

La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral

• • • • • HERMANN ASCHENTRUPP TOLEDO*

Con la firma de los Acuerdos de Marrakech en abril de 1994 concluyeron ocho años de arduas negociaciones de la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Uno de los mayores éxitos de esa Ronda fue la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como respuesta a los nuevos retos del comercio internacional: los efectos del progreso tecnológico y el comercio de servicios en los flujos comerciales; el papel de la empresa transnacional en el proceso de globalización del comercio y la producción; el surgimiento de los países en desarrollo como motores del comercio internacional; la proliferación de acuerdos regionales y sus repercusiones en las negociaciones multilaterales y más recientemente, los problemas ecológicos y laborales asociados al comercio.

En este artículo se caracteriza el entorno comercial internacional en que nació la OMC y se destacan los instrumentos de que dispone la nueva organización para enfrentar los actuales desafíos en las negociaciones comerciales multilaterales. El trabajo se divide en cuatro partes. En la primera se presentan los principales cambios ocurridos en el comercio mundial en los años recientes; en la segunda se describen y examinan las funciones básicas y los alcances de la OMC; en la tercera se abordan algunos temas que probablemente se incluyan en la agenda de trabajo de la nueva organización, y en la última parte se enuncian algunos elementos que conforman la posición de México frente a la OMC.

* *Primer Secretario de la Misión de México ante la Unión Europea en Ginebra. El autor agradece los comentarios de sus colegas de la Misión de México ante Naciones Unidas y ante el GATT/OMC. El contenido es responsabilidad exclusiva del autor y no necesariamente coincide con la postura oficial mexicana.*

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LOS NOVENTA

Las características principales del comercio internacional de principios de los noventa tienen su origen en fenómenos ocurridos en los ochenta y plenamente consolidados en los años recientes. En este apartado se señalan los elementos más importantes para comprender el entorno comercial mundial en que nació la propuesta de creación de la OMC.

Como resultado de las transformaciones de la estructura productiva de las principales economías industrializadas, el comercio mundial registró profundos cambios a lo largo de los ochenta que modificaron sustancialmente la composición de los bienes y servicios objeto de comercio internacional.¹ Los cambios entrañaron la mayor participación de los servicios, más intensidad de conocimientos técnicos en la producción final, el aumento de la diversificación de las fuentes de aprovisionamiento de tecnologías y suministros y la adaptación de los ciclos de producción a la demanda específica de bienes y servicios de cada mercado. Estos cambios se relacionan mucho con el fenómeno de la globalización de la producción, la inversión y el comercio.

El progreso tecnológico fue la causa principal de los cambios estructurales que tuvieron lugar en la economía mundial en años recientes. La revolución tecnológica en áreas como la microelectrónica, la biotecnología, la informática y las comunicaciones ha tenido grandes repercusiones en la actividad económica de todos los países y en las relaciones comerciales internacionales.²

1. VII UNCTAD, *Informe Analítico de la Secretaría de la UNCTAD*, Naciones Unidas, Nueva York, 1992, cap. II, p. 63.

2. Informe del Secretario General de la UNCTAD a la VII UNCTAD, *La aceleración del proceso del desarrollo: las políticas nacionales e internacionales y los problemas económicos del decenio de los noventa*, Naciones Unidas, Nueva York, 1991, p. 5.

La creciente importancia de los servicios en los países desarrollados, particularmente los correspondientes al productor, propiciaron que ese sector se convirtiera en el determinante principal de la productividad y la competitividad. El aumento del intercambio mundial en servicios fortaleció los vínculos entre comercio, tecnología, inversión y servicios. Ello explica por qué los países desarrollados y las empresas transnacionales consideraran los servicios como un sector estratégico en las negociaciones multilaterales en materia comercial.

La inversión extranjera directa junto con la universalización de la producción han tenido efectos considerables en la evolución reciente del comercio internacional. Un hecho fundamental de los últimos años es la tendencia de las grandes empresas a establecer sistemas integrados de producción y comercialización.³ En efecto, las transnacionales se convirtieron en una fuerza importante para impulsar una integración más estrecha de la economía mundial. Se estima que en 1993 la tercera parte de los activos privados de carácter productivo estaba sujeto al dominio común de esas empresas, lo que contribuyó al surgimiento de un sistema integrado de producción internacional. Ello significa que en una red empresarial se puede, en principio, efectuar cualquier parte de la cadena de valor agregado en cualquier lugar del mundo.⁴

El proceso de globalización repercutió de manera notable en los servicios (sobre todo las comunicaciones, los transportes y las actividades financieras) y empieza a modificar las pautas de las ventajas comparativas. El resultado es que una parte creciente del comercio internacional en los noventa se realiza entre empresas o entre compañías conexas. Para tener una idea más clara de este fenómeno basta mencionar que a principios del actual decenio había 37 000 transnacionales con 170 000 filiales en el extranjero, frente a 7 000 veinte años antes.⁵ Se calcula que el valor de las ventas en el extranjero de esas empresas asciende a cerca de 5.5 billones de dólares (trillones en inglés).⁶ La verdadera magnitud de esta cifra puede estimarse mediante una comparación con el valor total de las exportaciones mundiales de bienes y servicios no atribuibles a factores, que ascendieron a 4 billones de dólares (trillones en inglés), de los cuales la tercera parte fue comercio intraempresa.⁷

Otro elemento que caracteriza la evolución del intercambio a principios de los noventa es el impulso de los países en desarrollo al comercio mundial. Durante casi todo el período transcurrido desde 1945 las naciones industrializadas encabezaron los esfuerzos por liberalizar el comercio internacional. Sin embargo, en los últimos años, esas economías parecieron abandonar esa función y empezaron a imponer barreras no arancelarias e incluso restricciones cuantitativas a las exportaciones prove-

nientes de los países en desarrollo. Éstos, por su parte, redoblaron esfuerzos para integrarse a la economía mundial y se convirtieron en los abanderados de la liberalización comercial. Desde principios de los ochenta el intercambio del Sudeste Asiático fue muy dinámico y más recientemente varios países de América Latina abrieron unilateralmente sus economías.⁸

Si bien el comercio mundial se desaceleró de 1989 a 1992 –en este último año creció 3%–, la caída no fue mayor gracias a la actividad propulsora de las exportaciones del Sudeste Asiático y la recuperación económica de varias naciones latinoamericanas, lo cual imprimió dinamismo a la demanda mundial.⁹

El comportamiento de los principales países exportadores del Sudeste Asiático merece mención aparte. Corea del Sur, Malasia, Singapur, Taiwán, Tailandia y Hong Kong han sido los principales exportadores en años recientes: en conjunto duplicaron su participación tanto en las ventas externas mundiales¹⁰ como en las importaciones, al pasar de 5% en 1980 a 10% en 1991 en ambos indicadores.¹¹ Si a ello se añade el comportamiento impresionante de China, que incrementó 12% anual su participación en el volumen de las exportaciones y las importaciones mundiales, destaca aún más el desempeño de los países en desarrollo en el comercio internacional.

