



EL COMERCIO MUNDIAL EN 1988 REBASO LAS PREVISIONES PERSPECTIVAS PARA 1989 ALENTADORAS

En 1988, el volumen del comercio mundial de mercancías aumentó un 8½ por ciento, igualando así el máximo del actual decenio, alcanzado en 1984, y superando ampliamente los resultados de 1987. Por sexto año consecutivo el comercio mundial de mercancías creció más rápidamente que la producción mundial, que también se aceleró. Las inversiones y la producción relacionadas con el comercio fueron también fuentes importantes del crecimiento registrado.

Las perspectivas para 1989 son alentadoras y resultarán aún más favorables si los gobiernos alcanzan dos objetivos inmediatos de la política económica, a saber, frenar el reciente repunte de la inflación y mantener abiertos los mercados mundiales.

Numerosos países registraron un mayor crecimiento del volumen del comercio de mercancías, sobre todo los países desarrollados y los países en desarrollo que más participan en el comercio.

Según las estimaciones, el valor del comercio mundial de mercancías alcanzó en 1988 la cifra de 2,84 billones de dólares, el 14 por ciento más que en el año anterior.

Los resultados comerciales de los 15 países fuertemente endeudados fueron mejores, pero ese mejoramiento debe verse en el contexto de un deterioro de su situación económica general.

Se estima que en 1988, el crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías fue del 8½ por ciento, porcentaje muy superior al 5½ por ciento registrado en el año anterior e igual al máximo del actual decenio. No obstante, a diferencia de lo ocurrido en 1984, la expansión tuvo una base relativamente amplia de países y de productos. Figuran a continuación algunas de las primeras estimaciones hechas por la Secretaría del GATT, en un informe recientemente publicado sobre el comercio mundial en 1988.¹

El auge de las exportaciones en 1984 se debió en gran medida a la demanda de importaciones en los Estados Unidos. En 1988, la expansión del comercio se realizó en una diversidad de países relativamente grande, especialmente en los países industriales y los países en desarrollo más destacados en la esfera del comercio. En el caso del conjunto de los países en desarrollo, los volúmenes de sus exportaciones e importaciones de mercancías aumentaron, según las estimaciones, un 9½ y un 10 por ciento respectivamente.

En 1988, igual que en 1984, el aumento del volumen del comercio mundial fue consecuencia del rápido crecimiento de las exportaciones de los países fabricantes de manufacturas. En esos dos años, el volumen de las exportaciones de productos agropecuarios y mineros aumentó menos que el comercio total, aunque en porcen-

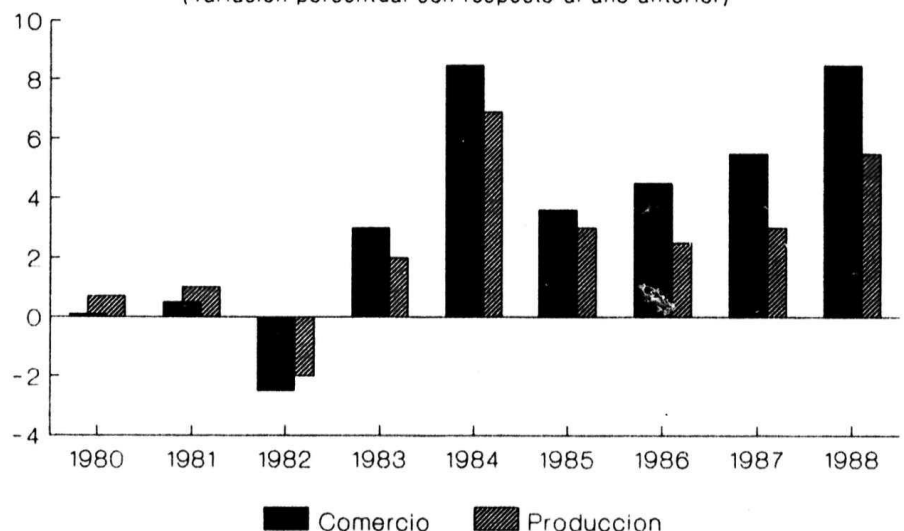
tajes superiores a los promedios correspondientes al decenio de 1980. No obstante, la diferencia entre los índices de aumento del comercio de productos agrope-

cuarios, de las industrias extractivas y de las industrias manufactureras fue menos

(Continuación en página 2)

GRAFICO 1 - VOLUMEN DEL COMERCIO Y LA PRODUCCION MUNDIALES DE MERCANCIAS, 1980-88

(Variación porcentual con respecto al año anterior)



EL COMERCIO MUNDIAL *(continuación)*

pronunciado el año pasado que en 1984 (véase el cuadro 1).

