

EL TRATAMIENTO DE LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y LAS INICIATIVAS UNILATERALES DE LA COMUNIDAD EUROPEA

CARMEN LÓPEZ-JURADO ROMERO DE LA CRUZ*

1. INTRODUCCIÓN

Los países en vías de desarrollo (PVD) son frecuentemente presentados ante la opinión pública como los grandes perjudicados por la globalización económica que simboliza la Organización Mundial del Comercio (OMC) ya que, en términos generales, sus empresas no son capaces de competir en pie de igualdad con las poderosas industrias de los países desarrollados. Esa imagen, puesta de manifiesto periódicamente por los denominados “movimientos antiglobalización”, fue uno de los motivos que paralizaron las negociaciones comerciales de la OMC que tuvieron lugar en Seattle en noviembre de 1999, y del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, celebradas esta vez en Praga en octubre de 2000. La situación se ha vuelto a repetir en la reciente reunión del G-8 de julio de 2001, que se ha saldado, además, con la primera víctima mortal del movimiento antiglobalización.¹

Las grandes organizaciones internacionales económicas suelen responder a este tipo de acusaciones subrayando la importancia de la liberalización del comercio como elemento que contribuye a la mitigación de la pobreza², y ponen como ejemplo, en este sentido, el papel positivo desempeñado por el comercio en aquellos países que han aplicado estrategias efectivas de desarrollo, entre los que figuran Singapur, Taiwan, Corea del Sur, o Hong Kong, China, catalogados por la OMC como los nuevos países industrializados (NPI) o “*economías emergentes*”.

Es difícil rebatir la idea de que *la globalización conlleva aspectos positivos y negativos*. Como señala Feuer, por una parte, la historia y sobre todo la historia más reciente, muestra, con el fracaso del comunismo, que la humanidad no ha

* Profesora Titular de Derecho Internacional Público de la Universidad de Granada.

© Carmen López-Jurado Romero de la Cruz. Todos los derechos reservados.

¹ Encontramos una visión crítica hacia determinados movimientos antiglobalización en: De la Dehesa, G., “Razón y sinrazón de las protestas antiglobalización”, *El País*, 14 de noviembre de 2000; y una postura favorable a dichos movimientos en: George, S., “Cómo se hizo fracasar a la OMC y a sus planes”, *Le Monde Diplomatique*, enero 2000, pp. 8-9; Sinai, A., “El día en que el Sur resistió”, *ibid.*; Martínez Alier, J., “Un feliz viaje a Praga”, *Le Monde Diplomatique*, octubre 2000, pp. 1 y 32.

² Cita del estudio de la OMC sobre “Comercio, disparidad de ingresos y pobreza” realizado por A. Winters, junio 2000. Estudio titulado “Growth is good for poor”, realizado por D. Dollar Aart Kray para el Banco Mundial (www.worldbank.org/r/growth/absddolakra).

descubierto aún técnicas mejores para crear riqueza y favorecer el crecimiento que la de la economía de mercado. Pero, por otra parte, la victoria del liberalismo y su extensión a escala mundial viene acompañada de un aumento de la pobreza, que se proyecta tanto en el Norte como, particularmente, en el Sur.³

En este sentido, los datos oficiales de la propia OMC advierten de la *desigual participación de los PVD en el comercio internacional* y ponen de relieve la particular vulnerabilidad de sus economías en las crisis financieras internacionales.⁴ Son datos que nos presentan un panorama muy preocupante por las consecuencias sociales que implican, y peligroso en términos de estabilidad internacional.⁵ También ponen de manifiesto que *la categoría de PVD no es homogénea*, pudiendo distinguirse dentro de ella diferentes sub-grupos de países. Todo ello apunta hacia la *necesidad de elaborar un estatuto jurídico comercial particular* para cada uno de ellos y, desde una perspectiva mucho más amplia, a la *necesidad de reformular el sistema internacional de ayuda al desarrollo*.⁶

Este trabajo abordará exclusivamente el tratamiento jurídico de los PVD en la Organización Mundial del Comercio, un ámbito ya de por sí muy amplio, y que podría, y debería, ser objeto de un trabajo mucho más extenso que el que nos ocupa. Con este trabajo sólo se pretende ofrecer una *visión general* de la situación jurídica de estos países en el ámbito comercial internacional que arroje alguna luz sobre la medida en que esta organización internacional, tan discutida desde Seattle, contribuye a la reducción de las desigualdades. Para ello se efectuará un análisis jurídico del *tratamiento especial y diferenciado* de estos países en la OMC, que ha hecho suyo el acervo del GATT en esta materia, mediante un estudio transversal, esto es, a propósito de los PVD, de los principales acuerdos de la OMC, tratando de identificar las reivindicaciones de estos países de cara a la

³ Feuer, G., "Libéralisme, mondialization et développement", *AFDI*, 1999, XLX, pp. 148-164, en p. 149.

⁴ En efecto, aunque algunos PVD se han beneficiado de un crecimiento de sus exportaciones (fundamentalmente las "economías emergentes" de los NPI), los países menos adelantados (PMA) han visto disminuir progresivamente su participación en el comercio mundial hasta caer en un 0'51 por ciento, siendo especialmente patente la caída de la participación en el comercio de los PMA africanos (OMC, Comité de comercio y desarrollo, "La evolución reciente de la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial y el comercio de los países menos adelantados", doc. WT/COMTD/W/65, de 15 de febrero de 2000). La OMC reconoce como PMA a aquellos países que han sido designados como tales por las Naciones Unidas. Actualmente tienen ese estatuto 48 países, de los que 29 son miembros de la OMC (puede consultarse la relación de los países que entran en esta categoría en la dirección electrónica de la OMC: <http://www.wto.org>).

⁵ Como afirma Alonso, "ya no cabe pensar en la pobreza como un mal exclusivo de quien directamente la padece, sino como un problema que a todos –Norte y Sur– concierne. Fenómenos como el deterioro ambiental, la dinámica demográfica expansiva, las presiones migratorias, la inseguridad y los conflictos internacionales, las recurrentes crisis humanitarias, aun cuando no sean consecuencia exclusiva de la pobreza, están alimentados por la penuria en la que vive buena parte de la población del mundo en desarrollo. Son problemas que afectan al conjunto de la comunidad internacional y para cuya solución se requiere una acción concertada entre países del Norte y del Sur, que se proponga erradicar la pobreza como permanente factor de injusticia, inestabilidad y conflicto" (J. Alonso en: J. A. Alonso, P. Mosley, *La eficacia de la cooperación internacional al desarrollo: evaluación de la ayuda*, Civitas, Madrid, 1999, pp. 69-123, en p. 72).

⁶ Sobre esta cuestión: Alonso, J. A., *ibidem.*; Gómez Galán, M., Sanahuja, J. A. (coords.), *La cooperación al desarrollo en un mundo en cambio*, Cideal, Madrid, 2001.

próxima conferencia ministerial de la OMC que tendrá lugar en Doha (Qatar). Finalmente, se prestará especial atención a los ejes de cambio de esta normativa comercial internacional con relación a los PVD atendiendo a determinadas iniciativas unilaterales de la Comunidad Europea canalizadas a través de su sistema de preferencias generalizadas.

2. ANTECEDENTES: EL TRATAMIENTO DE LOS PVD EN EL GATT

El derecho comercial internacional, encarnado después de la segunda guerra mundial por el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), no abordó con profundidad el problema de las relaciones comerciales entre países con un diferente nivel de desarrollo económico.⁷ Al estar entonces plenamente vigente el fenómeno del colonialismo, muchos territorios que, hoy ya independizados, conforman la categoría de PVD, estaban reducidos a ser meros suministradores de materias primas comercializadas en sus respectivas metrópolis. En esta situación, el derecho comercial internacional que representaba el GATT partió de una noción meramente formal de la igualdad de los Estados, lo que jurídicamente se tradujo en que *este sistema se asentase en el principio de no discriminación* que presenta, como es sabido, dos vertientes o manifestaciones principales: el principio del trato de la nación más favorecida y el principio de trato nacional.⁸

De este modo, el tratamiento comercial que recibieron los PVD en el marco del GATT, tal y como se concibió inicialmente, no difirió del otorgado al resto de las partes contratantes. Lo único que se previó fue la posibilidad de que los PVD pudieran recurrir a ciertas medidas de excepción.⁹

⁷ No había ocurrido así con la Carta de La Habana que incorporaba algunas excepciones a la doctrina librecambista defendida por los países anglosajones como la posibilidad de concluir acuerdos internacionales de productos para estabilizar los ingresos de exportación o de crear entre los PVD zonas preferenciales. Sin embargo, como es sabido, el Congreso estadounidense se negó a ratificar la Carta de La Habana y sus disposiciones quedaron en letra muerta. El GATT sólo recogió las disposiciones librecambistas de la Carta de La Habana.

⁸ El primero, regulado en el art. I del GATT (cláusula de la nación más favorecida, N+F) implica que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o destinado a ellos. El segundo, el principio del trato nacional, pretende asegurar unas condiciones de competencia idénticas en el mercado de un Estado a todas las mercancías y servicios con independencia de su origen. Sobre la OMC véase Liñán Nogueras, D. J., "El Derecho Internacional Económico (II): El comercio internacional", en: M. Díez de Velasco, *Instituciones de Derecho Internacional Público*, duodécima edición, Tecnos, Madrid, 1999, pp. 603-626, en p. 614.

⁹ La doctrina especializada ha calificado este enfoque del GATT hacia los PVD como aproximación negativa. Véase Carreau, D., Juillard, P., *Droit International Economique*, 4e édition, L.G.D.J., Paris, 1998, en p. 274.

En efecto, la única disposición existente en el GATT de 1947 que permite tener en cuenta la situación de los PVD es el art. XVIII sobre “ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico”,¹⁰ que fue revisado en 1955.¹¹ Este artículo les faculta para llevar a cabo una acción unilateral consistente en elevar sus aranceles con el fin de favorecer la creación de una industria determinada (sección A del art. XVIII), establecer restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de sus balanzas de pagos (sección B del art. XVIII), y otorgar ayudas de Estado para facilitar la creación de una determinada rama de la producción (secciones C y D del art. XVIII).¹²

Sin embargo, estos mecanismos no colmaron las expectativas de los PVD porque, si bien es cierto que el art. XVIII les permite proteger su industria de la competencia exterior, no les ofrece ninguna garantía en relación con sus ingresos por la exportación de sus productos de base, ya que no prevé su acceso a terceros mercados.