En suma, pese a que los países desarrollados no abandonaron su lugar preponderante en el intercambio mundial, las naciones en desarrollo se convirtieron en el motor del crecimiento de éste durante los noventa, tanto por la dinámica de su comercio exterior como por el reducido crecimiento de las economías industrializadas.

Otra característica relevante del comercio internacional fue el resurgimiento del interés por suscribir acuerdos tendientes a integrar las economías nacionales en agrupaciones permanentes en torno de mercados comunes, uniones aduaneras o áreas de libre comercio. El regionalismo económico y comercial es uno de los fenómenos que más ha llamado la atención de analistas y organismos especializados en materia económica, en particular por sus efectos en las negociaciones multilaterales de comercio.¹²

La consolidación del Mercado Común Europeo a partir del Tratado de Maastricht, aprobado en diciembre de 1991; la expansión de la integración europea a la mayoría de los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (Suecia, Finlandia y Austria); el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como los acuerdos de libre comercio de América Latina (el Mercosur, el Grupo de los Tres y otros acuerdos bilaterales), surgen en momentos en que el propio GATT/OMC

8. Margaret Kelly, Kenny McGuirk *et al.*, *Issues and Developments in International Trade Policy*, IMF World Economic and Financial Surveys, Washington, 1992, pp. 4-5.

9. UNCTAD, *Trade and Development Report 1992*, Naciones Unidas, Nueva York, 1992, pp. 5 y 6.

10. *Ibid.*

11. *Ibid.*

12. Manuel R. Agosin y Diana Tussie, "Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy. An Overview", *Trade and Growth*, MacMillan International Political Economy Series, Nueva York 1993, p. 15, y CEPAL, "El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad", Santiago de Chile, 1994.

3. UNCTAD, "Transnational Corporations and Integrated International Production", *World Investment Report 1993*, Naciones Unidas, Nueva York, 1993.

4. Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, *Proyecto de informe final del Grupo de Trabajo sobre Ampliación de las Oportunidades Comerciales de los Países en Desarrollo*, TD/B/WG.4/L.II/Rev.1, Ginebra, 7 de julio de 1994, p. 10.

5. UNCTAD, "Transnational Corporations...", *op.cit.*, p. 19.

6. *Ibid.*

7. *Ibid.*

suma nuevos miembros y las negociaciones recién concluidas de la Ronda de Uruguay cubren nuevas áreas en materia comercial, como los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones.

El resurgimiento de la integración regional en momentos en que se intensifica la globalización de la economía mundial obedece a factores de diversa índole, entre los que destacan: a) los problemas a que se enfrentaron las negociaciones multilaterales en el marco del GATT a principios de los noventa; b) las convergencias en materia de política comercial que la nueva agenda de comercio requería se alcanzaban con más facilidad entre grupos de países más reducidos y homogéneos que entre las más de 100 naciones participantes en la Ronda de Uruguay; c) el ejemplo de los avances de la Comunidad Europea desde la aparición del libro blanco sobre la unificación en 1985; d) la creación de una zona de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, a la que México se sumó en 1994, y e) la gradual convergencia de las políticas económicas aplicadas en América Latina y el Caribe.¹³

En suma, de acuerdo con un informe del Director General del GATT, a mediados de 1993 se notificaron a esa organización 18 nuevos acuerdos regionales de comercio, entre los que destacan el TLCAN, 13 acuerdos firmados entre Europa Occidental y los llamados países en transición y el Tratado de Asunción por medio del cual se estableció el Mercosur entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.¹⁴

A diferencia de hace 20 años, el ahondamiento del proceso de integración regional a partir de fines de los ochenta adquirió características distintas, entre las que figuran las siguientes: a) la formación de amplios espacios económicos en torno de los grandes mercados de Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón; b) la ampliación de la integración a nuevas esferas, como servicios, inversiones, mano de obra y ambiente, y c) el surgimiento de modelos de integración entre países en desarrollo y desarrollados basados en la reciprocidad.¹⁵ La UNCTAD sugiere que no hay contradicción intrínseca entre la integración económica regional y el sistema de comercio internacional; las disciplinas que surgen en las agrupaciones de integración ampliadas suelen ser compatibles con las nuevas disciplinas negociadas en el marco de la Ronda de Uruguay.

Un elemento adicional que caracterizó el escenario del comercio mundial de los años recientes fue el constante empeoramiento de las disciplinas de comercio multilateral y, por tanto, la urgencia de concluir exitosamente la Ronda de Uruguay. Cuando en 1986 se inició dicha Ronda, uno de sus objetivos fue precisamente detener la erosión del sistema multilateral y de las disciplinas comerciales debido a una combinación de políticas comerciales proteccionistas y restrictivas. Así, por ejemplo, en los últimos años el comercio mundial se ha ido apartando de la

reciprocidad multilateral y de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y los problemas comerciales se abordan cada vez más con base en criterios bilaterales, regionales e incluso unilaterales.

Un acontecimiento importante que afectó al sistema internacional de comercio fue la promulgación en Estados Unidos de la Ley General de Comercio y Competencia de 1988, cuyas disposiciones más controvertidas y que llamaron la atención de la mayoría de los países fueron las del "superartículo 301" o "artículo especial 301". Ese artículo, modificado por las enmiendas de la Ley de 1988, prevé la aplicación de medidas de represalia contra los socios comerciales de Estados Unidos por prácticas que unilateralmente se califiquen de "arbitrarias", "injustificables" o "discriminatorias", no sólo respecto a los bienes y los derechos comerciales estadounidenses, sino también en esferas en las que no existe obligación específica alguna, como los servicios, las inversiones y los derechos de propiedad intelectual.

El artículo 301 influyó, sin duda, en el desarrollo de la Ronda de Uruguay. De hecho, en la fase final la mayoría de los participantes compartieron como su objetivo principal evitar que la legislación de 1988 de Estados Unidos recibiera la legitimación multilateral en la Ronda y que la capacidad de ese país para invocar la ley, sobre todo el artículo 301, quedara reducida al máximo por medio de las negociaciones.