PERSPECTIVAS

Con los avances tecnológicos se multiplican las posibilidades de especialización, innovación y diversificación de los productos en los mercados mundiales de manufacturas y de servicios. Las empresas de numerosos países han respondido a las nuevas posibilidades aumentando sus fuentes extranjeras de aprovisionamiento de equipo y otros insumos e intensificando la cooperación entre ellas, e inclusive con la realización de fusiones y la celebración de acuerdos de producción o comercialización conjunta y de arreglos para compartir tecnologías.

Los economistas del GATT señalan que la evolución positiva en la esfera de las políticas ha contribuido también al optimismo de los círculos mercantiles. La capacidad de las empresas para aprovechar las mayores oportunidades de crecimiento, y los incentivos dados para ello, se han visto sustancialmente aumentados por cambios que han ido desde la mejora de la coyuntura de la política general en el mundo hasta progresos en la solución de determinados problemas de política económica. Entre éstos cabe mencionar los constantes esfuerzos encaminados a incrementar la competitividad de determinadas economías y hacerlas más flexibles y más sensibles a las presiones tendentes al cambio estructural.

Problemas ya antiguos, a los que deben seguir buscándose soluciones, son el endeudamiento del tercer mundo, los grandes desequilibrios comerciales y las elevadas tasas de desempleo en muchos países, además del hecho de que numerosos países en desarrollo no consiguen participar en el reciente crecimiento económico.

En el futuro inmediato, la política económica habrá de resolver dos grandes dificultades. Una es la lucha contra el reciente rebrote de la inflación en los grandes países. La otra es la de conseguir un entorno comercial en el que los mercados puedan mantenerse abiertos y fortalecerse la confianza de los círculos mercantiles en el futuro. Si los gobiernos consiguen resolver esas dos dificultades, no hay motivos para creer que la actual expansión de la economía mundial vaya a conocer un final súbito en un futuro inmediato. Cabe esperar que el volumen del comercio mundial de mercancías registre de nuevo este año un crecimiento superior al promedio registrado en lo que va del decenio de 1980.

EL VALOR DEL COMERCIO ALCANZA LA CIFRA DE 2,84 BILLONES DE DOLARES

Un aumento estimado del 14 por ciento respecto del año anterior hizo que el valor de las exportaciones mundiales de mercan-

cías alcanzara una nueva cota máxima de 2,84 billones de dólares en 1988. El más importante de los factores que contribuyeron a ese aumento fue el ya mencionado crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías, estimado en un 8½ por ciento. La inflación contribuyó también al aumento del valor, al igual que el incremento «automático» del valor del comercio imputable a los efectos de valoración consiguientes a una nueva depreciación moderada del dólar.

Aunque los tres grandes grupos de países participaron en la expansión del comercio en 1988, la demanda de importaciones en los países en desarrollo fue la más fuerte y aumentó un 16 por ciento.

En 1988 crecieron por segundo año consecutivo las exportaciones y las importaciones del grupo de 15 países en desarrollo

muy endeudados.² El crecimiento de las exportaciones fue suficiente para que su valor en dólares superara la cota máxima registrada en 1981, por primera vez desde que se manifestara el problema del servicio de la deuda del tercer mundo. No obstante, en muchos de los países en desarrollo muy endeudados esta evolución del comercio se registró en momentos en que disminuía o era negativo el aumento de los ingresos por habitante. Los menores ingresos son consecuencia, entre otras cosas, de las presiones originadas por los crecientes tipos de interés sobre la deuda y la falta de nuevas entradas de capital.

¹ Véase el Comunicado de Prensa GATT/1453.

² Los 15 países son Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Côte d'Ivoire, Chile, Ecuador, Filipinas, Marruecos, México, Nigeria, Perú, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia.

Cuadro 1. Volumen de las exportaciones y la producción mundiales por principales grupos de productos, 1970-1988
(Variación porcentual media anual)

	1970-80	1980-88	1984	1987	1988
Exportaciones					
Productos agropecuarios	4½	2	3	6	4
Productos de las industrias extractivas	1½	½	4	2	7
Manufacturas	7	5	11	6½	10½
<i>Todas las mercancías</i>	5	4	8½	5½	8½
Producción					
Productos agropecuarios	2	2	5½	0	-2
Productos de las industrias extractivas	2½	-½	1	1	6½
Manufacturas	4½	3½	8	4½	7
<i>Todas las mercancías</i>	4	2½	7	3	5½

EL AUMENTO DE LA DEMANDA IMPULSA EL COMERCIO MUNDIAL DE CARNE DE BOVINO

Se estima que el volumen del comercio mundial de carne de bovino aumentó entre un 5 y un 6 por ciento en 1988, alentado por la creciente demanda de importaciones en muchos países y la fuerte reactivación de las exportaciones del Brasil. Es de prever que con los altos precios de la carne de bovino se mantendrán las condiciones favorables del mercado durante el resto de 1989.