La independencia de numerosos territorios anteriormente sometidos a colonización condujo a la aparición de una *doctrina que postulaba la relación entre comercio y desarrollo*. Según Jouanneau, los PVD tenían la sensación no tanto de que las reglas estuviesen dirigidas contra ellos sino de que las reglas no jugaban a su favor.¹³ La principal crítica de los PVD se basa desde entonces en que el sistema comercial internacional, al estar fundamentado en el principio de no discriminación mientras que la sociedad internacional está formada por países con muy diferente nivel de desarrollo económico, es profundamente regresivo. Dicho en otros términos, la desigualdad no se corrige mediante la aplicación de medidas idénticas para todos sino mediante la adopción de un marco normativo que, favoreciendo a algunos países, pueda conducir a una cierta justicia distributiva.¹⁴ De ahí que estos países exigieran en el marco del GATT un *tratamiento*

¹⁰ El art. XVIII, apartado 1 se refiere a estos países como “partes contratantes cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo”. El Anexo I del Acuerdo General (Notas y Disposiciones suplementarias) precisa que, al efectuar esa valoración, las partes contratantes “tomarán en consideración la situación normal de esta economía, y no fundarán su determinación en circunstancias excepcionales, tales como las que pueden derivarse de la existencia temporal de condiciones excepcionalmente favorables para el comercio de exportación del producto o de los productos principales de la parte contratante interesada”. Por otra parte, entienden que la expresión “en las primeras fases de su desarrollo” no se aplica únicamente a las partes contratantes cuyo desarrollo económico se halle en sus principios, sino también a aquellas cuyas economías estén en vías de industrialización con el fin de reducir un estado de dependencia excesiva con respecto a la producción de productos primarios.

¹¹ Este artículo se tituló inicialmente “Ajustes en conexión con el desarrollo económico”, y contiene algunos elementos de los artículos 13 y 14 de la Carta de La Habana. El texto actual es fruto de la revisión del Acuerdo General que tuvo lugar en la sesión correspondiente a 1954-1955. Véase Avila, A., Castillo Urrutia, J. A., Díaz Mier, M. A., *Regulación del comercio internacional tras la ronda Uruguay*, Tecnos, Madrid, 1994, en p. 60.

¹² Estas medidas debían obtener, no obstante, la aprobación del GATT, estaban sometidas a vigilancia anual y debían ser objeto de compensaciones, lo que explica su escasa utilización por parte de los PVD.

¹³ Jouanneau, D., *Le GATT*, Presses Universitaires de France, 1987, p. 96.

¹⁴ Véase Gros Espiell, H., “GATT: Accommodating Generalized Preferences”, *JWTL*, 1974, pp. 341-363, en p. 344.

diferenciado. Esta doctrina no encontró acomodo en los planteamientos oficiales del GATT que, como hemos visto, sólo admitían un trato diferenciado para los PVD en tanto que excepción.

El sentimiento de los PVD de haber sido excluidos del *sistema* fue estimulado por la antigua URSS, interesada en desarrollar sus relaciones comerciales con estos países al margen del GATT, organización internacional *de facto* en la que la URSS no participaba. Los países industrializados con economía de mercado salieron al paso de esta situación creando un grupo de expertos cuya función fue analizar los problemas del comercio de los PVD.¹⁵ El informe de este grupo, conocido con el nombre de quien lo presidió, Sr. Gottfried Haberler, incluyó algunas propuestas de los PVD relativas a nuevas negociaciones arancelarias, a la reducción del proteccionismo agrícola y al crecimiento de sus ingresos por exportación. Tras analizar el informe Haberler, las partes contratantes decidieron crear tres comités, de los que el tercero recibió el mandato de efectuar un informe en el que se indicasen medidas que pudiesen favorecer el desarrollo del comercio internacional.¹⁶ El 7 de diciembre de 1961 las partes contratantes adoptaron una Declaración sobre la “Promoción del comercio de los países menos desarrollados” en la que, reconociendo la necesidad de asegurar un incremento de los ingresos de exportación de los PVD, indicaron una serie de medidas de carácter arancelario y no arancelario para influir en las condiciones de acceso a los distintos mercados.¹⁷ Posteriormente, en la reunión ministerial que tuvo lugar en mayo de 1963 se adoptaron unas Conclusiones en las que figuraba un programa de acción con medidas para favorecer el comercio de los PVD.

Sin embargo, los PVD, decepcionados por la lentitud con la que se llevaban a cabo las medidas propuestas, se plantearon la *creación de un nuevo organismo internacional*. Esta idea maduró en las conferencias de Belgrado (1961) y de El Cairo (1962) y desembocó en la convocatoria por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) de 1964.

La creación de la UNCTAD va a tener inmediatas repercusiones sobre el GATT. Concretamente, las reivindicaciones de los PVD fructificaron en ese mismo año 1964 con la *incorporación al GATT de una Parte IV titulada “comercio y desarrollo”*.¹⁸ Los países desarrollados quisieron con esta reforma impedir que los PVD abandonasen el GATT. Se trataba ahora de que las demás partes contratantes permitieran a los PVD no sólo, como ya ocurría con el art. XVIII, adoptar medidas para proteger a sus incipientes industrias nacionales, sino, además, conseguir un *acceso discriminatorio preferencial a terceros mercados*. La adopción de la Parte IV (arts. XXXVI a XXXVIII del GATT) constata este

¹⁵ IBDD, sexto suplemento, 1958, p. 18.

¹⁶ IBDD, séptimo suplemento, 1959, p. 30.

¹⁷ IBDD, décimo suplemento, 1962, p. 29.

¹⁸ Protocolo de enmienda del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio por el cual se incorpora en éste una parte IV relativa al comercio y al desarrollo. Dicho Capítulo fue diseñado por el Comité del Marco Jurídico e Institucional del GATT (IBDD, decimotercer suplemento, 1965, pp. 1 y 2).

cambio de perspectiva dando respuesta, en cierta medida,¹⁹ a sus reivindicaciones. Concretamente:

- a) Consagra el *principio de no reciprocidad* en las relaciones comerciales entre los países desarrollados y países en vías de desarrollo (art. XXXVI);
- b) Establece el *principio de acción concertada* a favor del comercio de los PVD; una acción que puede revestir dos formas:
 - una acción individual de las partes contratantes (art. XXXVII) con una serie de compromisos en materia arancelaria, no arancelaria y fiscal que las partes contratantes desarrolladas deben cumplir “en toda la medida de lo posible”;
 - o una acción colectiva de las partes contratantes mediante la conclusión de acuerdos internacionales destinados a estabilizar los mercados de productos que presentan un interés particular para los PVD (art. XXXVIII).

Además, se creó un Comité de Comercio y Desarrollo cuyo objeto fue controlar la aplicación de la Parte IV.²⁰ Posteriormente se estableció un procedimiento particular de consultas sobre la aplicación de la Parte IV.²¹

El principio de no reciprocidad establecido en la Parte IV del GATT va a encontrar su primera realización en el año 1971²² con la adopción de dos decisiones (a título de derogaciones del art. XXV del GATT o *waivers*) en las que *las partes contratantes*, por una parte, *legitiman temporalmente determinadas preferencias comerciales a los PVD* (mediante el Sistema de Preferencias

¹⁹ En efecto, la doctrina ha subrayado el carácter vago del contenido de la Parte IV del GATT en la medida en que no contiene más que principios generales que no son susceptibles de desembocar en obligaciones jurídicas precisas y determinadas (*soft law*). Además, según Carreau y Juillard, la eliminación de la reciprocidad en las relaciones Norte/Sur propiciada por la Parte IV ha confinado a los PVD al papel de meros observadores en las grandes negociaciones internacionales (Carreau, D., Juillard, P., *op. cit.*, p. 275). Un juicio más positivo es ofrecido por Lacarte Muro para quien la inserción de la Parte IV permitió al GATT sobrellevar el desafío que le significó la creación de la UNCTAD. No obstante, este autor subraya la crisis de confianza que sufre la UNCTAD actualmente cuyos motivos son, a su juicio, la burocratización progresiva que tiende a caer en procedimientos rutinarios y la política de algunas naciones que se empeñan en limitarla a ser un foro de debate (Lacarte Muro, J. A., *Ronda Uruguay del GATT. La globalización del comercio mundial*, Fundación de cultura universitaria, 1994, p. 14).

²⁰ Este Comité creó en el año 1971 el denominado Grupo de los tres, compuesto por el Presidente de las partes contratantes, el del Consejo y el del Comité de Comercio y Desarrollo con la función de presentar, para su examen por el Comité y por las partes contratantes, propuestas sobre las medidas concretas a adoptar en relación con los PVD. Véase IBDD, decimoctavo suplemento (1972, p. 76 ss.), decimonoveno suplemento (1973, p. 32) y vigésimo suplemento (1974, p. 81). En el año 1974 los trabajos del Grupo de los tres fueron suspendidos con el objeto de no entorpecer las negociaciones de la ronda de Tokio.

²¹ Procedimiento adoptado por el Comité de Comercio y Desarrollo el 23 de marzo de 1970. IBDD, decimoctavo suplemento, 1972, p. 66.

²² En 1968 la UNCTAD II de Nueva Delhi había adoptado por unanimidad la Resolución 21 (II) en la que se propuso el establecimiento de un Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en relación con los PVD, al tiempo que se creó un comité especial cuya función fue facilitar a los países industrializados la participación en dicho sistema. Fue decisiva, en este sentido, la labor realizada por el primer Secretario General de la UNCTAD, Sr. Raul Prebisch.

Generalizadas),²³ y, por otra, *permiten a los PVD celebrar, entre ellos, acuerdos comerciales preferenciales.*²⁴ Nos detendremos brevemente en ambos aspectos.

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) es un mecanismo mediante el cual se otorga, sin exigencia de reciprocidad, una franquicia arancelaria total o una reducción de los tipos arancelarios para los productos procedentes de PVD incluidos en determinadas listas elaboradas por los países desarrollados (los denominados “esquemas” de preferencias). El efecto principal de la aplicación del SPG es impulsar la actividad exportadora de los PVD otorgándoles una ventaja que no se extiende a todas las partes contratantes del GATT, y ello como excepción al principio de no discriminación que expresa la cláusula de la nación más favorecida.²⁵ Sin embargo, y pese a que se trata de un mecanismo destinado a mejorar la situación competitiva de los PVD en el comercio mundial, su aplicación práctica es muy discutida precisamente por parte de aquellos países que son sus beneficiarios. En efecto, la doctrina²⁶ y los propios PVD,²⁷ que son sus destinatarios, han subrayado los límites de este mecanismo y su escaso impacto económico, fruto de una incorrecta e interesada interpretación de la esencia de este mecanismo.²⁸ Las razones esgrimidas son, en síntesis, las siguientes:

- Los productos beneficiados de la aplicación del SPG son básicamente manufacturas y semi-manufacturas, pero con importantes excepciones que coinciden con los productos industriales en los que los PVD tienen cierta ventaja comparativa, como textiles y vestido, o productos químicos.
- Los productos primarios quedan excluidos o se les aplican reducciones arancelarias exiguas.
- Los países industrializados tienen plena libertad a la hora de determinar los PVD beneficiarios del SPG, lo cual da lugar a una discriminación entre los propios PVD, por lo que el mecanismo no tiene realmente un alcance generalizado. En otros casos, las exportaciones de determinados países en desarrollo han sido excluidas

²³ Decisión de 25 de junio de 1971 (L/3545), IBDD, decimotavo suplemento, 1972, p. 26. Dicha decisión, adoptada sobre la base del art. XXV del GATT, exime a las partes contratantes desarrolladas del cumplimiento de las disposiciones del artículo I del GATT (cláusula N+F) por un período de diez años a fin de que puedan conceder, con sujeción a un determinado procedimiento, un trato arancelario preferencial a los productos originarios de países y territorios en desarrollo sin extenderlo a los productos de otras partes contratantes.