El entorno del comercio internacional descrito permite comprender por qué para varios países era tan importante crear una organización mundial que administrara los acuerdos multilaterales negociados en la Ronda y contar con un marco legal para aplicar los acuerdos y eliminar en lo posible las medidas unilaterales instrumentadas por las principales potencias comerciales. Asimismo, los cambios ocurridos en el comercio internacional de los años recientes convencieron a los países participantes de la urgencia de concluir con buen éxito la Ronda de Uruguay, pues era evidente que el marco comercial y jurídico del GATT previo a la Ronda resultaba insuficiente para encarar dichos cambios.

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LA OMC

Antes de que la OMC se creara formalmente en la Reunión Ministerial de Marrakech en abril de 1994, se suscitó un debate —tanto en los países participantes en la Ronda como entre expertos en la materia— sobre cuál sería el verdadero papel de esa organización mundial en el sistema multilateral de comercio. Los sectores proteccionistas y organizaciones no gubernamentales (preocupadas por los efectos negativos de la liberalización del comercio en el ambiente) argumentaron que la OMC sería un instrumento más para servir a los intereses de las grandes corporaciones transnacionales. En todo caso, es claro que las diversas opiniones expresadas en los meses recientes en torno a la OMC reflejan en buena medida el marco político específico de cada país. En virtud de lo anterior, habría que intentar ubicar la verdadera dimensión del papel que desempeñará la OMC en el sistema multilateral de comercio.

Análisis recientes sobre los resultados de la Ronda de Uruguay coinciden en que éstos constituyeron una solución de com-

13. *Ibid.*, p. 7.

14. Director General del GATT 1992-1993 (informe), *El comercio internacional y el sistema de comercio*, GATT, Ginebra, julio de 1993, p. 19.

15. Un análisis más amplio se ofrece en Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, "Seguimiento de las recomendaciones aprobadas por la Conferencia en su VIII período de sesiones: evolución y consecuencias de los espacios económicos y los procesos de integración regional", documento TD/B/40(1)/7, Ginebra, 23 de julio de 1993.

promiso global que marca el punto de partida para la construcción del nuevo sistema multilateral de comercio.¹⁶ No se menciona cada uno de los acuerdos negociados, ya que ello rebasa con mucho el propósito de este trabajo; más bien se abordan las funciones y los objetivos de la OMC para intentar definir su participación en el panorama internacional de los próximos años.

Conviene señalar que inicialmente la Declaración de Punta del Este en 1986, que marcó el inicio de la Ronda de Marras, no preveía la creación de la OMC. Lo más que se decía era que una vez concluidas con éxito las negociaciones en todas las áreas, los ministros decidirían la manera de realizar la instrumentación en escala internacional de los resultados respectivos. Si el GATT existía ya desde 1947 y funcionaba para todos fines prácticos como una organización internacional, ¿qué condujo a los negociadores a plantear la creación de un organismo que reemplazara al GATT?

Cabe recordar que el GATT sustituyó lo que se pensó sería la Organización Internacional de Comercio (OIC), que se encargaría de la liberalización del comercio y los problemas del desarrollo después de la segunda guerra mundial. Debido a la fuerte oposición estadounidense, lo único que quedó de esa organización fue el capítulo relativo a la política comercial, que entró en vigor en algunos países en 1947 y se conoció como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Puesto que éste se instituyó como algo provisional que supuestamente se revisaría cuando se creara la OIC, nunca se concretó un marco institucional para la adopción de las decisiones.

Es importante tener presente que el GATT se creó para regular la liberalización del comercio en la posguerra, por lo que no se puede decir que éste fuera libre por completo. Los países pudieron establecer, en el marco del GATT, medidas para proteger sus industrias de la creciente liberalización. Si bien con el tiempo el carácter incompleto del marco institucional del GATT se superó con medidas *ad hoc*, la tarea de administrar los acuerdos derivados de la Ronda de Uruguay difícilmente la podría realizar la organización, por la sencilla razón de que dicha Ronda —a diferencia de la Kennedy y la Tokio— incluyó acuerdos además del de mercancías: el General sobre Comercio de Servicios (GATS) y el de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS), cuyas disposiciones difieren fundamentalmente de las aplicadas en el ámbito tradicional del GATT, que es el comercio de mercancías. En otras palabras, la estructura jurídica de este último era insuficiente para encarar las nuevas realidades del comercio internacional ya que, por ejemplo, el comercio de servicios no sólo se refiere al movimiento internacional de mercancías, sino también a la presencia comercial de empresas, lo que da al GATS una dimensión en materia de inversiones que el Acuerdo General nunca tuvo.¹⁷

16. "Resultados de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Uruguay", SP/RAF-RU/DT, núm. 1, Rev. 1, Caracas, marzo de 1994, y UNCTAD, "The Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment"; *Supporting Papers to the TDR*, Ginebra, 1994, p. 247.

17. Intervención del Director General del GATT en el Simposio Internacional de Saint Gallen, Suiza, *La OMC y el futuro del sistema multilateral de comercio*, Saint Gallen, 30 de mayo de 1994, GATT/1634, Ginebra, 1994.

Otro elemento que explica la necesidad de contar con otra organización internacional para administrar los acuerdos de la Ronda de Uruguay es el carácter de las disputas comerciales de los años recientes. Como se señaló, las reglas multilaterales de comercio se erosionaron constantemente porque algunas potencias comerciales recurrieron al unilateralismo y suscribieron acuerdos bilaterales para resolver disputas comerciales, como los "acuerdos voluntarios" de reducción de exportaciones. Así, desde los ochenta el unilateralismo y el bilateralismo erosionaron la vigencia de las reglas comerciales multilateralmente acordadas. En un acuerdo bilateral el país con mayor poder económico tiene casi siempre mayores ventajas en la negociación.

A fin de enfrentarse el unilateralismo de algunas potencias económicas, la Comunidad Europea, Canadá y México propusieron en 1990 crear un mecanismo de solución de disputas en que las partes contratantes del GATT se comprometieran a ajustar sus políticas nacionales de comercio, leyes y procedimientos de aplicación conforme a las reglas de ese organismo y que dicho mecanismo fuese administrado por una nueva organización.¹⁸

La creación de la OMC obedeció también a la necesidad de "universalizar" el GATT a raíz de la caída del comunismo en Europa Central y del Este. La organización podría servir de instrumento para vincular a Rusia y las nuevas repúblicas a las corrientes del comercio internacional y acelerar así los cambios económicos y políticos de esa región.