Estas y otras conclusiones figuran en *Los mercados internacionales de la carne 1988/89*, informe publicado por el GATT en febrero. Por primera vez, se resumen los acontecimientos importantes en materia de política comercial habidos en diversos países miembros del Acuerdo de la Carne de Bovino. El informe puede obtenerse en la Secretaría del GATT, al precio de 12 francos suizos.

EL CONSEJO DE PRODUCTOS LÁCTEOS CELEBRA SU 20ª REUNIÓN

En su 20ª reunión, celebrada el 10 de marzo, el Consejo Internacional de Productos Lácteos tomó nota del constante fortalecimiento del mercado mundial de dichos productos. A comienzos de 1989, la venta de los productos lácteos era en general satisfactoria en todos los principales mercados. Los precios de los productos

comprendidos en los Protocolos del Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos siguieron siendo muy superiores a los precios mínimos acordados. Durante la reunión se expresó la opinión de que el Acuerdo de 1979 había funcionado eficazmente y había contribuido a la buena situación actual.

DEBATE DEL INFORME SOBRE EL ARTÍCULO 337 DE LA LEY ARANCELARIA DE 1930, DE LOS ESTADOS UNIDOS

El 8 de febrero se presentó al Consejo el informe del Grupo Especial que dictaminó sobre el artículo 337 de la Ley Arancelaria estadounidense de 1930, que fue objeto de un primer examen.

La reclamación inicial de la Comunidad Europea se refería a la incompatibilidad de la aplicación del artículo 337, en general y en un caso particular. Particularmente la CEE había suprimido el segundo aspecto de su reclamación tras haberse llegado a un acuerdo amistoso entre las compañías interesadas. Más en concreto, la reclamación se refería a la diferencia entre, por una parte, el trato de las mercancías importadas previsto en el procedimiento del artículo 337, en el caso de supuesta infracción de marcas y, por otra parte, el trato de las mercancías equivalentes producidas en los Estados Unidos y que son objeto de recurso ante los tribunales federales de distrito en virtud de la Ley estadounidense sobre las marcas.

El Grupo Especial estimó que, en seis puntos, el procedimiento previsto en el artículo 337 era menos favorable que el seguido ante los tribunales federales de distrito. Por ejemplo, conceder al demandante la posibilidad de elegir el órgano ante el cual va a reclamar cuando se trata de productos importados y no ofrecer una posibilidad correspondiente cuando se trata de productos de origen nacional constituía en sí mismo un trato menos favorable; análogamente, la negativa a aceptar reconvencciones, o el acceso de las partes a las informaciones confidenciales, etc. El Grupo Especial llegó a la conclusión de que el artículo 337 de la Ley de 1930 tenía elementos incompatibles con el párrafo 4 del artículo III por cuanto daba a los productos importados contra los que se alega que infringen patentes estadounidenses un trato menos favorable que el concedido a los productos de origen estadounidense que se encuentran en las mismas circunstancias.

El Grupo Especial examinó seguidamente si los elementos del trato incompatibles con el artículo III podían justificarse en virtud del apartado d) del artículo XX, es decir si eran en sí mismo necesarios para lograr la observancia de leyes o reglamentos compatibles con el Acuerdo General. En el caso de la mayor parte del procedimiento previsto en el artículo 337, el Grupo Especial estimó que no era «necesario» para hacer respetar los derechos resultantes de las patentes estadounidenses. El Grupo Especial estimó pues que la incompatibilidad del artículo 337 con el párrafo 4 del artículo III no podía justificarse en todas las circunstancias en virtud del apartado d) del artículo XX.

El Grupo Especial recomendó que las par-

tes contratantes pidieran a los Estados Unidos que pusieran en conformidad con las obligaciones que les impone el Acuerdo General el procedimiento por ellos aplicado en los casos de infracción de patente, relativo a productos importados.