²⁴ Decisión de 26 de noviembre de 1971, IBDD, 18 suplemento, 1972, p. 28.

²⁵ De hecho, esta medida implica una “discriminación positiva” de los PVD respecto a los países desarrollados (García-Amador, F. V., *El Derecho internacional del desarrollo. Una nueva dimensión del Derecho internacional económico*, Civitas, Madrid, 1987, en p. 98).

²⁶ En particular Martín Martín, I., “El Sistema Generalizado de Preferencias: Las razones de una frustración”, *BICE*, n.º 2605, 1999, pp. 27 ss., en p. 32. Véase también Onguglo, B. F., “Developing Countries and unilateral trade preferences in the new international trading system”, en: M. Rodríguez Mendoza, P. Low y B. Kotswar (eds.), *Trade Rules in the Making: Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*, Washington, D. C., The Brookings Institution Press/Organization of American States, 1999; y Yusuf, A., “Differential and more favourable treatment: the GATT enabling clause”, *JWT*, 1980, pp. 488-507, en p. 494.

²⁷ Véase doc. WT/COMTD/W/66, pp. 41 y 42.

²⁸ La Decisión de 1971 se refiere al “establecimiento de un SPG *sin reciprocidad ni discriminación* que redunde en beneficio de los países en desarrollo” (cursivas añadidas).

de varios esquemas del SPG por haber alcanzado los criterios de competitividad establecidos por los países otorgantes del SPG.

- La mayoría de los esquemas incorporan límites cuantitativos en forma de contingentes aplicados sobre ciertos productos,²⁹ lo cual impide que los PVD puedan concentrar su estrategia comercial en determinados sectores especialmente competitivos.
- Los importadores de los países desarrollados son los que se benefician de las preferencias, puesto que las cuotas de importación se les asignan a ellos, y no a los países exportadores, lo cual permite a los importadores vender los productos acogidos a las preferencias a los precios normales de mercado.
- Otra razón que explica el bajo nivel de aprovechamiento de las preferencias es la incertidumbre sobre el cumplimiento de las reglas de origen y sobre la disponibilidad del contingente en cada momento y la complejidad administrativa que imponen los mecanismos de graduación.
- Finalmente, al tratarse de un instrumento de política comercial autónoma, las preferencias arancelarias concedidas pueden ser retiradas en todo o en parte por los países desarrollados, lo que las convierte en un instrumento muy inestable.

La segunda decisión adoptada en 1971 permite a los PVD celebrar, entre ellos, acuerdos comerciales preferenciales. Encontramos aquí el embrión de los acuerdos regionales concluidos por los PVD como alternativa al mecanismo general establecido en el art. XXIV del GATT para la constitución de Uniones aduaneras y Zonas de libre comercio. Esta decisión, de una gran importancia, constituye el fundamento jurídico en el GATT del Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo³⁰ en el que se afirma que la integración económica entre los países en desarrollo constituye un elemento importante en la estrategia internacional del desarrollo. De este modo, se admiten los acuerdos entre PVD relativos al intercambio de concesiones arancelarias y comerciales con miras a la expansión de su comercio mutuo. Tales acuerdos no van a quedar sometidos, como hemos indicado, a los requisitos establecidos por el art. XXIV del GATT (que no admite procesos de integración económica de carácter sectorial, y exige que la integración económica no cree o refuerce los obstáculos al comercio con países terceros) ni a las condiciones procedimentales previstas en dicho artículo (que conlleva la obligación de notificación y el examen del proyecto de integración por un grupo de trabajo creado al efecto). Por el contrario, los acuerdos concluidos de conformidad con el Protocolo no se someten a escrutinio, sino que simplemente el Comité de países participantes en dicho Protocolo se compromete a informar anualmente al Comité de Comercio y Desarrollo acerca de su aplicación.

²⁹ Los PVD mencionan expresamente la madera y artículos de madera, artículos de cuero, calzado, máquinas y material eléctrico.

³⁰ *IBDD*, decimotavo suplemento, 1972, p. 11.

En el ámbito de Naciones Unidas, esta época de reivindicaciones por parte de los PVD culminó en 1974 con las resoluciones de la AGNU relativas al establecimiento de un Nuevo orden económico internacional y la Carta de derechos y deberes económicos de los Estados, así como con la instauración de la cooperación internacional al desarrollo basada en un ineficaz sistema de ayudas.³¹ Por otra parte, las relaciones de los PVD con las antiguas potencias colonizadoras embarcadas en el ambicioso proyecto de integración que representaban entonces las Comunidades Europeas habían alcanzado un notable proceso de institucionalización. En efecto, con la firma del TCEE fue instaurado un régimen de asociación con los países y territorios de ultramar (PTUM) –cuya lista figura en su Anexo IV- que se encuentra definido en la Parte IV del Tratado y en un Convenio de aplicación anexo al mismo, al tiempo que su artículo 238 (actual art. 310 TCE) definía los acuerdos de asociación. Cuando se produjo la independencia de la mayor parte de los PTUM se modificaron sus relaciones con la CEE, que se regularon a través de unos Acuerdos y Convenios de Asociación y más tarde de Cooperación para el desarrollo basados en el mencionado artículo 238. Se trata de los dos Convenios de asociación de Yaundé de los años 60, de los cuatro de Lomé, y del de Cotonú, después.³² Estos acuerdos, cuya conformidad con las normas del GATT ha sido siempre muy controvertida,³³ otorgan un tratamiento comercial preferencial a un núcleo de PVD que se ha ido ampliando progresivamente de acuerdo con la orientación mundialista impulsada desde la Comisión.³⁴

En el ámbito del GATT, la posición de los PVD adquirió un mayor protagonismo a partir de la ronda de Tokio (1973-1979). A raíz de ella, se otorgó, mediante la denominada “Cláusula de habilitación” (*Enabling clause*), un *estatuto jurídico permanente al tratamiento preferencial que puede ser acordado a los*

³¹ El estudio de la estrategia de Naciones Unidas para el desarrollo desborda el marco de este artículo. Véase Abellán Honrubia, V., “El derecho internacional económico (I): La promoción del desarrollo”, en: M. Díez de Velasco, *Instituciones de Derecho Internacional Público*, duodécima ed., Madrid, 1999, pp. 586-602.

³² Sobrino Heredia, J. M., *Las relaciones de cooperación para el desarrollo CEE-Estados ACP*, Universidad de Santiago de Compostela, 1985, p. 13.

³³ Efectivamente, la Comunidad Europea alegó ante el grupo de trabajo establecido por el GATT para examinar el primer Convenio de Lomé que dicho Convenio era compatible con las disposiciones del Acuerdo General, en particular con las disposiciones del art. I, 2 y con las de los artículos XXIV y XXXVI, mientras que otros participantes hicieron hincapié en la necesidad de que las preferencias fuesen recíprocas y que el trato preferencial fuese concedido a todos los PVD y no sólo a un subgrupo de PVD. Estas alegaciones se reiteraron ante los sucesivos grupos de trabajo encargados de examinar los restantes Convenios de Lomé. Finalmente, con relación al Cuarto Convenio de Lomé, las partes en el Convenio optaron por solicitar una exención sobre la base del art. XXV, que les fue concedida (véase Organización Mundial del Comercio, *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra, 1995, p. 19).

Actualmente, la relación UE-países ACP está regida por el Acuerdo de asociación entre los Estados de Africa, del Caribe y del Pacífico, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por otra, firmado en Cotonú el 23 de junio de 2000 (DO L 317, 15.12.2000, p. 3). Véase: Matambalya, F.A.S.T., Wolf, S., “The Cotonou Agreement and the Challenges of Making the New EU-ACP Trade regime WTO Compatible”, *JWT*, vol. 35, n.º 1, 2001, pp. 123-144.

³⁴ Sobrino Heredia, J. M., “Consideraciones en torno a la dimensión “mundialista” de la política comunitaria de cooperación para el desarrollo”, *RIE*, 1985, 3, pp.757-773, en p. 758.

PVD.³⁵ Dos notas éstas que merecen ser destacadas: el carácter permanente (y, por lo tanto, ya no provisional), así como la naturaleza opcional de las concesiones otorgadas en virtud de la Cláusula de habilitación, tal y como el propio nombre de la cláusula sugiere. El Comité de comercio y desarrollo creado para supervisar la aplicación de la Parte IV del GATT quedó encargado también de examinar la aplicación de esta cláusula.³⁶

El trato “diferenciado y más favorable” a los PVD otorgado por la Cláusula de habilitación se aplica, en principio, a cuatro ámbitos:

En primer lugar, a las preferencias arancelarias otorgadas a los PVD en el marco del SPG. No obstante, es necesario destacar que, en estos momentos, la virtualidad práctica de este mecanismo había quedado muy mermada por la aparición de tres factores nuevos: la rebaja de aranceles efectuada en la ronda de Tokio (que erosionó los márgenes preferenciales atribuidos a determinados PVD en aplicación del SPG, reduciendo de hecho las ventajas arancelarias de las que disfrutaban hasta la fecha);³⁷ la pérdida de importancia de los aranceles como instrumento de protección comercial en beneficio de las barreras no arancelarias; y la puesta en práctica de procesos de integración económica regional (uniones aduaneras y zonas de libre comercio) entre países desarrollados.

En segundo lugar, se aplica a las disposiciones del Acuerdo General relativas a medidas no arancelarias. Este aspecto conllevó que, en los diferentes acuerdos relativos a medidas no arancelarias negociados en la ronda de Tokio (así, en el Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias, en el Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, o en el Código antidumping), se incluyeran disposiciones que estipulaban un “trato diferenciado y más favorable para los PVD”.³⁸

En tercer lugar, se admiten los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente

El panorama jurídico de la CE con relación a los PVD fue reestructurado en profundidad a partir de la reforma operada por el TUE en 1992. Véase González Alonso, L. N., “La política comunitaria de cooperación al desarrollo”, en: *Derecho Comunitario Material*, M. López Escudero, J. Martín y Pérez de Nanclares (coords.), McGraw Hill, Madrid, 2000, pp. 439-453; Roldán Barbero, J., “La cooperación al desarrollo”, *Gaceta Jurídica de la CE*, 1992, D-18, pp. 131-171; Sobrino Heredia, J. M., “La cooperación al desarrollo de la Unión Europea”, en: *Acción exterior de la Unión Europea y Comunidad Internacional*, edición de F. M. Mariño Menéndez, Colección de la Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, 1998, pp. 487-514.

³⁵ “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”, IBDD, vigésimo sexto suplemento, 1980, p. 221.

³⁶ IBDD, vigésimo sexto suplemento, 1980, p. 241.

³⁷ UNCTAD, Report by the Secretary-General of UNCTAD: Assessment of the results of the multilateral trade negotiations (1982), en: Jackson, J. H., Davey, W. J., *Legal problems of international economic relations*, 2nd ed., American Casebook Series, West Publishing Co., Minnesota, 1982, en p. 1146.