La estructura de la OMC tiene como elementos principales una Conferencia Ministerial que se reunirá por lo menos cada dos años y un Consejo General encargado de supervisar de manera regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales. El Consejo fungirá también como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, a fin de tratar todas las cuestiones comerciales cubiertas por la OMC, y establecerá órganos auxiliares como los consejos de Mercancías, de Servicios y de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.¹⁹

El documento del GATT de donde se tomó la descripción de la estructura de la futura organización concluye señalando que el marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda de Uruguay se traten como "un todo único" (*single undertaking*); por ende, el hecho de ser miembro de la OMC entraña la aceptación de todos los resultados de la Ronda sin excepción.

La aceptación del "todo único" por parte de los países participantes en las negociaciones permite consolidar una base jurídica firme para el sistema multilateral de comercio. La aplicación del paquete negociado como "un todo único" contribuye a corregir el problema fundamental de fragmentación que tuvo el GATT anterior a la Ronda de Uruguay. Sobre el particular, cabe recordar que algunos códigos y normas negociados en rondas como la Kennedy y la Tokio concluyeron con acuerdos que es-

18. "Role Crucial in Bilateral Disputes", *New Herald Tribune*, 2 de julio de 1994, y "WTO, Promoter of World Trade or New Instrument of Oppression?", *Third World Network*, núm. 56-57, Malasia, enero de 1993.

19. Secretariado del GATT, "The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. Legal Text", Centre William Rappard, Ginebra, p. 7.

A

fin de enfrentarse el unilateralismo de algunas potencias económicas, la Comunidad Europea, Canadá y México propusieron en 1990 crear un mecanismo de solución de disputas en que las partes contratantes del GATT se comprometieran a ajustar sus políticas de comercio, leyes y procedimientos de aplicación conforme a las reglas de ese organismo y que dicho mecanismo lo administrase una nueva organización

tablecían nuevos derechos y obligaciones –por ejemplo las medidas *antidumping*, las subvenciones y las medidas compensatorias acordadas en la Ronda de Tokio– que no fueron aceptados por varios países porque no eran obligatorios. De ahí que con el tiempo surgieran diferencias entre los países miembros del GATT en lo concerniente a su nivel de obligaciones.

Así pues, la fórmula del “todo único” es sin duda un cambio radical en el desarrollo de las relaciones comerciales multilaterales,²⁰ ya que a través de la OMC no sólo se incorpora en un sistema integral la gran mayoría de los códigos de la Ronda de Tokio, sino que también se logra la aplicación definitiva del GATT, lo que en general se traducirá en una aplicación más uniforme de los derechos y las obligaciones en el sistema multilateral de comercio. Por si ello fuera poco, en la OMC las obligaciones se harán efectivas mediante un procedimiento de solución de diferencias común a todos los acuerdos. Esto último se aborda más adelante.

Como institución “matriz”, los acuerdos que administrará la OMC en el ámbito de un marco contractual único son: a) el GATT de 1994; b) el Protocolo de Marrakech de 1994 (que recoge los resultados de las negociaciones arancelarias); c) otros 12 acuerdos relativos al uso de diversos instrumentos de política comercial (agrupados todos ellos en el anexo 1A, Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías); d) el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (mejor conocido por sus siglas en inglés, GATS, anexo 1B); e) El Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS por sus siglas en inglés, anexo 1C); f) el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias (anexo 2); g) el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (anexo 3), y h) los Acuerdos Comerciales Plurilaterales de Participación Limitada, es decir, no abarcados por la Ronda de Uruguay (comercio de aeronaves civiles, compras del sector público, productos lácteos y carne de bovino, anexo 4).

20. Intervención del Director General del GATT..., *op.cit.*

La creación de la OMC y en general los resultados de la Ronda de Uruguay han generado críticas de tipo proteccionista y nacionalista tanto en países desarrollados como en desarrollo. Las críticas principales provienen de organizaciones no gubernamentales de Norte y Sur que, entre otras cosas, consideran que no se debía haber aceptado la creación de ese organismo en la última fase de las negociaciones porque el punto no estaba incluido en el mandato original de la Ronda de Uruguay acordado en Punta del Este.²¹ Igualmente, se dice que la Organización no será transparente, abierta y responsable ante quienes están sujetos a sus reglas, pues sólo responderá a los intereses de las potencias comerciales, lo que significa una falta de democracia en el organismo. Por si ello fuera poco, los principales críticos consideran que al estar fuera del sistema de las Naciones Unidas se convertirá, junto con el FMI y el Banco Mundial, en una organización más al servicio de los países más poderosos.²²

Estas preocupaciones se externaron durante los procesos de ratificación en varias naciones desarrolladas y en desarrollo. Sin embargo, los temores de que la OMC se convierta en una organización casi supranacional que imponga sus condiciones a todos los países, miembros y no miembros, parecen un poco exagerados y motivados más bien por razones ideológicas. La principal preocupación de los legisladores de diversos países, pero en particular de las potencias comerciales, es que con el nuevo procedimiento de solución de controversias, un país ya no podrá bloquear las recomendaciones de los grupos especiales encargados de dirimir las disputas, práctica común en el sistema anterior del GATT. El procedimiento de solución de diferencias del Acuerdo General se basaba en el consenso para adoptar las recomendaciones, por lo que una de las partes podía rechazar las dictadas por los grupos especiales; en cambio,

21. “NGO’s from North and South Lunch Campaign Against WTO”, *Third World Network*, s.f.

22. “WTO: Promoter...”, *op.cit.*, y “WTO Is Unlikely to Work”, *New Herald Tribune*, 27 de junio de 1994.

en el sistema establecido en la OMC todos los miembros renuncian a su derecho de bloquear las recomendaciones.²³

Hay que tener presente que todos los nuevos acuerdos de la Ronda de Uruguay se aplicarán en un solo marco normativo dentro de la OMC, lo que entraña: a) establecer el mismo conjunto de derechos y obligaciones para todos los países miembros, y b) vincular todos esos derechos y obligaciones con las concesiones comerciales; es decir, se podrán tomar medidas de represalia cruzada (*cross retaliation*). Ello significa en determinadas circunstancias el retiro de concesiones arancelarias en caso de incumplimiento del acuerdo sobre TRIPS. Además del mecanismo de solución de controversias, otro avance significativo de la OMC es el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, que examinará periódicamente las políticas respectivas de los miembros de la nueva organización.

En suma, las normas de la OMC no significarán una pérdida de soberanía de los países miembros; su objetivo es lograr un comercio más libre, pero en apego a las reglas contenidas en cada uno de los acuerdos negociados en la Ronda de Uruguay y que se encuentran anexos al acuerdo de establecimiento de la OMC.