Si bien el Grupo Especial no se refirió a este punto en sus conclusiones, el informe señala que el artículo 337 ha sido modificado en ciertos aspectos, mediante la Ley General de Comercio y Competencia adoptada en el verano de 1988. Mediante esta Ley se suprimieron en particular dos requisitos: la prueba del daño causado a una rama de actividad y la de la gestión

eficaz y económica de dicha rama, que antes imponía el artículo 337.

Durante el debate celebrado en el Consejo, los Estados Unidos indicaron que necesitaban más tiempo para estudiar el informe del Grupo Especial ya que la interpretación dada al artículo III y al párrafo d) del artículo XX podía tener importantes repercusiones que sobrepasaran el caso concreto.

La CEE y varios otros países se pronunciaron en favor de la adopción del informe; otros países lijeron que necesitaban más tiempo.

CARNE TRATADA CON HORMONAS La CEE se reserva la posibilidad de pedir que se establezca un grupo especial

La Comunidad Europea recordó que en diciembre había pedido al Consejo que elaborase un dictamen sobre las cuestiones jurídicas que planteaba el aumento, por motivos de retorsión, de los aranceles aplicados por los Estados Unidos a determinados productos agrícolas de la Comunidad y que hiciera recomendaciones de medidas adecuadas para remediar esta situación. La Comunidad tenía el propósito de seguir adelante, respetando los procedimientos del GATT, y pidió la celebración de consultas en el marco del párrafo 1 del artículo XXIII; se reservaba la posibilidad de pedir el establecimiento de un grupo especial según el procedimiento de urgencia definido en el Memorándum de 1979. De no adoptar los Estados Unidos

una actitud positiva, el conflicto podía degenerar en una espiral ascendente de medidas y contramedidas.

Los Estados Unidos recordaron que a muy breve plazo iban a celebrarse conversaciones de alto nivel para intentar resolver el conflicto. En la fase actual toda decisión resultaría pues prematura y no haría sino complicar inútilmente las posibilidades de solución.

Durante el debate, las partes y diversos otros países reiteraron los argumentos que habían presentado durante la reunión anterior del Consejo.¹

¹ Véase FOCUS N° 59.

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL CANADÁ Y LOS ESTADOS UNIDOS Establecimiento de un grupo de trabajo

El Canadá y los Estados Unidos comunicaron al Consejo que el acuerdo de libre comercio que concertaron en febrero de 1988 estaba en vigor desde el 1° de enero de 1989, tras haberse ultimado los procedimientos jurídicos en ambos países. Mediante este acuerdo se suprimirían, entre el momento de su entrada en vigor y el 1° de enero de 1998, todos los derechos de aduana aplicados a los productos que eran objeto de comercio entre las dos partes en el acuerdo, y se reducirían sensiblemente otros obstáculos a los intercambios. El acuerdo favorecería la expansión de las economías de ambos países y estimularía la demanda tanto del interior como del exterior de la zona de libre cambio. Debía pues ser creador de comercio y no desviar las corrientes comerciales.

En el acuerdo se estipulan asimismo normas para los servicios, y mecanismos para la solución de diferencias bilaterales, la determinación de existencia de dumping y el establecimiento de derechos compensatorios. En opinión de las partes, se trataba de uno de los acuerdos más amplios notificados al GATT. Estas aseguraron asimismo al Consejo que el establecimiento de una zona de libre cambio entre ellas no modificaría en nada su voluntad de llegar en el marco de la Ronda Uruguay a una liberalización mayor de los intercambios con los demás interlocutores comerciales.

El Consejo acordó establecer un grupo de trabajo para examinar la compatibilidad de este acuerdo con el artículo XXIV, según el procedimiento habitual.

(Continuación en página 6)

El comercio de servicios (II)

La primera parte de este artículo, publicada en el N° 57 de FOCUS, trató de la definición del comercio de servicios y de las estadísticas. En la segunda parte se analizan los aspectos que permitirán situar en su contexto la negociación propiamente dicha, es decir, la elaboración de los principios y normas que regirán el comercio de servicios. Estos últimos se abordarán en una tercera parte, a la luz de las orientaciones adoptadas en la Reunión Ministerial de Montreal.

Los servicios y el GATT

La cuestión de si el Acuerdo General se aplica al comercio de servicios ha sido objeto de abundantes interpretaciones, unas a favor y otras en contra de la competencia del GATT en esta esfera. La estructura de una negociación separada para los servicios, que se adoptó en Punta del Este, quita a esta cuestión una gran parte de su interés práctico. Se trata aquí a título informativo y no como cuestión relacionada con el Grupo de Negociaciones sobre Servicios.