³⁸ Véase un análisis pormenorizado del trato especial y más favorable otorgado a los PVD en los diferentes acuerdos negociados en la ronda de Tokio en: Lebullenger, J., “La portée des nouvelles règles du GATT en faveur des parties contractantes en voie du développement”, *RGDIP*, 1982, pp. 254-304, en pp. 259 ss.

tanto los aranceles como los obstáculos no arancelarios. Estos acuerdos, inicialmente previstos en la decisión de 1971 (aunque referidos entonces exclusivamente a los obstáculos arancelarios),³⁹ son objeto de examen por parte del Comité de Comercio y Desarrollo.⁴⁰ Este apartado de la Cláusula de habilitación plantea hoy día problemas de interpretación pues no está claro si representa una alternativa separada del esquema del artículo XXIV o si se deben leer conjuntamente.⁴¹

También se contempla un trato especial de los países en desarrollo menos adelantados (PMA) en el contexto de toda medida general o específica a favor de los países en desarrollo. Este aspecto, cada vez más potenciado en la práctica, implica el reconocimiento de un estatuto particular a determinados países pertenecientes al denominado *cuarto mundo*. No hay, sin embargo, en la Cláusula de habilitación una definición de sus beneficiarios.⁴²

De este modo, quedaron configurados los nuevos instrumentos y medidas de la cooperación comercial para el desarrollo, si bien con un carácter abierto puesto que la Cláusula de habilitación permite una ampliación de dichos supuestos al afirmar que: “Las Partes Contratantes conservan la posibilidad de considerar caso por caso, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General sobre acción colectiva, todas las propuestas sobre trato diferenciado y más favorable que no estén comprendidas dentro del alcance de este párrafo”.

³⁹ Véase una lista de los acuerdos notificados hasta 1995 en: WTO, *Guide to GATT Law and Practice*, vol. 1, World Trade Organization, 1995, pp. 56-57.

⁴⁰ IBDD, vigésimo séptimo suplemento, 1981, p. 49. El Comité de Acuerdos Comerciales Regionales establecido el 6 de febrero de 1996 mediante una decisión del Consejo General (WT/L/127) fiscaliza a su vez los acuerdos notificados al Comité de Comercio y Desarrollo.

⁴¹ En este sentido, Espósito, C., “El mercosur entre el regionalismo y el multilateralismo”, en: *Iberoamérica ante los procesos de integración*, actas de las XVIII jornadas de la Asociación española de profesores de Derecho Internacional y Relaciones internacionales, Madrid, 2000, pp. 71-83, en p. 79. Se trata, como indicamos, de una cuestión aún no resuelta. Los informes de los grupos de trabajo que examinan los acuerdos comerciales regionales presentados de conformidad con el artículo XXIV del GATT mantienen diferentes puntos de vista respecto a las relaciones entre dicho artículo y la cláusula de habilitación (WTO, *Guide to GATT Law and Practice*, vol. 2, 1995, p. 843). La relación entre dichos artículos se puso de manifiesto en el procedimiento para el examen del Acuerdo del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En relación con este acuerdo, el Comité de Comercio y Desarrollo estableció un Grupo de Trabajo con el mandato de examinar el Acuerdo Mercosur “a la luz de las disposiciones pertinentes de la Cláusula de Habilitación y del Acuerdo General, en particular el artículo XXIV” (IBDD, suplemento n.º 39, 1994, p. 20). Según Espósito, en la práctica, las autoridades del Mercosur han minimizado este problema, porque sostienen que dicho acuerdo de integración cumple los requisitos de ambos preceptos.

Los países industrializados han planteado la cuestión de someter los acuerdos contemplados en la cláusula de habilitación a examen de conformidad con el artículo XXIV del GATT, en un intento por presionar a los países en vías de desarrollo bien a retirar sus acuerdos preferenciales o a extender tales regímenes preferenciales también a los países industrializados (Mujerki, A., “Developing Countries and the WTO”, *JWT*, 2000, vol. 34.6, pp. 33-74, en p. 38).

⁴² Sólo se encuentra una definición de estos países en el actual Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC en atención a determinados parámetros (véase infra), si bien dicho Acuerdo remite a su vez a la designación de estos países por parte de Naciones Unidas.

Hay que señalar, finalmente, que el trato especial y diferenciado otorgado a los PVD de conformidad con la Cláusula de habilitación se concede sobre una base dinámica, teniendo en cuenta los cambios en los niveles de desarrollo y las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los PVD.⁴³ En efecto, la propia Cláusula de habilitación señala que *el tratamiento diferenciado a los PVD puede ser modificado en caso de que mejore la situación comercial de éstos últimos*. Esta última referencia incluida en la Cláusula de habilitación, conocida como *Cláusula evolutiva* o *Cláusula de retorno gradual*, se aplica desde entonces a los PVD más avanzados (esencialmente a los nuevos países industrializados), dando lugar a una diferenciación o “graduación” entre PVD.⁴⁴ Ello ha generado nuevos problemas puesto que no se establecieron criterios objetivos para la graduación de países y la modulación de las preferencias entre ellos, permitiendo así que los países desarrollados los discriminen de un modo unilateral y arbitrario.⁴⁵

La ronda de Tokio culmina, de este modo, un primer período en la estrategia negociadora de los PVD, que nos permite efectuar un balance ambivalente en relación con sus pretensiones puesto que cada uno de los aspectos regulados en la Cláusula de habilitación –exceptuando quizás los acuerdos preferenciales y las disposiciones relativas a los PVD contenidas en determinados códigos⁴⁶–, tiene una contrapartida negativa, amén de que determinadas cuestiones esenciales para los PVD (como la agricultura, los textiles –que estaban regulados desde 1973 por el Acuerdo multifibras–, o la falta de adopción de un acuerdo sobre medidas de salvaguardia, lo que permitía la adopción de acuerdos de autolimitación de las exportaciones) fueron resueltas en términos claramente negativos para sus intereses comerciales. De ahí que el representante de los PVD señalara en la 35 sesión de las partes contratantes que a los PVD les resultaba difícil determinar los beneficios adicionales obtenidos en las negociaciones, ya que los resultados alcanzados no se correspondían con sus aspiraciones.⁴⁷

3. EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO A LOS PVD EN LOS ACUERDOS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

⁴³ Así se señaló ante el Comité de comercio y desarrollo en donde se debatió esta cuestión que es muy polémica puesto que constituye un elemento potencial para el ejercicio de un amplio poder de apreciación por parte de los países desarrollados, pudiendo dar lugar a la discriminación entre PVD (IBDD, trigésimo segundo suplemento, pp. 34-35).

⁴⁴ Frank, I., “The “graduation” issue for LDCs”, *JWT*, 1979, pp. 289-302.

⁴⁵ En efecto, Lebullenger ha señalado que esta cláusula, contrapartida de las concesiones otorgadas a los PVD mediante la Cláusula de habilitación, constituye la traducción jurídica de la concepción que determinados países desarrollados tienen acerca del subdesarrollo que consideran un fenómeno históricamente transitorio. Muchos PVD se mostraron hostiles a la Cláusula evolutiva, puesto que permite una acción arbitraria por parte de los países desarrollados y debilita la solidaridad entre los Estados del tercer mundo (*loc. cit.*, pp. 291 y 292).

⁴⁶ Particularmente en el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias que, reconociendo que las subvenciones son una parte integrante de los programas de desarrollo económico de los PVD, establece que la prohibición de conceder subvenciones a la exportación a productos elaborados no se aplicará a los PVD con el mismo rigor con que se aplica en general.

⁴⁷ Jackson, J. H., Davey, W. J., *op. cit.*, p. 1147.

La ronda de Uruguay del GATT, que desembocó en la creación de la OMC, siempre es destacada por su ambición en el sentido de que, junto a la regulación de importantes aspectos institucionales (creación de la propia OMC, adopción de un nuevo sistema de solución de controversias), se actualiza la regulación del comercio de mercancías y se abordan sectores nuevos como son el comercio de servicios o el comercio de mercancías falsificadas que quedarían regulados, respectivamente, en el GATS y el ADPIC.⁴⁸ Pero quizás sea necesario añadir que esa ambición respondía a los intereses de los países industrializados y que los PVD se vieron literalmente abocados a negociar en ámbitos en los que ellos sólo podían salir perdiendo. En cuanto al comercio de servicios porque, salvo excepciones, sus empresas no son capaces de competir en condiciones de igualdad con las poderosas empresas de los países desarrollados y, en cuanto al comercio de mercancías falsificadas porque a nadie se le oculta que son fundamentalmente empresas de los PVD las que ponen en el mercado ese tipo de productos. Por ello, inicialmente, los PVD propusieron que la nueva ronda se concentrara en las áreas de tradicional competencia del GATT, cosa que, evidentemente, no lograron. Además, los PVD insistían en el cumplimiento de los compromisos anteriores de GATT como exigencia previa a la realización de una nueva ronda de negociaciones comerciales. Sólo en 1985 fue posible acercar las posiciones antagónicas de países desarrollados y PVD en torno a la nueva negociación, y lo fue porque en octubre de ese año se adoptó una Decisión en la que constaba una referencia explícita a una Decisión previa adoptada en 1982, relativa al cumplimiento de los acuerdos de la ronda de Tokio.⁴⁹

La ronda de Uruguay se abrió oficialmente con la Declaración de Punta del Este adoptada el 20 de septiembre de 1986.⁵⁰ La Declaración reafirma el principio de no reciprocidad, la Cláusula de habilitación y el trato especial a favor de los PVD, lo que parece confirmar el principio de *tratamiento diferenciado y más favorable* para estos países. En segundo lugar, afirma la necesidad de tener en consideración la situación y los problemas particulares de los países menos avanzados (PMA). En tercer lugar, en la línea establecida anteriormente por la Cláusula evolutiva, invita a los países en desarrollo a mejorar su capacidad comercial de modo que puedan incorporarse, en la medida de sus posibilidades, al régimen general.⁵¹ La Declaración también recoge el criterio de lo que se ha venido en llamar el “paquete único” (también “negociación global” o “conjunto indivisible”) que pone fin al denominado “GATT a la carta” que imperó en el derecho comercial anterior por la existencia de numerosos códigos (negociados en diferentes rondas de NCM) a los que las partes contratantes se adherían voluntariamente. Esta libertad en cuanto a la aceptación de acuerdos había

⁴⁸ Awuru, E. O., “How Do the Results of the Uruguay Round Affect the North-South Trade?”, *JWT*, 1994, n.º 2, pp. 75-93.

⁴⁹ Sobre los prolegómenos de la ronda Uruguay y PVD véase Lacarte Muro, *op. cit.*, pp. 17 y ss.

⁵⁰ Un análisis extenso de la Declaración puede verse en Flory, T., *Chronique de droit international économique*, *AFDI*, 1986, pp. 605-615, en p. 606.