LA OMC Y LOS NUEVOS TEMAS DE LA AGENDA COMERCIAL INTERNACIONAL

En años recientes ha surgido un debate sobre la mejor manera de incorporar al sistema de reglas multilaterales fenómenos nuevos que afectan las transacciones comerciales internacionales, como la relación entre el ambiente y el intercambio; la globalización de las inversiones, la producción y el comercio; la interacción entre comercio y políticas de competencia, e incluso la relación entre condiciones laborales y comercio. Si bien no existe aún consenso entre los países sobre estos temas, es probable que varios de ellos sean parte de la nueva agenda comercial internacional que se negociará en el marco de la OMC. Varias delegaciones plantearon en Marrakech la posibilidad de que algunos de los temas mencionados se incluyeran en el programa de trabajo del Comité Preparatorio de la OMC. Los países desarrollados trataron de incorporar en la agenda los vínculos entre políticas comerciales y medidas ambientales, las normas multilaterales sobre la política en materia de competencia y el nexo entre comercio y derechos laborales. Esto último dio lugar a un intenso debate entre los países desarrollados y en desarrollo que llegó incluso a poner en peligro la firma del acta final.

Los países en desarrollo plantearon su propia agenda, que incluyó la relación entre comercio y pobreza, entre comercio y cuestiones monetarias y financieras, entre comercio y alivio de la deuda externa, etcétera.

En lo que sigue se describe brevemente la situación actual del debate en torno de algunos de los "nuevos temas" que los expertos identifican como los más probables que se

abordarán en el marco de la OMC. Conviene aclarar que la relación entre el comercio y los llamados "nuevos temas" es por demás compleja, por lo que un análisis amplio sobre el particular rebasaría con mucho los alcances del presente trabajo.

Comercio y ambiente

Por lo que respecto al vínculo entre políticas comerciales y de defensa del ambiente, los ministros reunidos en Marrakech adoptaron la Decisión sobre Comercio y Medio Ambiente, mediante la cual se solicitó al Consejo General de la organización que en su primera reunión estableciera un Comité de Comercio y Medio Ambiente, abierto a la participación de todos los miembros. El Comité tendrá una vigencia de dos años y dará sus recomendaciones a la reunión ministerial que se celebrará en 1997 sobre la mejor manera de abordar el vínculo entre comercio y defensa del ambiente.

El mandato del Comité establece, entre otras cosas: a) identificar la relación entre las medidas de comercio y ambiente a fin de promover un desarrollo sostenible, y b) hacer recomendaciones apropiadas en caso de requerirse cualquier modificación del sistema de comercio multilateral, en concordancia con la naturaleza abierta, equitativa y no discriminatoria del sistema de comercio.²⁴

El creciente deterioro ambiental del orbe, el reconocimiento de que la protección del ambiente es un problema global y las fuertes críticas de las ONG defensoras del ambiente (Greenpeace, World Wild Fund, Friends of the Earth) en el sentido de que el libre comercio provoca un mayor deterioro ambiental, son algunos de los factores que explican la decisión de que el tema se haya incluido para su análisis en la OMC. Si bien se reconoce que la relación entre comercio y ambiente debe considerarse como un tema prioritario de la futura agenda, el proceso de elaborar acuerdos sobre principios básicos y orientaciones de política en el marco del GATT/OMC no ha estado exento de reproches mutuos entre países desarrollados, en desarrollo y grupos defensores del ambiente.

El debate sobre la relación entre políticas ambientales y comerciales ha profundizado el conocimiento de la importancia de esas relaciones en los países desarrollados y en desarrollo. En la actualidad se reconoce que las políticas socioeconómicas y comerciales deben integrar mejor los factores ambientales y, a su vez, las políticas ambientales deben ser sensibles a las necesidades del comercio multilateral.²⁵ Sin embargo, el consenso se acaba en ese punto, pues inmediatamente surgen los desacuerdos. Las naciones en desarrollo muestran mucha preocupación por las intenciones de las economías desarrolladas de incluir el tema del ambiente en la agenda de trabajo de la OMC, ya que consideran que detrás de la supuesta preocupación sobre el ambiente, se esconde el propósito de imponer medidas proteccionistas a las exportaciones de productos provenientes de países en desa-

23. Un análisis más detallado del sistema de solución de controversias en el GATT/OMC se presenta en UNCTAD, "The Outcome of The Uruguay...", *op. cit.*

24. *Ibid.*, p. 236.

25. Robert Repeto, "Trade and Sustainable Development", *Environment and Trade*, núm. 1, PNUMA, Ginebra, 1994.



En años recientes ha surgido un debate sobre la mejor manera de incorporar al sistema de reglas multilaterales fenómenos nuevos que afectan las transacciones comerciales internacionales, como la relación entre el ambiente y el comercio; la globalización de las inversiones, la producción y el comercio; la interacción entre comercio y políticas de competencia, e incluso la relación entre condiciones laborales y comercio

rollo. Igualmente, consideran que la incorporación del tema en el marco del GATT/OMC y la creación del Comité sobre Comercio y Medio Ambiente no concuerda con los principios de la Agenda 21 y el principio de no discriminación del GATT.²⁶ El principal argumento de estos países es que varias de las medidas previstas en la Agenda 21 para fomentar un desarrollo sostenible en los países en desarrollo no se han aquilatado debidamente en el marco del GATT/OMC.

Los países desarrollados consideran, por su parte, que la negligencia en la protección del ambiente no debe ser fuente de ventajas comparativas en el comercio mundial y que la aplicación de medidas comerciales que aseguren un manejo sostenible de las exportaciones provenientes de países en desarrollo nada tiene que ver con el proteccionismo, sino con una legítima preocupación por el ambiente.

Los tres componentes principales de los problemas asociados con el comercio y el ambiente en el marco de las reglas del GATT/OMC son: *i*) el uso de medidas comerciales para asegurar que productos importados cumplan normas y regulaciones para la protección del ambiente, aspecto que está cubierto por los Acuerdos sobre Barreras Técnicas al Comercio y la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; *ii*) el empleo de medidas comerciales para asegurar que los procesos de producción en los países sean congruentes con la protección del ambiente global (por ejemplo, las restricciones de Estados Unidos a la importación de atún proveniente de México y Venezuela). Esta cuestión también se relaciona con los acuerdos internacionales sobre el ambiente (el Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias que Agotan la Capa de Ozono, la Convención sobre el

Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre, el Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación, entre otros que contienen medidas comerciales para prevenir un problema ambiental), y *iii*) la posibilidad de que las diferencias en las normas nacionales para la protección del ambiente otorguen ventajas injustificadas a los productores que se encuentren en países con bajos niveles de protección ambiental (el llamado *ecodumping*).²⁷

Todo indica que cualquier acuerdo sobre principios y políticas en materia de comercio y ambiente en el marco de la OMC debe tener como punto de partida los elementos que se describen a continuación.