La Carta de La Habana, negociada al terminar la segunda guerra mundial —y que jamás se ratificó— representó una primera tentativa de regular el comercio de servicios. En virtud de su artículo 53, ciertos servicios, como los transportes, las telecomunicaciones, los seguros y los servicios comerciales bancarios quedaban sometidos a la jurisdicción de la Organización Internacional del Comercio en relación con las prácticas comerciales restrictivas. La Organización Internacional del Comercio nunca llegó a existir y una gran parte de lo dispuesto en la Carta de La Habana sobre política comercial se incorporó al Acuerdo General. No sucedió lo mismo con las disposiciones relativas a los servicios.

De todos modos, existen en el Acuerdo General algunos artículos concretos que tratan de los servicios: el artículo III.10 y el artículo IV se refieren a las películas cinematográficas impresionadas; el artículo V prevé la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y del trato nacional al tráfico en tránsito.

Por otra parte, algunos Códigos resultantes de la Ronda de Tokio en 1979 mencionan los servicios: en la lista ilustrativa de las subvenciones a la exportación se mencionan cuatro tipos de subvenciones concedidas por los gobiernos a los servicios; tales subvenciones afectan en particular a los transportes y los gastos de fletes, y a los programas de garantía o de seguro a la exportación, principalmente contra las alzas de precios o los riesgos cambiarios. Además, el Código de Compras del Sector Público se aplica a la prestación de servicios cuando éstos no se puedan separar de las mercancías y su valor sea inferior al de estas últimas; recientemente, en el marco de los procedimientos previstos por el Código, se ha negociado una ampliación de su ámbito para incluir los servicios. Por último, el Código de Valoración en Aduana establece que ciertos servicios se

pueden incluir en la evaluación de las mercancías para los fines de la aplicación de un derecho de aduana.

Disciplinas internacionales diversificadas

La Declaración de Punta del Este prevé que el marco multilateral que se elaborará para regir los servicios deberá tener en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes.

Existen en el plano internacional diversos instrumentos, convenciones y disciplinas relativas al comercio de servicios. Algunas de éstas abarcan actividades de ciertos sectores de servicios: la aviación civil (OACI), el transporte aéreo internacional (IATA), el transporte marítimo internacional (OMI), las telecomunicaciones (UIT), las telecomunicaciones por satélite (INTELSAT). Otras se refieren a grupos de actividades, como las operaciones invisibles y las corrientes de capitales (OCDE) o a las restricciones al comercio, como las prácticas comerciales restrictivas (UNCTAD/Naciones Unidas y OCDE). Estos instrumentos están basados en acuerdos multilaterales entre gobiernos, acuerdos gubernamentales bilaterales o plurilaterales y acuerdos no gubernamentales.

El primer objetivo de estos acuerdos y disciplinas sectoriales no consiste principalmente en la liberalización de los intercambios sino en la elaboración de normas técnicas, la utilización común de recursos, el reparto de los mercados, etc. Por el contrario, los principios y normas acordados en el plano multilateral para el control de las prácticas comerciales restrictivas y adoptados por las Naciones Unidas, así como las recomendaciones de la OCDE en esta materia, tienden a eliminar ciertos tipos de prácticas que pueden limitar o distorsionar la competencia internacional. Sin embargo, no tienen como objeto el establecimiento de un conjunto general de normas destinadas a fomentar la liberalización del comercio de servicios.

Varios de los acuerdos sectoriales existentes contienen como elemento esencial el principio de la reciprocidad y de la ventaja mutua. No abordan conceptos como la transparencia o la no discriminación en tanto que principios de aplicación general. Algunos de ellos incluyen asimismo disposiciones relativas a la solución de diferencias (OACI, UIT, IATA, OMI, INTELSAT), cuyas modalidades son muy diferentes entre sí.

En los debates celebrados en el Grupo de Negociaciones sobre Servicios algunos países han señalado que el marco que se ha de elaborar debe ser compatible con las disciplinas existentes en otras organizaciones. A juicio de otros países, el nuevo marco debe prevalecer sobre las disciplinas existentes, que no prevén verdaderamente un mecanismo para la liberalización progresiva de los servicios o para la promoción del comercio de los países en desarrollo.