⁵¹ Feuer, G., *L’Uruguay round, les pays en développement et le droit international du développement*’, *AFDI*, 1994, pp. 758-775, en p. 762.

conducido en la práctica a una asimetría en la asunción de compromisos que ahora es desechada. Esto es importante y afecta a los PVD pues subraya que, pese a la incorporación de disposiciones que contemplan los intereses particulares de estos países, el respeto de las reglas de derecho constitutivas del sistema comercial multilateral continúa siendo el objetivo a alcanzar.⁵²

En esta línea, el preámbulo del Acuerdo de Marrakech reconoce la situación especial de los PVD al afirmar que es necesario realizar esfuerzos positivos para que estos países, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. El texto del Acuerdo plasma ese interés por integrar a los PVD en el sistema comercial internacional *haciendo suyo el acervo del GATT en relación con los PVD*⁵³, esto es, aceptando las normas que, hasta la fecha habían regulado su tratamiento especial y diferenciado. Sin embargo, la forma lacónica e indirecta en que se alude a esta importante cuestión no parece augurar buenos tiempos para estos países, más aún si tenemos en cuenta que el art. XVI del Acuerdo de Marrakech precisa que la OMC se regirá por tales decisiones y práctica consuetudinaria del GATT “salvo disposición en contrario en el presente Acuerdo o en los Acuerdos Multilaterales”, y son varias, como veremos, las disposiciones incluidas en los acuerdos que urgen a los PVD a incorporarse (a partir de fechas concretas) a las normas generales establecidas.⁵⁴

Es importante también señalar -porque quizás aquí es donde se han producido los últimos avances en el derecho de la OMC-, el *reforzamiento de dicho trato especial en el caso de los denominados países menos adelantados (PMA)*. En efecto, en el art. XI.2 del acuerdo por el que se crea la OMC se reconoce que estos países sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio o con sus capacidades administrativas e institucionales. Además, en una Decisión aneja al Acuerdo de Marrakech relativa a las medidas a favor de los PMA (adoptada por el Comité de negociaciones comerciales el 15 de diciembre de 1993), los ministros *conviniere*n en la *posibilidad de mejorar aún más el SPG y otros esquemas para productos cuya exportación interesa especialmente a los PMA*, aspecto en el que se está trabajando actualmente. También se afirmaba en esa Decisión que las normas establecidas en los diversos acuerdos e instrumentos y las disposiciones transitorias concertadas en la ronda de Uruguay serían aplicadas de manera flexible y propicia para los PMA, añadiéndose finalmente la necesidad de mantener bajo examen las necesidades específicas de los PMA procurando que se adopten medidas positivas que faciliten la ampliación de las oportunidades comerciales a favor de estos países.⁵⁵

⁵² En este sentido, Carreau, Juillard, *op. cit.*, p. 278.

⁵³ Véase el art. XVI del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC y el art. 1 b) iv del Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994.

⁵⁴ Encontramos una visión muy crítica a este respecto en: Rom, M., “Some early reflections on the Uruguay Round Agreement as seen from the viewpoint of a developing country”, *JWT*, 1994, pp. 5-30, en pp. 7-8.

⁵⁵ En esta línea, en la Conferencia ministerial de Singapur de 1996 se adoptó un Plan de acción amplio e integrado para los PMA, y en la Conferencia ministerial de Ginebra de 1998 se adoptó una Declaración sobre la integración de los PMA en el sistema mundial de comercio y la

Nada más se añade en el Acuerdo de Marrakech en cuanto al tratamiento específico a acordar a la categoría general de PVD, por lo que *es necesario descender al plano de los diferentes acuerdos comerciales multilaterales que forman parte integrante de este Acuerdo-marco para concretar dicho tratamiento*. Sin perjuicio de que el análisis de los diferentes acuerdos, en lo que atañe a los PVD, será el objeto de los siguientes epígrafes se puede afirmar, con carácter general, que el tratamiento especial y diferenciado recibido por los PVD en el marco de los diferentes acuerdos de la OMC se expresa mediante cuatro tipos de disposiciones: cláusulas de principio, disminución de las obligaciones de los PVD con relación al resto de las partes contratantes (en el caso particular de los PMA), establecimiento en determinados acuerdos de plazos más amplios para que los PVD cumplieren sus obligaciones (así, p. ej., en el acuerdo sobre subvenciones), y disposiciones relativas a la asistencia técnica a este grupo de países (así, p. ej., en el acuerdo sobre agricultura, acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio).⁵⁶

Analizaremos a continuación las disposiciones sobre trato especial y diferenciado establecidas en los principales acuerdos de la OMC (sobre comercio de mercancías, sobre comercio de servicios, y sobre mercancías falsificadas), teniendo presentes las preocupaciones expresadas al respecto por los PVD recogidas en un informe del Comité de Comercio y desarrollo⁵⁷ o expresadas en los comités encargados de la gestión de los diferentes acuerdos de la OMC. Incluiremos, finalmente, una referencia a la incidencia sobre los PVD del sistema de solución de controversias de la OMC.

3.1. EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO A LOS PVD EN LOS ACUERDOS SOBRE COMERCIO DE MERCANCÍAS

En lo que atañe al comercio de mercancías, es necesario señalar, con carácter previo, la existencia de numerosos acuerdos que regulan este sector comercial tanto desde una perspectiva general (así el GATT de 1994, los diferentes acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, y el acuerdo sobre salvaguardias) como referidos a determinados sectores concretos que reciben un

concesión de condiciones de acceso previsibles y favorables para los productos de dichos países. Declaración ministerial de Singapur adoptada el 13.12.1996 (WT/MIN(96); Declaración ministerial de Ginebra de 18 y 20 de mayo de 1998 (WT(MIN(98)/Dec/1, de 25 de mayo de 1998).

⁵⁶ Youssef ha subrayado la escasa ambición de ese conjunto de disposiciones relativas al tratamiento especial y diferenciado a los PVD (Youssef, H., "Special and differential treatment for developing countries in the WTO", Working Papers, South Centre, 1999 (<http://www.southcentre.org>).

⁵⁷ Secretaría de la OMC, "Preocupaciones con respecto a las disposiciones sobre trato especial y diferenciado establecidas en los acuerdos y decisiones de la OMC", WT/COMTD/W/66, de 16 de febrero de 2000. Un análisis exhaustivo del tratamiento de los PVD en el marco de los diferentes acuerdos se encuentra en el estudio realizado por la OMC titulado *The WTO and Developing Countries*, 1999, en la dirección electrónica de la OMC (<http://www.wto.org>).

tratamiento particularizado (así el comercio de productos agrícolas, o el comercio de textiles y vestido). Cada uno de estos acuerdos establece normas de general aplicación para todos los miembros de la OMC reservando algunos artículos a los PVD, en particular, a los países menos avanzados miembros (PMA).

A) Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994

Como hemos indicado anteriormente, *el acuerdo de Marrakech por el que se crea la OMC hace suyo el acervo del GATT en relación con los PVD. Ello incluye el tratamiento otorgado a los PVD por el art. XVIII, la Parte IV y la Cláusula de habilitación que no quedan en modo alguno derogados sino que forman parte del actual GATT de 1994.* Comparadas con lo que significa la asunción de ese acervo por el actual GATT de 1994, las referencias a los PVD recogidas en dos Entendimientos anejos a dicho Tratado tienen menor importancia. No obstante, el Entendimiento relativo a la interpretación del art. XXVIII del GATT de 1994, que regula la modificación o retirada de concesiones, es de particular importancia para los PMA. Estos países, de conformidad con una decisión relativa a las medidas a favor de los PMA aneja al Acuerdo de Marrakech, sólo deben asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio, o con sus capacidades administrativas e institucionales. Además, dispusieron de un año adicional al resto de las partes contratantes para presentar sus listas de concesiones.⁵⁸

Por otra parte, hay una referencia a los PVD en el Entendimiento relativo a las disposiciones del GATT de 1994 en materia de balanza de pagos, que desarrolla los artículos XII y XVIII. B del GATT de 1994, estableciendo reglas más rígidas para la utilización, en estos casos, de las restricciones cuantitativas. Este Entendimiento incluye procedimientos de consulta ante el Comité de restricciones por balanza de pagos, así como la notificación de las medidas adoptadas a la Secretaría de la OMC. La referencia a los PVD aparece en el apartado 12 del Entendimiento que declara que, en el caso de los PVD miembros, el documento de la Secretaría de la OMC incluirá información sobre la incidencia del clima comercial externo en la situación y perspectivas de la balanza de pagos del miembro objeto de la consulta. Por otra parte, el apartado 8 del Entendimiento corrobora el procedimiento simplificado aplicable en el caso de los miembros que sean PMA y en el caso de PVD miembros que estén realizando esfuerzos de liberalización comercial.

B) Acuerdos relativos a medidas no arancelarias (OTC).

⁵⁸ El Comité de Comercio y Desarrollo ha señalado que las concesiones arancelarias de la OMC hechas por PVD miembros se han aplicado generalmente durante un período más largo o ampliado que las de los países desarrollados.

a) Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio (OTC).

El Acuerdo sobre OTC contiene un conjunto de normas destinadas a alcanzar un equilibrio entre la adopción de reglamentos técnicos y los efectos que estas reglamentaciones pueden tener sobre el comercio internacional. Con ese fin se permite que los países adopten medidas para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, así como para la protección del medio ambiente, pero siempre con la condición de que no se apliquen de modo que constituyan un medio de discriminación arbitrario e injustificado o una restricción encubierta del comercio internacional.

En esta materia hay que partir de la base de que la actividad de los PVD es limitada.⁵⁹ De hecho, estos países tienden a ser “receptores de normas” más que “creadores de normas”.⁶⁰ En este sentido, estos países consideran que las prescripciones técnicas y los procedimientos de evaluación de la conformidad impuestos por los países desarrollados constituyen una forma sofisticada de proteccionismo, particularmente cuando exigen efectuar gastos extraordinarios (p. ej., la adquisición de nuevas máquinas) que sus operadores económicos no pueden asumir.⁶¹ También han puesto de relieve la dificultad real de participar activamente en los procesos internacionales de normalización, lo cual limita su capacidad de influir en las normas internacionales aplicables a productos que tienen un interés para ellos.⁶²

Son problemas que no soluciona el acuerdo sobre OTC que, en relación con los PVD, se limita a otorgarles un trato especial y diferenciado (véase art. 12) que se concreta, en la mayoría de las ocasiones, en meras obligaciones de comportamiento por parte de los países desarrollados, lo cual complica

⁵⁹ Véase un listado de las instituciones nacionales con actividades de normalización que han aceptado el Código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas (anexo 3 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio) en doc. G/TBT/CS/2/Rev7, de 8.2.2001.

⁶⁰ Puesto que la industrialización se ha realizado en una escala mayor en los países desarrollados que en los PVD y ha venido acompañada de un incremento de la seguridad, la salud y la protección del medio ambiente, el desarrollo de normas en los países desarrollados se ha producido a un ritmo mucho más rápido que en el mundo en desarrollo (Comité de obstáculos técnicos al comercio, nota de la Secretaría sobre “Obstáculos técnicos al acceso a los mercados para los países en desarrollo”, WT/CTE/W/101, G/TBT/W/103, de 25.1.1999).

⁶¹ La UNCTAD ha indicado que los PMA experimentan dificultades particulares para acatar las reglamentaciones ambientales de los mercados de exportación. Además, las campañas llevadas a cabo por las ONG contra las exportaciones procedentes de los PMA debido a que aplican normas ambientales y laborales menos rigurosas, también les han planteado problemas. Por ejemplo, las exportaciones de tapices de Nepal hacia Alemania se vieron afectadas por las campañas a favor del medio ambiente y contra el trabajo de los niños. Ese sector representaba un 58 por ciento de todas las exportaciones nepalesas (ibid., p. 6).