1) La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo reconoció que el comercio, unido a medidas macroeconómicas y ambientales racionales, puede aportar mucho al desarrollo sostenible, que debe ser un objetivo clave; el programa de trabajo sobre comercio y ambiente en la OMC constituirá un programa *de facto* sobre el tema.²⁸ Dos parámetros importantes tendrán que guiar los trabajos del comité en ese punto: a) la competencia de la OMC en la coordinación de actividades y políticas en este campo tendrá que circunscribirse al comercio. Los problemas estrictamente ambientales corresponden a otros órganos competentes, como el PNUMA, y b) si surgen problemas en materia de protección del ambiente y promoción del desarrollo sostenible, cualquier medida que se emprenda tendrá que respetar los principios del sistema multilateral de comercio y ser lo menos restrictiva posible (*least trade restrictive*).

2) Hay consenso entre los expertos en comercio y ambiente

26. Un análisis del punto de vista de los países en desarrollo, sobre todo de los del Sudeste Asiático, se incluye en "The WTO, Trade and Environment; Position Paper of the Third World Network", *Third World Network*, núm 86, Malasia, abril de 1994, pp. 15-20.

27. UNCTAD, "The Outcome of the Uruguay...", *op. cit.*, p. 229.

28. "GATT, WTO and Sustainable Development; Positioning the Work Program on Trade and Environment", *International Institute for Sustainable Development*, Canadá, 1994, p. 1.

en la conveniencia de internalizar los factores externos a fin de hacer compatibles el libre comercio con la protección del ambiente. El principio 16 de la Declaración de Río sobre Comercio y Medio Ambiente señala: "Las autoridades nacionales han de procurar fomentar la internalización de los costos ambientales y el uso de instrumentos económicos teniendo en cuenta el criterio de que el que contamina debe, en principio, cargar con los costos de la contaminación".

3) Si se quiere lograr el desarrollo sostenible, es preciso recurrir a la cooperación internacional y a la liberalización comercial. La frase que mejor sintetiza la aspiración de muchos países en desarrollo en esta materia es "Comercio, no Ayuda" (*Trade not Aid*), concepto que puede ser clave para un comercio y desarrollo sostenibles.

Comercio y competencia

Se ha mencionado la posibilidad de que un tema de negociación futura en el marco de la OMC sea la relación entre comercio y competencia. Ello no es nuevo; en la Carta de La Habana de 1947, mediante la cual se intentó crear la OIC, la cuestión de las prácticas comerciales restrictivas figuraba como un tema que debería tratarse en el marco de aquélla, pero que a fin de cuentas no se incorporó en las reglas de la organización. El punto se trató en la OCDE y en la ONU, pero enfocado básicamente a las prácticas comerciales restrictivas en escala nacional. Apenas en los años recientes surgió la preocupación en varios foros sobre el efecto de dichas prácticas en la competencia del comercio internacional.²⁹ Lo anterior se debe en buena medida a los cambios ocurridos en la producción y el comercio mundiales en los últimos tiempos, así como a las normas, prácticas y leyes de competencia de diferentes países que pueden tener efectos distorsionantes en el comercio.

Característica importante del intercambio mundial es, como se dijo, el surgimiento de un proceso de producción internacionalmente integrado, donde las transnacionales desempeñan una función clave. El aumento de la producción globalmente integrada significa que las condiciones de la competencia en un mercado determinan cada vez más las actividades de esas empresas en otros países, ya que pueden afectar las actividades de todas las filiales.

Se pueden presentar problemas especiales a consecuencia de la concentración del mercado mundial y las alianzas estratégicas transnacionales en algunos sectores. De ahí que parezca necesario fortalecer los esfuerzos encaminados a proteger la competencia mundial con el propósito de salvaguardar la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores, así como brindar a las empresas de todos los países oportunidades de acceso a los mercados internacionales. Cabe señalar que aunque todos los gobiernos aplicaran políticas de defensa de la competencia activas y eficaces conforme a los respectivos criterios nacionales,

29. Sesiones informales de alto nivel del PNUD, "Environment and Trade; Perspectives of Developing Countries", informe del Director Ejecutivo del PNUD y el Secretario General de la UNCTAD, PNUD/UNCTAD, Ginebra, 17 de febrero de 1994, inédito.

no estarían necesariamente en condiciones de enfrentar comportamientos o estructuras de mercado contrarios a la competencia y a la eficiencia en el ámbito mundial.³⁰

Dada la creciente especialización del comercio internacional y la proliferación de "nichos de producción", cada país se encuentra hoy día en una posición de consumidor. Como ejemplo baste mencionar el caso de Alemania, donde la Oficina Federal de Cárteles se opuso a que una productora nacional de sistemas de dirección y transmisión para automóviles absorbiera la División de Transmisiones de una empresa estadounidense, por considerar la transacción contraria a la competencia internacional debido a la posición dominante de ambas empresas en los mercados mundiales. Ello habría repercutido en el mercado alemán.³¹

Otro elemento que ha llevado a expertos y funcionarios internacionales a plantear la necesidad de que la relación de comercio y competencia sea objeto de acuerdos multilaterales en el marco de la OMC se relaciona con las prácticas y las leyes que existen al respecto y sus efectos distorsionantes en el comercio.³²

Las legislaciones en materia de competencia se establecieron tomando en consideración las transacciones comerciales en escala nacional y el papel de los gobiernos en la promoción de la competencia. En este sentido, las políticas de competencia definen las reglas en la materia que se han de seguir entre las empresas nacionales. Por su parte, la política comercial, en el amplio sentido del término, regula la competencia entre empresas allende las fronteras. Ambas políticas tienen objetivos similares en la medida en que promueven la competencia y establecen medidas para evitar prácticas anticompetitivas. Sin embargo, pueden surgir conflictos entre ambas políticas. Por un lado, no todos los países cuentan con legislaciones y autoridades bien establecidas en la materia, y cuando existen se encuentran diversos enfoques para abordar el problema –jurisdicción, normas de procedimiento, remedios– y aplicar la ley.³³ Por otro, las reglas del GATT y las leyes comerciales nacionales permiten, en ciertas condiciones, tomar medidas para limitar el comercio, lo que tiende a debilitar la competencia tanto en el mercado mundial como en los nacionales. Por si fuera poco, la política de promoción comercial de un país puede entrar en conflicto con las leyes de competencia de otros países. Los problemas asociados al empleo de impuestos compensatorios (*antidumping duties*) y las restricciones voluntarias de exportaciones son ejemplos típicos de medidas de política comercial que pueden tener efectos anticompetitivos al promover la creación de cárteles y estructuras de mercado oligopólicas.