Especificidad de los servicios

Esta característica se manifiesta en muchos aspectos:

- Los instrumentos de protección no son los que se aplican a las mercancías: no existen derechos de aduana ni restricciones típicamente aplicables en las fronteras. Lo más frecuente es que la protección se realice mediante restricciones impuestas al establecimiento de un proveedor extranjero o mediante diversas discriminaciones de carácter reglamentario.
- La intervención de los gobiernos en la producción y el comercio de servicios es generalmente más acentuada. Se invocan para ello diversas justificaciones:
 - el mantenimiento del empleo;
 - consideraciones vinculadas a los tipos de cambio y la balanza de pagos;
 - la protección de las industrias nacientes, en particular —pero no exclusivamente— las de los países en desarrollo;
 - la protección de los consumidores, de personas físicas o jurídicas (especialmente en el sector bancario, los seguros y las profesiones liberales);
 - la seguridad nacional;
 - cuestiones de sensibilidad cultural y social (por ejemplo, en el sector de la publicidad).

La intervención del Estado se manifiesta sobre todo en el establecimiento de normas que afectan a las condiciones de la competencia o a las modalidades de acceso al mercado.

- Los servicios no se pueden almacenar y a menudo necesitan la presencia simultánea del productor y consumidor. De ello se deriva una mayor vulnerabilidad de su prestación.

(Continuación en página 5)

Los obstáculos al comercio internacional de servicios

Las condiciones que limitan el acceso a los mercados de servicios son muy variadas, tanto en los distintos países como en los diversos sectores de servicios. En efecto, en cada país hay numerosas reglamentaciones nacionales que inciden, directa o indirectamente, en el comercio de servicios. Se pueden concertar acuerdos bilaterales o plurilaterales para ciertos sectores o sobre determinadas actividades. Por último, el ámbito de las reglamentaciones internacionales es limitado y está fragmentado.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que el nivel de la protección y las repercusiones

de las medidas de liberalización pueden ser más difíciles de evaluar que en el caso del comercio de mercancías, debido a que los obstáculos al comercio de servicios son de carácter más global.

Antes de que se iniciaran las negociaciones de la Ronda Uruguay, los países interesados en estudiar la posibilidad de un acuerdo internacional para regular el comercio de servicios realizaron estudios nacionales sobre los servicios y sobre los problemas con que tropezaban sus empresas en sus transacciones internacionales de servicios. Algunos de esos estudios clasi-

ficaban las restricciones por sus efectos; otros, según criterios geográficos (mercados a los que se destinan los servicios); en otros, los servicios se analizan por sectores. No existe un enfoque unificado de esta cuestión que permita elaborar un verdadero catálogo. Por otra parte, sólo los países desarrollados han participado en este intercambio de informaciones.

No obstante, los debates han permitido llegar a cierto consenso sobre el carácter y la definición de las leyes, políticas y prácticas que pueden considerarse obstáculos al comercio.

El fomento del desarrollo

La función que desempeñan los servicios en el desarrollo y los efectos que tendrá la liberalización progresiva del comercio de servicios para los países en desarrollo ocupan un lugar importante entre los conceptos básicos negociados en el GNS.

Se reconoce que el sector de los servicios contribuye al desarrollo económico; satisface necesidades esenciales de las poblaciones, crea empleo, proporciona insumos para la producción agrícola e industrial, y crea infraestructura. También desempeña una función catalizadora para los intercambios, al proporcionar a numerosos países en desarrollo una importante fuente de divisas. El desarrollo de una infraestructura de servicios contribuye cada vez más a la capacidad de absorción de las tecnologías avanzadas y tiene repercusiones importantes sobre la capacidad de innovación y de incremento de la competitividad de los países, incluida la producción de mercancías.

Los países en desarrollo consideran que éste es un objetivo cuyas modalidades deben determinarse en el plano nacional. Por otra parte, ese objetivo excede en mucho el simple concepto de crecimiento económico.

En las negociaciones en curso, el fomento del desarrollo se considera un concepto dinámico, que va más allá del otorgamiento de una serie de exenciones, o de disposiciones que prevean la concesión de un trato especial y más favorable para los países en desarrollo. El fomento del desarrollo forma parte del acuerdo, de su concepción integral.

Una cuestión que reviste importancia es la relación entre el desarrollo y la liberalización del comercio de servicios. Algunos países desarrollados estiman que esta liberalización puede por sí misma contribuir al desarrollo de los países en desarrollo. Señalan especialmente que el establecimiento de empresas extranjera es un medio de asegurar la transferencia de tecnología y de conocimientos tecnoprácticos en condiciones menos gravosas; permite asimismo a las empresas nacionales mejorar su capacidad y su competitividad, no sólo en el mercado interior, sino también en los

exteriores. Con todo, esos países estiman que ningún sistema de comercio internacional puede garantizar el desarrollo de los países que participen en él.