⁶² Estas organizaciones son: La Comisión Electrotécnica Internacional (CEI), la Organización Internacional de Normalización (ISO), la Organización Internacional de Metrología Legal (OIML), la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Comité de obstáculos técnicos al comercio. Acta de la reunión de 31.3.1999. doc. G/TBT/M/15.

enormemente las posibilidades de los PVD de hacer valer sus derechos ante el sistema de solución de controversias de la OMC. No basta con admitir, como lo hace el párrafo 4 del art. 12, que los PVD miembros pueden adoptar determinados reglamentos técnicos, normas o procedimiento de evaluación de la conformidad encaminados a preservar la tecnología y los métodos de producción autóctonos, reconociendo, en este sentido, que no debe esperarse de los PVD miembros que utilicen como base de sus reglamentos técnicos normas internacionales inadecuadas a sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio.⁶³ Y no basta porque, como hemos afirmado, la actividad de normalización en estos países es limitada. Por el contrario, es necesario llevar a la práctica lo estipulado en los artículos 11.2 o 12.5 o 12.6 facilitando la participación de los PVD en las organizaciones internacionales de normalización, esto es, incrementando el presupuesto de estas organizaciones con cargo a los países desarrollados. Del mismo modo que es necesario articular, en el marco del sistema de solución de controversias de la OMC, mecanismos que faciliten la asistencia técnica por parte de la OMC a los PVD en la presentación de reclamaciones cuando consideren que determinadas reglamentaciones de los países desarrollados crean obstáculos para sus exportaciones.

b) Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF).

El Acuerdo sobre MSF está inspirado en la misma filosofía que el acuerdo sobre OTC en el sentido de que pretende asegurar el derecho de los gobiernos a proporcionar un nivel apropiado de protección sanitaria impidiendo simultáneamente que tales medidas se apliquen con objetivos proteccionistas. Y por ello, el tipo de problemas con los que se enfrentan los PVD en el marco de este acuerdo son muy similares a los que acabamos de examinar.

En este acuerdo, el trato especial y diferenciado (art.10) se otorga mediante las siguientes medidas: En primer lugar se establece que, al elaborar y aplicar las medidas sanitarias o fitosanitarias, los Miembros *tendrán en cuenta*⁶⁴ las necesidades especiales de los países en desarrollo Miembros, y en particular las de los PMA Miembros. En segundo lugar, se prevén plazos más amplios para el cumplimiento de dichas normas con respecto a los productos de interés para los PVD. En tercer lugar, se faculta al Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias para autorizar excepciones (de duración limitada) a los PVD, previa solicitud, teniendo en cuenta sus necesidades en materia de finanzas, comercio y desarrollo. También se establece que los miembros de la OMC deberán fomentar y facilitar la participación activa de los PVD en las OO.II. competentes.

Como en el caso del acuerdo OTC, en el marco de este acuerdo, los PVD también han dado cuenta al Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias de su dificultad para participar activamente en la labor de las organizaciones

⁶³ Comité de obstáculos técnicos al comercio. Primer examen trienal. 19.11.1997. doc. G/TBT/5.

⁶⁴ Cursiva añadida.

internacionales con actividades de normalización;⁶⁵ y de las dificultades que se plantean en la aplicación práctica del párrafo 1 del art. 6 sobre adaptación a las condiciones regionales, con inclusión de las interpretaciones divergentes de las directrices internacionales, la longitud de los procesos administrativos para el reconocimiento de las zonas libres de plagas o enfermedades y la relación con otras disposiciones del acuerdo, como la evaluación del riesgo y la equivalencia.⁶⁶

c) Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994.

Las cuestiones clave abordadas por el Acuerdo relativo a la aplicación del art. VI del GATT de 1994 (acuerdo antidumping) son fruto de la práctica de las grandes potencias comerciales. Los PVD, liderados por los NPI (Singapur, Corea), jugaron por primera vez un papel activo en la negociación del acuerdo,⁶⁷ y no precisamente en la línea de mantener el tratamiento especial y diferenciado del Código resultante de la ronda de Tokio, sino mediante una normativa que pusiese límites a los amplios márgenes de discrecionalidad en la aplicación de las medidas de defensa comercial (medidas antidumping), de sesgo claramente proteccionista. Así, pueden considerarse favorables a sus intereses las nuevas disposiciones que limitan esos márgenes de discrecionalidad (nuevas reglas procedimentales, introducción de una cláusula de caducidad, revisión del procedimiento de devolución) y contrarios a ellos la falta de regulación en determinados ámbitos (como p. ej., la ausencia de reglamentación sobre la elusión de los derechos antidumping; la no incorporación de una cláusula que defina lo que es el interés general en la adopción de las medidas, lo que obligaría también a tener presentes los intereses de los consumidores...)⁶⁸ No obstante, en términos generales, las administraciones internas van a seguir disfrutando de amplios márgenes de apreciación para la aplicación de estas medidas, y es en este punto donde se han producido las principales críticas de los PVD que han subrayado el posible uso abusivo de las medidas antidumping haciéndose especial hincapié al examen de la veracidad y suficiencia de las pruebas efectuadas por las autoridades (especialmente el párrafo 8 del artículo 5) y la posible manipulación arbitraria de la comparación de los valores normales y el precio de exportación.⁶⁹ Los PVD también han expresado su preocupación por la proliferación de medidas antidumping por parte de los países desarrollados (particularmente por parte de la

⁶⁵ Estas organizaciones, mencionadas en el acuerdo MSF, son la Comisión del Codex Alimentarius FAO/OMS, la Oficina Internacional de Epizootias (OIE) y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO (CIPF). El Consejo General de la OMC en su reunión de 18.10.2000 adoptó algunas medidas destinadas a lograr una mayor participación de los PVD miembros en los trabajos de estas organizaciones internacionales de normalización y abordar de forma análoga las preocupaciones a este respecto relativas al acuerdo OTC (doc. WT/GC/42).

⁶⁶ Doc. WT/TPR/G/33, página 12.

⁶⁷ Kufuor, K. O., "The Developing Countries and the Shaping of GATT/WTO Antidumping Law", *JWT*, 1998, vol. 32, n.º 6, pp. 167 ss., en p. 176.

⁶⁸ Véase López-Jurado, C., "La adaptación de la Comunidad Europea a las modificaciones introducidas por la ronda de Uruguay en materia antidumping", *Gaceta Jurídica de la CE*, 1996, D-25, pp. 245 ss.

⁶⁹ Comité de prácticas antidumping, Acta de la reunión ordinaria 21 y 22.10.1986, Doc. G/ADP/M/9, párrafo 105.

CE) contra productos procedentes de algunos PVD (Indonesia, India, Corea y Hong Kong) en los sectores del textil y el vestido. En este contexto resulta inquietante, desde el punto de vista de los PVD, el particular sistema de solución de controversias previsto en el art. 17.6 del Acuerdo antidumping que restringe los poderes de revisión de los paneles.⁷⁰

El art. 15 del Acuerdo antidumping relativo al tratamiento particular a los PVD ha tenido en la práctica escasa significación, ya que aquí también se utiliza un lenguaje exhortatorio exento de obligaciones jurídicas precisas.⁷¹

d) Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

El Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias es uno de los acuerdos más importantes negociados en la ronda de Uruguay desde la perspectiva e intereses de los PVD. El acuerdo distingue entre diferentes clases de subvenciones y, además -y esto es realmente novedoso con relación a los PVD- establece distintas categorías de PVD (art. 27), otorgando a cada uno de ellos un tratamiento jurídico particular.

Este trato especial se concreta en la posibilidad de que determinados PVD miembros mantengan subvenciones a la exportación,⁷² que son un tipo de subvención prohibida en términos generales para el resto de los miembros de la OMC. Los otros PVD miembros de la OMC podrán conceder subvenciones a la exportación por un período de ocho años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. Sin embargo, deberán eliminar dichas subvenciones en un plazo más breve cuando la utilización de dichas subvenciones a la exportación no esté en consonancia con sus necesidades de desarrollo. La aplicación de tales subvenciones más allá del período de ocho años está subordinada a la autorización del Comité de subvenciones creado por el acuerdo. En el caso de que un PVD alcance una situación de competitividad en las

⁷⁰ Sobre esta cuestión, Croley, S. P., Jackson, J. H., "WTO Dispute Procedures, Standard of Review, and Deference to National Governments", *American Journal International Law*, 1996, vol. 90, n.º 2, pp. 193 ss.

⁷¹ Así, el art. 15 del Acuerdo incorpora una mera disposición de principio retomada del art. 13 del antiguo Código antidumping resultante de la ronda de Tokio, reconociendo que los países desarrollados miembros *deberán tener particularmente en cuenta* la especial situación de los PVD miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping. También se especifica que, antes de la aplicación de los derechos antidumping *se explorarán las posibilidades* de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los PVD miembros, si bien esta posibilidad no se ha aplicado nunca (WT/TPR/M/33). El Acuerdo no especifica qué debe entenderse por solución constructiva si bien aquí podría incluirse la posibilidad de aceptar acuerdos de precios en lugar de la imposición de derechos antidumping.

⁷² Son los PVD a los que se refiere el párrafo 2, a) del artículo 27, concretamente: a) Los países menos adelantados, designados como tales por las Naciones Unidas, que sean miembros de la OMC; y b) determinados PVD cuando su PNB por habitante alcance la cifra de 1000 dólares anuales. No obstante, estos países deberán suprimir gradualmente las subvenciones a la exportación en caso de que alcancen una situación de competitividad en las exportaciones de uno o más productos (art. 27.5).

exportaciones de cualquier producto eliminará sus subvenciones a la exportación de ese producto en un plazo de dos años. Por lo que se refiere al resto de subvenciones prohibidas –esto es, las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados- el Acuerdo distingue entre PVD y PMA, de modo que las disposiciones al respecto no serán aplicables a los PVD por un período de cinco años y a los PMA por un período de ocho años a partir de la entrada en vigor de la OMC.

En lo que concierne a las *subvenciones denominadas recurribles*,⁷³ quizás lo más llamativo sea comprobar que el supuesto régimen más favorable no es tal puesto que las reglas establecidas en el art. 27.9 coinciden con las establecidas con carácter general para todos los países miembros de la OMC.

Finalmente, se prevé la terminación de una investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un PVD miembro cuando las autoridades competentes determinen que: el nivel global de las subvenciones concedidas por el producto en cuestión no excede del 2 por ciento de su valor; o, el volumen de las importaciones subvencionadas representa menos del 4 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el miembro importador.

El Acuerdo sobre subvenciones es el primer acuerdo de la OMC que efectúa una clara diferenciación entre PVD y, en este sentido, permite una lectura positiva. No obstante la obligación para los PVD de eliminar sus subvenciones a la exportación en el plazo de ocho años y de no establecer nuevas subvenciones a la exportación es claramente perjudicial para sus intereses.

C) Acuerdo sobre medidas de salvaguardia.

El acuerdo sobre medidas de salvaguardia clarifica las normas relativas a la aplicación del art. XIX del GATT de 1994 estableciendo criterios específicos en la imposición de estas medidas y eliminando los acuerdos de autolimitación voluntaria de las exportaciones vigentes hasta la fecha. Es necesario recordar que en la ronda de Tokio no fue posible alcanzar un acuerdo en esta materia.