30. UNCTAD, "La función de la política de defensa de la competencia en las reformas económicas de los países en desarrollo", documento TD/B/RBP/96/Rev. 1, versión original en inglés, Ginebra, 10 de agosto de 1994.

31. *Ibid.*

32. Este argumento corrió a cargo del representante de la Comisión Europea, Leon Brittan, en Marrakech, al plantear los posibles elementos de la agenda de trabajo de la OMC, citado en *Third World Economics*, núms. 88-89, Malasia, mayo de 1994.

33. Un resumen de los diferentes enfoques, reglas y aplicación de la ley en materia de competencia se encuentra en UNCTAD, "La función de la política...", *op. cit.*

En suma, la creciente globalización de la producción y las incompatibilidades que pueden surgir entre las políticas comercial y de competencia han llevado a plantear la necesidad de reexaminar las reglas del GATT/OMC y las políticas de comercio nacionales en términos de los principios de la competencia. Es por ello que algunos expertos han propuesto que los países fortalezcan las consultas y la cooperación multilateral en la esfera de la política de la defensa de la competencia, de manera que se examinen las repercusiones en el comercio mundial, se consideren las necesidades de cada país y se reduzcan al mínimo las tensiones producto de la acción unilateral.

En la reunión de Marrakech algunos ministros se declararon a favor del establecimiento de negociaciones sobre normas multilaterales en materia de competencia. Varios de los acuerdos de la Ronda de Uruguay se refieren a las prácticas comerciales restrictivas, en particular las medidas relacionadas con el comercio en materia de Inversión y de Propiedad Intelectual (TRIM y TRIP), *antidumping*, subvenciones, medidas compensatorias y comercio de servicios. En varios países existe la preocupación de que no se respete la prohibición acordada en la Ronda de Uruguay de aplicar restricciones voluntarias a las exportaciones y se apliquen dichas medidas de manera subrepticia mediante entendimientos de unas industrias con otras, a pesar de la clara obligación de los gobiernos -contenida en el Acuerdo sobre Salvaguardias- de no promover ese tipo de acciones.

Entre los expertos hay consenso de que las medidas *antidumping* son las que crean más problemas en materia de defensa de la competencia.³⁴ Ciertos elementos del Acuerdo Antidumping, sobre todo los compromisos relativos a los precios, pueden emplearse para perpetuar situaciones anticompetitivas. De ahí la necesidad de que las medidas en la materia se sujeten a un mayor escrutinio internacional.

Por otro lado, en relación con los acuerdos TRIM y TRIP, algunos países en desarrollo han expresado su preocupación de que las disciplinas en ellos contenidas se puedan interpretar de manera tal que impidan a los miembros del GATT/OMC, sobre todo aquel grupo de países, adoptar medidas para combatir las prácticas comerciales restrictivas de las transnacionales.

En conclusión, los partidarios de la negociación de normas multilaterales sobre competencia o reglamento *antitrust* citan algunos de los ejemplos mencionados para insistir en que hacen falta normas para garantizar la verdadera aplicación de los acuerdos de la Ronda de Uruguay. Incluso, un grupo de expertos alemanes han propuesto un código internacional *antitrust* basado en cinco principios: 1) la aplicación exclusiva para los casos de transacciones transfronterizas; 2) la aplicación del derecho interno por las autoridades nacionales en cada caso; 3) el trato nacional; 4) la protección mínima, y 5) la iniciativa procesal internacional.³⁵

El código *antitrust* se considerará como un acuerdo plurilateral en el marco del GATT/OMC para establecer normas internacionales contra las prácticas comerciales restrictivas, en particular las medidas *antidumping*. El código no está concebido como el proyecto de código de conducta de las transnacionales

que infructuosamente se intentó negociar en el marco de la UNCTAD en los ochenta, sino como un conjunto de reglas que funcionen en el marco de los acuerdos multilaterales de comercio por todos aceptados, por lo que debe operar en el marco de la OMC.

Si bien aún no existe consenso sobre la conveniencia de establecer negociaciones multilaterales en materia de comercio y competencia, y menos aún de contar con un código *antitrust*, sin duda que éste será un tema recurrente en los debates de la OMC.

Las condiciones laborales y el comercio

Otro tema de la larga lista que los países desean que se incluya en la agenda de trabajo de la OMC es la relación entre comercio y asuntos laborales. Esta cuestión será seguramente una de las más controvertidas en los debates para fijar la agenda, y no porque la OMC sea el foro adecuado para tratar los asuntos laborales vinculados al comercio. En la reunión ministerial de Marrakech algunos países desarrollados, en particular Estados Unidos y Francia, insistieron en incluir una cláusula social en la Declaración Ministerial de Marrakech, lo que estuvo a punto de obstaculizar la firma del acta final y el avance de la preparación de la agenda de trabajo del Comité Preparatorio para la OMC. Ante la fuerte oposición de varias naciones en desarrollo, sobre todo los del Sudeste Asiático (Malasia, Indonesia) y otros como Egipto y la India, aquella propuesta prosperó sólo como tema de la agenda de trabajo del Comité Preparatorio, sin que hasta el momento se haya discutido en el seno del GATT/OMC.³⁶

El objetivo principal de Estados Unidos y algunas naciones de la Unión Europea es incluir medidas que penalicen comercialmente a los países en desarrollo que no protejan adecuadamente a sus trabajadores. En otras palabras, la cláusula social haría posible sanciones comerciales en el marco del GATT/OMC contra los países miembros que no cumplieran o no tuvieran leyes laborales acordes con las disposiciones del comercio mundial y con los convenios internacionales que protegen a los trabajadores.³⁷

Por su parte, los países en desarrollo consideran todo intento de remediar las diferencias en la protección social como un intento de proteccionismo encubierto destinado a quitar a las naciones menos desarrolladas su principal ventaja comparativa, la cual compensa en parte la desventaja de tener una productividad reducida. Países como la India, Pakistán, Malasia, Indonesia y Tailandia consideraron en Marrakech que la OMC no es el foro competente para tratar el tema de la cláusula social, ya que ello corresponde a la Organización Internacional del Trabajo (OIT).³⁸

La OIT parecería estar de acuerdo con la posibilidad de articular junto con la OMC disposiciones relativas a los derechos de

36. Chakravarthi Rayhavan, "Battle of Words at Marrakesh over Future Agendas", *Third World Economics*, op. cit., p. 5.

37. "Social Clause Raised by North at Start of Conference", *Third World Economics*, op. cit., p. 7.