Por otra parte, algunos países en desarrollo estiman que el proceso de liberalización no favorece necesariamente el desarrollo de las industrias nacionales de servicios; consideran que el tiempo es el requisito clave para desarrollar industrias viables de servicios, antes de exponerlas a las fuerzas del mercado internacional.

Entre los diversos medios de fomentar el desarrollo mencionados por los países en desarrollo figuran la adopción del trato incondicional de la nación más favorecida, que supone la aplicación automática y sin restricciones a todos los miembros de un acuerdo de las ventajas acordadas a los miembros restantes; la adopción de la reciprocidad relativa, en virtud de la cual se establecería una relación entre el nivel de las concesiones otorgadas por un país y su nivel de desarrollo. Según algunos países desarrollados, esta asimetría de los compromisos asumidos por los países en desarrollo debería ir acompañada de la posibilidad de elevar el nivel de esos compromisos a medida que avance su desarrollo. Se deberían acordar asimismo disposiciones que permitieran una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios y favorecerían la ampliación de sus exportaciones de servicios, en particular mediante un mejor acceso a las redes de distribución y de información.

Por otra parte, estos países estiman que las industrias de servicios en las que son competitivos (en particular, los servicios de gran intensidad de mano de obra) deben recibir atención prioritaria. Algunos países desean asimismo que un acuerdo sobre servicios aliente la transferencia de tecnología por parte de los países industrializados, y que se preste asistencia técnica y financiera a los países en desarrollo para fortalecer la infraestructura y la formación profesional en materia de servicios.

Otra cuestión debatida es la de los criterios objetivos que permitan determinar el nivel de desarrollo de cada país. Esos criterios podrían resultar útiles, no sólo para decidir las modalidades del trato concedido en las negociaciones a los países en desarrollo, sino también para determinar si el objetivo del fomento del desarrollo de esos países se ha cumplido debidamente.

PROXIMAMENTE

Calendario provisional de las reuniones que se celebrarán en abril:

12	Consejo
14	Comité de Compras del Sector Público
13-14	Grupo de Trabajo de Bolivia
18-20	Grupo de Trabajo de China
17 y 21	Comité de Balanza de Pagos
17-19	Organo de Vigilancia de los Textiles (OVT)
24	Grupo <i>ad hoc</i> de la Aplicación del Código Antidumping
25	Comité de Prácticas Antidumping
26	Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias

En mayo

10	Consejo
18-19	OVT
25-26	OVT

PRODUCTOS TROPICALES

Antes de celebrarse la reunión de abril del Comité de Negociaciones Comerciales, varios países, además de los mencionados en el último número de FOCUS, habían puesto ya o estaban poniendo en práctica por etapas sus ofertas relativas a los productos tropicales. Estos países eran: Japón, Australia, Brasil, Malasia, Tailandia, Checoslovaquia, Hungría y Polonia. FOCUS facilitará detalles más adelante.

GATT FOCUS

Boletín de Información

10 números por año. Publicado en español, francés e inglés por la División de Información y Relaciones con la Prensa del GATT

Centre William Rappard,
154, rue de Lausanne, 1211 Ginebra 21
Tel. 39 51 11

ISSN 0256-01 5

RESTRICCIONES UNILATERALES IMPUESTAS POR LOS ESTADOS UNIDOS CONTRA EL BRASIL

El Consejo establece un grupo de trabajo en su reunión de 21 de febrero

En la reunión celebrada por el Consejo los días 8 y 9 de febrero, el Brasil recordó que en diversas ocasiones había señalado a la atención de éste la subida unilateral de los derechos de aduana decidida por los Estados Unidos contra determinados productos brasileños, y que los miembros del Consejo habían apoyado en gran medida la petición, hecha en diciembre por el Brasil, de que se creara un grupo especial. El Brasil recordó asimismo que durante el debate anterior a la adopción del orden del día de la presente reunión del Consejo (véase recuadro), toda acción unilateral se había considerado injustificable cualquiera que fueran los motivos por los que se hubiera adoptado.

De nuevo la petición del Brasil mereció el apoyo de numerosos países que expresaron su preocupación por la adopción de medidas de retorsión no autorizadas previamente por el Consejo.

COMERCIO DE SEMICONDUCTORES E IMPUESTOS SOBRE LAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS

Medidas adoptadas por el Japón

En la reunión del 6 de marzo, el Japón notificó al Consejo las medidas que había adoptado para conformarse a las recomendaciones de los grupos especiales que habían dictaminado sobre su sistema de vigilancia de las exportaciones de semiconductores y los impuestos aplicados por ese país a las bebidas alcohólicas importadas, cuestiones ambas planteadas por la Comunidad Europea (véase FOCUS N^o 54 y 55).