Este Acuerdo otorga a los PVD miembros una serie de ventajas tanto cuando imponen medidas de salvaguardia como cuando las medidas les son impuestas a ellos. Tales ventajas quedan recogidas en el art. 9 del Acuerdo.

En cuanto al establecimiento de medidas de salvaguardia por los PVD, el acuerdo prevé que los PVD miembros tendrán derecho a prorrogar el período de aplicación de una medida de salvaguardia por un plazo de hasta diez años, es decir, dos años más que los demás, el período máximo de aplicación de una medida de salvaguardia. Además, frente al régimen general que prevé la imposibilidad de volver a aplicar las medidas hasta que transcurra un período

⁷³ En la categoría de subvenciones recurribles se incluyen todas las subvenciones específicas no prohibidas si se demuestra que causan un daño grave a los intereses de otros miembros.

igual a aquel durante el cual se haya aplicado anteriormente tal medida, el art. 9, 2 prevé que los PVD miembros tendrán derecho a volver a aplicar una medida de salvaguardia a la importación de un producto que haya estado sujeto a una medida de esa índole después de un período igual a la mitad de aquel durante el cual se haya aplicado anteriormente tal medida, a condición de que el período de aplicación sea como mínimo de dos años.

Por lo que respecta a la imposición de medidas de salvaguardia a los PVD, el Acuerdo dispone en su art. 9.1 que sólo se les aplicarán estas medidas cuando su participación en las importaciones exceda del 3 por ciento, siempre que los PVD miembros, con una participación en las importaciones menor del 3 por ciento, no representen en conjunto más del 9 por ciento de las importaciones totales del producto en cuestión. Estas medidas han sido consideradas por la doctrina insuficientes, ya que el límite del 9 por ciento a partir del cual se permite a los países desarrollados aplicar las medidas de salvaguardia a las importaciones procedentes de los PVD será fácilmente alcanzado en los sectores en los que los PVD son más competitivos. Además, la obligación de otorgar compensaciones como contrapartida a la imposición de las medidas de salvaguardia no conoce excepciones en el caso de los PVD, de modo que estos países deberán negociar tales compensaciones cada vez que impongan una medida de este tipo, lo cual tiene un efecto claramente disuasorio.⁷⁴

D) Acuerdo sobre agricultura.

La agricultura es un sector crucial en las economías de los PVD y, en general, un ámbito particularmente sensible por sus implicaciones sociales. El acuerdo alcanzado en la ronda de Uruguay es fruto de proceso de negociación muy complejo en el que, junto a las grandes superpotencias comerciales, Estados Unidos y la Comunidad Europea, participó un tercer grupo, conocido como Grupo de *Cairns*, una coalición de 13 países, que incluía países desarrollados y determinados PVD que son exportadores netos de productos agrícolas,⁷⁵ que se alinearon a las tesis liberalizadoras estadounidenses. El resto de los PVD, al ser importadores netos de productos agrícolas, eran contrarios a la supresión de las subvenciones agrícolas por parte de los países de los que ellos se abastecían, en la medida en que implicaban su encarecimiento.

Como es sabido, las negociaciones estuvieron marcadas por el enfrentamiento entre Estados Unidos y la Comunidad Europea a propósito de las ayudas gubernamentales⁷⁶ ya que, mientras Estados Unidos se basa en un sistema de

⁷⁴ Vincent, P., "L'impact des négociations de l'Uruguay Round sur les pays en développement", *Revue Belge de Droit International*, 1995.2, pp. 486-513, en p. 505.

⁷⁵ Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Tailandia y Uruguay.

⁷⁶ Sobre el proceso negociador y el acuerdo definitivo sobre agricultura véase: Bermejo García, R., "El conflicto agrícola entre los Estados Unidos y la Unión Europea a la luz de la ronda de Uruguay", *RIE*, vol. 22, n.º 3, pp. 793-836; Cloos, J., Margue, T., "Les négociations agricoles de l'Uruguay round: déroulement et résultats", *RMC*, n.º 376, 1994, pp. 155-171; Mc Mahon, J. A.,

ayuda directa a los agricultores, la PAC comunitaria combinaba medidas internas de sostenimiento de precios con un doble mecanismo destinado a proteger el mercado comunitario de importaciones procedentes de terceros Estados (exacciones agrícolas) y a favorecer las exportaciones comunitarias (subvenciones a la exportación). En la práctica, la aplicación de esta política proteccionista, justificada en el objetivo de alcanzar la autosuficiencia alimentaria, había producido resultados indeseables, derivados no sólo de la ausencia de competencia en el sector, sino de un exceso de producción que asfixiaba el presupuesto comunitario. El proceso negociador estuvo, como decimos, polarizado por estas grandes superpotencias comerciales, hasta el punto de que sólo las negociaciones bilaterales EE.UU.-CE que culminaron con el preacuerdo de Blair House pudieron desbloquear el proceso multilateral que se estaba llevando a cabo en el seno del GATT.

El acuerdo sobre agricultura llevó a cabo una arancelización de los mecanismos de protección comercial⁷⁷ y un compromiso de reducción arancelaria. Los miembros de la OMC asumen también compromisos específicos en lo que atañe al acceso a los mercados, ayudas internas y subvenciones a la exportación. El trato especial y diferenciado para los PVD en el marco del acuerdo sobre agricultura (art. 15) implica que *los PVD asumen menos obligaciones que los países desarrollados y obtienen plazos más amplios para llevar a cabo las obligaciones establecidas.*

Así, en lo que atañe al *acceso a los mercados*, los PVD están obligados a *reducir* sus aranceles en un 24 por ciento a lo largo de 10 años (comenzando en 1995), mientras que para los países desarrollados el compromiso de *reducción arancelaria* es de un 36 por ciento a lo largo de 6 años.⁷⁸

En cuanto a las *subvenciones a la exportación*, los PVD deben reducir su valor en un 24 por ciento a lo largo de diez años, mientras que los países desarrollados deben reducirlos en 36 por ciento a lo largo de 6 años. Determinadas subvenciones a la exportación concedidas por los PVD y contempladas en el art. 9.4 quedan exceptuadas de los compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación.⁷⁹

“International agricultural trade reforms and developing countries: the case of the European Community”, *ICLQ*, 1998, pp. 632-646.

⁷⁷ En efecto, hasta la fecha, las principales barreras a las importaciones de productos agrícolas adoptaban la forma de obstáculos no arancelarios, esto es, medidas gubernamentales de naturaleza administrativa. La transformación en aranceles de dichos obstáculos ha contribuido a mejorar el acceso a los mercados de dichos productos (véase Carreau, Juillard, *op. cit.*, p. 146).

⁷⁸ El anexo 5, sección B del acuerdo prevé otras concesiones a los PVD.

⁷⁹ Se trata de las subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agropecuarios y las tarifas de los transportes y fletes internos de los envíos de exportación establecidas por los gobiernos en condiciones más favorables que para los envíos internos.

También se puede considerar que los PVD se benefician de los compromisos de reducción de las *ayudas internas* (art. 6), núcleo del permanente enfrentamiento de las grandes potencias comerciales (EE.UU y C.E). En efecto, los miembros de la OMC se comprometen a convertir estas ayudas a favor de los productores agrícolas en una “medida global de ayuda total” que deberá ser progresivamente reducida en un 20% durante un período de 6 años. En este punto, el tratamiento especial y diferenciado a los PVD resulta de las medidas de excepción al compromiso general de reducción de la ayuda interna, ya que, reconociendo que las medidas oficiales de asistencia, directa o indirecta, destinadas a fomentar el desarrollo agrícola y rural forman parte integrante de los programas de desarrollo de los PVD, el art. 6.2 del acuerdo exime de los compromisos de reducción de la ayuda interna las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura, las subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos de los PVD miembros, y las ayudas internas dadas a los productores de los PVD miembros para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos.

Además, en cada uno de esos ámbitos (acceso a los mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación), no se exige que los PMA miembros de la OMC contraigan compromisos de reducción.

En conjunto, el acuerdo beneficia a los grandes países exportadores de productos agrícolas, particularmente a EE.UU., así como a determinados PVD pertenecientes al grupo Cairns. Aquellos PVD que son importadores netos de estos productos corren el riesgo de sufrir los efectos de una eventual subida de precios resultante de la reducción de las subvenciones internas y a la exportación. Por ello, en relación con los PVD que son importadores netos de productos agrícolas, los países desarrollados se han comprometido a suministrar una ayuda alimentaria y a tomar en cuenta sus peticiones de asistencia técnica y financiera.⁸⁰

No obstante, hay que tener en cuenta que este acuerdo constituye sólo una primera etapa en el proceso de liberalización del sector, que los aranceles sobre productos agrícolas siguen siendo altos en general,⁸¹ y que siguen prevaleciendo las subvenciones y otras ayudas que distorsionan el comercio, como han señalado la UNCTAD y el BIRD.⁸² Por ello, de cara a la actual negociación en agricultura,

⁸⁰ Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios aneja al Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC.

⁸¹ El tratamiento de los productos agrícolas sigue siendo proteccionista ya que, en primer lugar, los períodos de base sobre los que se calcularon las reducciones arancelarias y de los subsidios a la producción se caracterizaron por presentar unos niveles de protección inusualmente elevados, por lo que la reducción no ha sido muy marcada respecto al nivel normal. En segundo lugar, para los productos más sensibles los países han aplicado la reducción mínima del 15 por cien. En tercer lugar, el cálculo de medidas equivalentes a las restricciones cuantitativas ha llevado en algunos casos a incrementar la protección (Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, “Nuevos retos en la política comercial de la Unión Europea”, *BICE*, 2001, n.º 2684, p. 5).

⁸² UNCTAD (1996), Fortalecimiento de la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial y en el sistema de comercio multilateral, Nueva York y Ginebra.

los esfuerzos de los PVD, que deben hacerse patentes mediante un mayor protagonismo de estos países en el proceso negociador, van en la línea de reducir sustancialmente las subvenciones a la exportación y mejorar el acceso a los mercados mediante una nueva reducción de los aranceles, al tiempo que se apoyan los aspectos del acuerdo que permiten mantener programas de asistencia y alimentos para los PVD.⁸³

E) Acuerdo sobre los textiles y el vestido (ATC).

La ronda de Uruguay pretendió integrar el sector textil y del vestido en la normativa GATT pues desde 1974 este ámbito estaba regulado de modo separado en el Acuerdo Multifibras,⁸⁴ negociado en el seno del GATT. Este acuerdo prevé la negociación de acuerdos bilaterales de autolimitación celebrados entre países desarrollados y países exportadores de productos textiles.

Teniendo en cuenta que se trata de un sector clave en las economías de los PVD, el nuevo Acuerdo negociado en la OMC, de signo claramente liberalizador, es uno de los Acuerdos que más beneficiarán a los PVD, aunque ello ocurrirá a largo plazo, ya que sus disposiciones prevén amplios períodos transitorios para que los países desarrollados procedan a la liberalización del sector. En efecto, el ATC parte de la progresiva desaparición en un período transitorio de diez años, y siguiendo un calendario preciso (art. 2., párrafos 6 a 8 del Acuerdo), de las restricciones establecidas por el AMF. De este modo, a 1 de enero de 2005 los productos textiles estarán plenamente liberalizados y los países desarrollados sólo dispondrán de las medidas de defensa comercial para impedir estas importaciones.⁸⁵ A fin de controlar el cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo, se crea un Órgano de supervisión de los textiles.