38. "Asian Countries Condemn New Moves on GATT", *Third World Economics*, 12 de julio de 1994, p. 10.

34. "Competition and Trade", UNCTAD/ITD/9, 16 de septiembre de 1994, Ginebra.

35. *Ibid.*

los trabajadores argumentando razones de carácter político, económico e institucional.³⁹

Desde el punto de vista político, la OIT señala que el peligro más evidente de la ausencia de una "vertiente social" estriba en la multiplicación de medidas unilaterales destinadas a compensar las diferencias en los niveles de protección y las condiciones de trabajo, o bien la constitución de bloques económicos homogéneos en el plano de la protección social al amparo de un arancel externo común. Este riesgo desaparecería, según la OIT, si el problema se reglamentara de manera explícita en el plano multilateral y universal con el consenso de todos los interlocutores, lo cual es posible en el marco de ambas organizaciones.

Desde una perspectiva jurídico-institucional, la principal ventaja prevista que ofrecería la incorporación de una "vertiente social" (léase cláusula social) en el sistema de comercio internacional estribaría en conferirle el mismo grado de fuerza vinculante que tienen otras reglas del comercio internacional. En el plano económico, la OIT justificaría la incorporación de la "vertiente social" en las reglas del comercio para que las posibilidades de progreso derivadas de la liberalización se hagan realidad.

Como se observa, existe el riesgo de que la OMC amplíe sus alcances para imponer disciplinas multilaterales en otras esferas "relacionadas con el comercio", como se hizo con la propiedad intelectual, con las inversiones y probablemente con el ambiente. Son múltiples los asuntos que se mencionan como candidatos para incluirse en el programa de trabajo de la OMC; aquí sólo se abordaron algunos.

MÉXICO Y LA OMC

México, junto con Canadá y los países de la Unión Europea, fue uno de los promotores del establecimiento de la OMC, pues se consideró que como administradora única de todos los acuerdos, normas y procedimientos negociados en la Ronda, aquella aseguraría un marco multilateral más firme y predecible para sus esfuerzos de diversificación comercial. Conviene tener presente que México, al igual que otros países en desarrollo, se había visto afectado por el creciente deterioro de las disciplinas multilaterales de comercio en los ochenta, por lo que le era cada vez más difícil obtener reciprocidad ante sus esfuerzos unilaterales de liberalización de los años recientes. De ahí que las autoridades mexicanas desde el principio consideraran prioritarias las negociaciones de la Ronda de Uruguay.⁴⁰

La transformación del GATT en la OMC con un sistema integrado de solución de diferencias es de gran importancia para países como México en la medida en que se fortalecerá el respeto a las reglas multilaterales de comercio y se acabará la actual práctica del GATT en cuanto a que una de las partes podía

bloquear los resultados de los pánels. A iniciativa de México se aceptó que si la disputa la inicia un país en desarrollo contra uno desarrollado, las decisiones del pánel deben producirse en un lapso de dos meses y no de seis, como está previsto para las naciones en desarrollo.

Las expectativas de México respecto de la OMC se resumen en tres elementos importantes:⁴¹ a) que la organización sea un instrumento para facilitar la liberalización comercial recíproca, pues contribuirá a eliminar las barreras y distorsiones que prevalecen en diversos sectores productivos; b) que la OMC constituya el medio para actualizar y perfeccionar las disciplinas del sistema multilateral de comercio para cancelar medidas unilaterales y revertir tendencias proteccionistas, y c) que la OMC sea el vehículo que asegure una apropiada interacción entre la política de competencia y las medidas comerciales, a fin de combatir las prácticas desleales.

México está de acuerdo en que es importante integrar de manera eficaz las políticas comerciales y ambientales en el marco de la OMC, pero respetando ciertos principios básicos: a) el rechazo a un nuevo tipo de proteccionismo con el argumento de la defensa del ambiente; b) si bien el deterioro ecológico global es problema de todos, las responsabilidades son diferenciadas; c) el acceso a recursos financieros y tecnologías limpias para alcanzar el desarrollo sostenible, y d) el rechazo a la aplicación de medidas unilaterales por parte de los países para defender el ambiente.

Por lo que se refiere al tratamiento de las condiciones laborales y el comercio en la OMC, México se opone a la aceptación de la cláusula social por considerar que ello implicaría forzar una instancia comercial que de origen no fue concebida para abordar asuntos sociolaborales. Asimismo, se considera que incorporar en las reglas del GATT/OMC garantías sociales y laborales podría legitimar prácticas proteccionistas en el comercio internacional. Las preocupaciones anteriores tienen su base en que no todos los países que comercian entre sí tienen un desarrollo económico y social similar o equivalente. Por si ello fuera poco, cabe recordar que el comercio mundial no se da en un marco de neutralidad, ya que no es ajeno a las prácticas desleales que responden a intereses de grupos económicos específicos.⁴²

En conclusión, los acuerdos de la Ronda de Uruguay, particularmente la creación de la OMC, son en general favorables para países como México, pues fortalecen las disciplinas existentes y establecen reglas mucho más detalladas sobre una serie de medidas de política comercial. Además, todos los acuerdos se vinculan en el marco institucional de la OMC: los somete a un mecanismo único de solución de diferencias, con lo que se empareja el campo de juego (*leveling the playing field*) para los países en desarrollo. A fin de que un país como México se beneficie del papel asignado a la OMC, ésta debe conservar su carácter técnico-institucional que le permita resolver las disputas comerciales que con toda seguridad se presentarán y profundizar en una liberalización recíproca del comercio mundial. ©

39. OIT, Consejo de Administración, Grupo de Trabajo sobre las Dimensiones Sociales de la Liberalización del Comercio Internacional, *Las dimensiones sociales de la liberalización del comercio internacional*, GB.261 WP/SLD/1, Ginebra, noviembre de 1994, pp. 7-10.

40. Jaime Serra Puche, "Lineamientos para una estrategia comercial", *Comercio Exterior*, México, vol. 40, núm. 6, junio de 1990.

41. Jaime Serra Puche, declaración en Marrakech, documento MTN.TNC/MIN(94)/ST/16, GATT, 12 de abril de 1994.

42. La posición de México se presenta en OIT, Consejo de Administración, Grupo de Trabajo sobre las Dimensiones Sociales de la Liberalización del Comercio Internacional, *Reunión del Consejo de Administración de la OIT*, 14 de noviembre de 1994, Ginebra.