En cuanto a los semiconductores, el acopio de información sobre los precios de exportación se haría en adelante después de realizadas las exportaciones, y el control se realizaría por tanto a posteriori. En segundo lugar, quedaba suprimido el Comité de la oferta y la demanda. El Japón consideraba que estas dos medidas permitirían acabar con todos los temores de un control de las exportaciones, inclusive mediante la producción.

La Comunidad Europea indicó que estudiaría detenidamente estas medidas. Se reservaba el derecho de recurrir de nuevo al Consejo para indicar en qué medida se había dado aplicación a las recomendaciones del Grupo Especial.

En diciembre de 1988, la Dieta revisó la ley fiscal aplicable a las bebidas alcohólicas, suprimiendo el impuesto *ad valorem* para los brandys y whiskys, los vinos y determinadas bebidas alcohólicas, el «sistema

de clasificación» de las bebidas, y la imposición en función del contenido de extractos secos. Asimismo redujo considerablemente las diferencias existentes entre los impuestos específicos aplicados al *soshu* y a los whiskys y brandys.

Finlandia, Suecia y la Comunidad Europea estimaron que seguía siendo posible una importante discriminación fiscal entre las bebidas alcohólicas importadas y las nacionales, y que las recomendaciones del grupo especial no se habían aplicado en su totalidad. Estos países seguirían de cerca la evolución de la situación.

Después de celebrar consultas, el Consejo convino en reunirse el 21 de febrero. Los Estados Unidos declararon en esa reunión que no se opondrían al establecimiento de un grupo especial, pero que no pensaban que esta decisión permitiría resolver el litigio. Este tenía su origen en la falta de normas internacionales satisfactorias para la protección de las marcas y en las actuaciones de las empresas brasileñas.

ADHESIÓN DEL PARAGUAY

Reactivación de las negociaciones

El Paraguay comunicó al Consejo que deseaba reactivar las negociaciones para su adhesión al Acuerdo General. Este país ha facilitado ya al GATT un memorándum de su régimen de comercio exterior y ha liberalizado recientemente sus sistemas comercial y de tipos de cambio. El representante del Paraguay declaró que la decisión de su país era prueba de su fe en el sistema multilateral y en las ventajas que

Las medidas unilaterales y discriminatorias no pueden justificarse en virtud del Acuerdo General

A petición de la Comunidad Europea, el Consejo celebró un debate general sobre la cuestión de las medidas unilaterales, antes de adoptar el orden del día.

La Comunidad deseaba señalar a la atención del Consejo los peligros que conlleva para el sistema multilateral del GATT el recurso cada vez más frecuente a medidas unilaterales y discriminatorias, que deberían condenarse sin rebozos.

Numerosos países expresaron su inquietud ante este tipo de medidas, independientemente de los motivos invocados y de las circunstancias en que se hubieran tomado.

El Director General del GATT precisó que a pesar del procedimiento inhabitual seguido, este debate se incluía en la función de vigilancia multilateral que corresponde al Consejo. Recordó que uno de los redactores de la Carta de La Habana había declarado a propósito del procedimiento de solución de diferencias del GATT: «Hemos pedido a las naciones del mundo que confieran a una organización internacional derecho a limitar el poder de retorsión. Hemos tratado de domesticar la retorsión, de disciplinarla, de mantenerla dentro de unos límites. Sometiéndola a un control internacional, hemos tratado de contener su extensión y crecimiento, de transformarla, del arma que es de guerra económica, en un instrumento de orden internacional.»

No se trataba de condena sino de armonización con el Acuerdo General, declaró Arthur Dunkel. Los derechos de importación discriminatorios eran contrarios a lo estipulado en el artículo primero de dicho Acuerdo. Este no preveía ninguna excepción que pudiera justificar la imposición de derechos de importación discriminatorios con el objetivo preciso de conseguir que una parte contratante armonizara sus políticas comerciales con los principios del mismo. Sin embargo, cuando se comprobaba que una parte contratante aplicaba medidas contrarias a las disposiciones del Acuerdo General, podía pedirse a las partes contratantes que autorizasen, con arreglo al párrafo 2 del artículo XXIII, la suspensión de obligaciones respecto de la parte que incumplía las suyas.

podía reportarle su participación. Se reactivará el grupo encargado de examinar la demanda del Paraguay según el proceso habitual.