparencia negociado en el Grupo de Negociación sobre las Normas, prevé el pronto anuncio de cualquier ACR y su notificación a la OMC. Los miembros estudiarán los ACR notificados sobre la base de una presentación fáctica elaborada por la Secretaría de la OMC.

El Comité de Acuerdos Comerciales Regionales examinará los ACR comprendidos en el ámbito del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y del artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). El Comité de Comercio y Desarrollo examinará los ACR comprendidos en el ámbito de la Cláusula de Habilitación (acuerdos comerciales entre países en desarrollo).

El mecanismo de transparencia se aplica con carácter provisional. Los Miembros han de examinar y, de ser necesario, modificar la decisión y sustituirla con un mecanismo permanente adoptado como parte de los resultados globales de la Ronda de Doha.

Los días 14 y 15 de mayo de 2007, el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales examinó en el marco del nuevo mecanismo de transparencia los siguientes acuerdos comerciales regionales (ACR).

- Acuerdo de Libre Comercio entre Tailandia y Australia.
- Acuerdo sobre el Estrechamiento de la Asociación Económica entre Tailandia y Nueva Zelanda.
- Protocolo sobre Comercio en la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo.
- Acuerdo de Libre Comercio entre Armenia y Moldova.

El Comité analiza los ACR notificados a la OMC en el marco del Mecanismo de Transparencia.

TABLA 5. LOS PRINCIPALES ACUERDOS
COMERCIALES REGIONALES⁶⁹

AFTA / AFTA	Zona de Libre Comercio de la ASEAN	Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam.
-------------	------------------------------------	---

⁶⁹ Página de la Organización Mundial del Comercio, *www.wto.org*.

LOS PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES (<i>continuación</i>)		
ASEAN / ASEAN	Asociación de Países del Sudeste Asiático	Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam.
BAFTA / BAFTA	Zona de Libre Comercio del Báltico	Estonia, Letonia, Lituania.
BANGKOK / BANGKOK	Acuerdo de Bangkok	Bangladesh, China, India, República de Corea, Laos, Sri Lanka.
Can / Can	Comunidad Andina	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.
Caricom / Caricom	Mercado Común del Caribe	Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Monserat, Trinidad & Tobago, St. Kitts & Nevis, Santa Lucía, San Vicente & Las Granadinas, Suriname.
CACM / MCCA	Mercado Común Centroamericano	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
CEFTA / CEFTA	Acuerdo Centroeuropeo de Libre Comercio	Bulgaria, Croacia, Rumania.
CEMAC / CEMAC	Comunidad Económica y Monetaria del África Central	Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón.
CER / CER	Acuerdo Comercial de Relaciones más estrechas	Australia, Nueva Zelandia.
CIS / CEI	Comunidad de Estados Independientes	Azerbaiyán, Armenia, Belarús, Georgia, Moldova, Kazajstán, Federación de Rusia, Ucrania, Uzbekistán, Tayikistán, Kirghizistan.

LOS PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES (continuación)		
COMESA / COMESA	Mercado Común del África Austral y Oriental	Angola, Burundi, Comores, República Democrática del Congo, Djibuti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Uganda, Zambia, Zimbabwe.
EAC / EAC	Comunidad del África del Oeste	Kenia, Tanzania, Uganda.
EAEC / CEE	Comunidad Económica Euroasiática	Belarus, Kazajstán, Kirghizistán, Federación de Rusia, Tayikistán.
EC / CE	Comunidades Europeas	Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia.
ECO / OCE	Organización de Cooperación Económica	Afganistán, Azerbaiyán, Irán, Kazajstán, Kirghizistán, Pakistán, Tayikistán, Turquía, Turkmenistán, Uzbekistán.
EEA / EEE	Espacio Económico Europeo	CE, Islandia, Liechtenstein, Noruega.
EFTA / AELC	Asociación Europea de Libre Comercio	Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza.

LOS PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES (continuación)		
GCC / CCG	Consejo de Cooperación del Golfo	Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos.
GSTP / SGPC	Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo	Argelia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolivia, Brasil, Camerún, Chile, Colombia, Cuba, República democrática de Corea, Ecuador, Egipto, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Irán, Irak, Libia, Malasia, México, Marruecos, Mozambique, Myanmar, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Perú, Filipinas, República de Corea, Rumania, Singapur, Sri Lanka, Sudán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Tanzania, Venezuela, Vietnam, Yugoslavia, Zimbabwe.
LAIA / Aladi	Asociación Latinoamericana de Integración	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.
Mercosur/ Mercosur	Mercado Común del Sur	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.
MSG / GAM	Grupo de Avanzada de Melanesia	Fiji, Papua, Nueva Guinea, Islas Salomón, Vanuatu.
NAFTA / TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte	Canadá, México, Estados Unidos.

LOS PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES (continuación)		
OCT / PTU	Países y Territorios de Ultramar	Groenlandia, Nueva Caledonia, Polinesia Francesa, Territorios australes franceses y Territorio antártico, Islas Wallis y Futuna Mayotte, San Pedro y Miquelón, Araba, Antillas Neerlandesas, Anguilla, Islas Caimán, Islas Falkland, Georgia del Sur, Islas Sandwich del Sur, Montserrat, Pitcairn, Santa Helena, Tristan da Cunha, Islas Turcas y Caicos, Territorio Antártico Británico, Territorio Británico del Océano Indio, Islas Vírgenes Británicas.
Pan-arab/ Panárabe	Acuerdo Panárabe de Libre Comercio	Arabia Saudita, Bahrein Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Omán, Qatar, Siria, Sudán, Túnez, Yemen.
PATCRA	Acuerdo de comercio y relaciones comerciales entre Australia y Papua Nueva Guinea.	Australia, Papua, Nueva Guinea.
PTN / PTN	Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo.	Bangladesh, Brasil, Chile, Egipto, Israel, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, República de Corea, Rumania, Túnez, Turquía, Uruguay, Yugoslavia.

LOS PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES (continuación)		
SADC	Comunidad de Desarrollo del África Meridional.	Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Swazilandia, Tanzania, Zambia, Zimbabwe.
SAPTA / ASACR	Asociación Surasiática para la Cooperación Regional.	Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán, Sri Lanka.
SPARTECA/SPARTECA	Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur.	Australia, Nueva Zelandia, Islas Cook, Fiji, Kiribati, Islas Marshall, Micronesia, Naurú, Niue, Papua, Nueva Guinea, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Samoa.
TRIPARTITE/ TRIPARTITE	Acuerdo Tripartito	Egipto, India, Yugoslavia
WAEMU / UEMOA	Unión Económica y Monetaria del África del Oeste.	Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea, Bissau, Malí, Níger, Senegal, Togo.