Según un informe del Banco Mundial titulado “Perspectivas económicas globales y los países en desarrollo”, el proteccionismo ejercido por los países desarrollados impide que los PVD, con excepción de los que demuestran mayor eficacia en la producción agrícola, penetren en los mercados de los países industrializados. También pone de relieve que, a pesar de que los aranceles de importación medios han descendido significativamente en los últimos años, siguen existiendo elevados obstáculos arancelarios en el caso de productos que son esenciales en las economías de los PVD. El Banco Mundial concluye que esta situación contribuye a que los PVD estén penalizados doblemente. Por un lado, las barreras proteccionistas limitan su capacidad de aumentar sus ventas de productos primarios. Por otro, las deficiencias de sus instituciones y políticas internas representan una traba cuando desean superar los obstáculos comerciales mediante un aumento de la inversión o un recorte de costes. Así, las tarifas para productos como la carne, el azúcar, la leche y el chocolate superan con frecuencia el 100%. Para las frutas y hortalizas, los tipos pueden llegar al 180% (caso de los plátanos, por ejemplo) e incluso superiores (así es el caso del cacahute pelado en Japón y EEUU). En los textiles, el vestido y el calzado, las tasas arancelarias también se sitúan con frecuencia entre el 15 y el 30%. A estos obstáculos suelen sumarse las subvenciones agrícolas. Sólo en 1999, los países de la OCDE gastaron más de 56 billones de pesetas en ayudas al sector (The World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 2001).

⁸³ Michalopoulos, C., “Developing Country Strategies for the Millennium Round”, *JWT*, 1999, vol. 33.5, pp. 1-30, en p. 8.

⁸⁴ *IBDD*, vigésimo primer suplemento, p. 3.

⁸⁵ Vincent, P., *loc. cit.*, en p. 500.

Como contrapartida para los países importadores de tales productos se establece un mecanismo de salvaguardia específico, denominado “salvaguardia de transición” que puede ser aplicado frente a un solo país y a un único producto (art. 6). La única referencia a los PVD se produce precisamente en este artículo en el que se dice que a los PMA Miembros, particularmente los productores de lana, se les concederá un trato considerablemente más favorable que al resto en cuanto a la aplicación de las medidas de salvaguardia, si bien no se especifica dicho tratamiento. Es en este apartado donde se han producido en la práctica las principales críticas de los PVD.⁸⁶

3. 2. EL TRATAMIENTO DE LOS PVD EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (GATS).

La regulación del comercio de servicios fue uno de los ámbitos donde se manifestó durante la Ronda de Uruguay una clara tensión entre los PVD y los países desarrollados. Es este un sector económico pujante en las economías internas de los países desarrollados que han experimentado un importante proceso de liberalización del que han resultado empresas de servicios muy competitivas. Estas empresas presionaron a sus gobiernos para que negociasen con otros Estados la liberalización del comercio en este sector. La situación de los PVD en relación con este ámbito difiere radicalmente de la de los países desarrollados, ya que en los PVD las empresas de servicios no suelen ser competitivas y se benefician, generalmente, de una fuerte protección estatal. Los PVD sólo poseen una ventaja comparativa en aquellos servicios que necesitan mucha mano de obra, como es el caso del turismo, el transporte marítimo, o la construcción,⁸⁷ si bien también puede considerarse que estos países pueden beneficiarse, en general, de la liberalización del comercio de servicios al poder conseguir servicios modernos de alta calidad a un precio más barato y de la transferencia de tecnología en materia de comunicaciones e informática, imprescindibles para el desarrollo económico global de sus economías.⁸⁸ Lo cierto es que los PVD percibieron más los inconvenientes que las ventajas derivadas de la conclusión de un acuerdo sobre comercio de servicios, y por ello, liderados por India y Brasil, se opusieron inicialmente a la negociación de este acuerdo. Estando el tema del comercio de servicios sobre la mesa de las negociaciones, por la presión ejercida primero por

⁸⁶ Doc. WT/TPR/S/51, página 35.

⁸⁷ Secretaría de la OMC, “The developmental impact of trade liberalization under GATS”, job n° 2748/Rev.1, 7.6.99.

⁸⁸ Como señala López Escudero, estos países percibían muchas amenazas para sus intereses en la liberalización del comercio de servicios. La primera y más importante era la posible pérdida de soberanía y libertad de acción para regular la producción y comercialización de servicios de conformidad con sus propios objetivos políticos. La segunda era el posible control por empresas de países desarrollados de los sectores de servicios básicos para la economía nacional (López Escudero, M., *El comercio internacional de servicios después de la ronda Uruguay*, Tecnos, Madrid, 1996, en pp. 69-74).

Estados Unidos y luego por las Comunidades Europeas (una vez que se percataron de su carácter de gran potencia en este sector), los PVD trataron de obtener las máximas concesiones posibles.

Con carácter general, el preámbulo del GATS señala el deseo de facilitar la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio de servicios mediante el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad, así como la necesidad de tener en cuenta las graves dificultades con que tropiezan los países menos adelantados a causa de su especial situación económica y sus necesidades en materia de desarrollo, comercio y finanzas. Las referencias más explícitas al tratamiento de los PVD en el marco del GATS se encuentran recogidas en los artículos IV (relativo a la “participación creciente de los países en desarrollo”),⁸⁹ V (relativo a “integración económica”)⁹⁰ y XIX (sobre “negociación de compromisos específicos”).⁹¹

⁸⁹ El artículo IV del GATS establece que los países industrializados *facilitarán* la creciente participación de los países en desarrollo Miembros en el comercio mundial mediante compromisos específicos negociados por los diferentes Miembros con relación al fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad, mediante, entre otras cosas, el acceso a la tecnología en condiciones comerciales; la mejora de su acceso a los canales de distribución y las redes de información; y la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones. En su segundo párrafo el art. IV prevé que los países desarrollados, y en la medida de lo posible los demás Miembros, también deben establecer puntos de contacto, en un plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo de la OMC, para facilitar a los proveedores de servicios de los países en desarrollo Miembros la obtención de información, referente a sus respectivos mercados, en relación con los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios; el registro, reconocimiento y obtención de títulos de aptitud profesional; y la disponibilidad de tecnología en materia de servicios. Finalmente, en su tercer párrafo el art. IV establece que, al aplicar las disposiciones anteriores, se dará especial prioridad a los PMA Miembros. También se tendrá particularmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para aceptar compromisos negociados específicos en vista de su especial situación económica y de sus necesidades en materia de desarrollo, comercio y finanzas. La doctrina especializada ha señalado que, en la práctica, este artículo ha sido ignorado. En lo único que la OMC ha desplegado una cierta actividad es en lo relativo a la asistencia técnica a los PVD, efectuada en colaboración con otras OOII.

⁹⁰ El art. V dispone que, cuando los PVD sean partes de un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios, se preverá flexibilidad con respecto a las condiciones generales establecidas en el art. V: 1 del GATS (que exigen que dichos acuerdos tengan una cobertura sectorial sustancial y establezcan la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes) en consonancia con el nivel de desarrollo de los países de que se trate, tanto en general como en los distintos sectores y subsectores (art. V:3 a). En caso de que en dicho acuerdo únicamente participen PVD podrá concederse un trato más favorable a las personas jurídicas que sean propiedad o estén bajo el control de personas físicas de las partes en dicho acuerdo (art. V:3 b).

⁹¹ El art. XIX establece que el proceso de liberalización se llevará a cabo respetando el nivel de desarrollo de los distintos países en desarrollo miembros previendo, de este modo, flexibilidad para que los distintos países en desarrollo miembros de la OMC abran menos sectores, liberalicen menos tipos de transacciones, aumenten progresivamente el acceso a sus mercados a tenor de su situación en materia de desarrollo y, cuando otorguen acceso a sus mercados a los proveedores extranjeros de servicios, fijen a ese acceso condiciones encaminadas al logro de los objetivos a que se refiere el art. IV. Al igual que ocurre en el art. IV, el art. XIX prevé un tratamiento especial a los PMA a establecer en las directrices de negociación que regulan cada ronda.

En la práctica, el GATS ha beneficiado particularmente a las empresas multinacionales de los países industrializados. Los ámbitos en los PVD gozan de una ventaja comparativa en el sector servicios han sido objeto de una reglamentación claramente insuficiente, como es el movimiento de mano de obra, regulado parcialmente en un anexo al GATS. Este anexo no incorpora compromisos efectivos sobre el movimiento de mano de obra y es en la lista de compromisos efectivos donde debe buscarse la posible apertura a la circulación de personas físicas prestadoras de servicios. Aunque la mayoría de los países desarrollados han ofrecido compromisos en este campo, lo han hecho incorporando importantes limitaciones en las categorías de personas a las que se les permite ejercer esta posibilidad. Concretamente estas ofertas se han circunscrito a los casos de transferencia intracorporativas de empleados de alto nivel. Y es en este punto donde se han producido las críticas más importantes al acuerdo por parte de los PVD⁹². Lo limitado de estas ofertas produjo, durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay, una amenaza de bloqueo que se superó mediante la aprobación de una decisión ministerial en la que se establece un grupo negociador que comenzó su trabajo de forma inmediata a la conclusión de la ronda.⁹³

De cara a una futura negociación, los intereses de los PVD se centran en obtener un mayor acceso al mercado en lo que respecta a la movilidad del trabajo en sectores como servicios comerciales, transporte y construcción; incluir un mecanismo de salvaguardia efectivo en el GATS⁹⁴; establecer condiciones en determinados sectores para garantizar el acceso al mercado a compañías extranjeras (derechos de voto, establecimiento de garantías y depósitos...); y lograr una aplicación efectiva del art. IV del GATS.⁹⁵

3. 3. EL TRATAMIENTO DE LOS PVD EN EL ACUERDO SOBRE LOS ASPECTOS DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO (ADPIC o TRIPS).

No parece que el ADPIC pueda ser citado entre los acuerdos concluidos en la ronda de Uruguay que favorecen particularmente los intereses de los PVD, entre otras cosas porque las violaciones al tipo de derechos que protege (derechos de autor, indicaciones geográficas, diseños industriales, marcas, patentes...) se cometen por sistema en los PVD. En el marco de este acuerdo, los PVD se benefician de una cierta flexibilidad en la aplicación de sus disposiciones, que se traduce en el establecimiento de plazos más amplios para el cumplimiento de sus

⁹² Doc. S/C/M/34, párrafo 25.

⁹³ Avila, G. "El comercio de servicios", *La Ronda Uruguay del GATT*, número extraordinario de Boletín Económico de ICE, p. 103.

⁹⁴ Michalopoulos, C., "Developing Country Strategies for the Millennium Round", *JWT*, 1999, vol. 33.5, pp. 1-30, en pp. 10-11.

⁹⁵ Mukherjee, N., "GATS and the Millennium Round of Multilateral Negotiations", *JWT*, 1999, 33(4), PP. 87-102, pp. 99-100.

disposiciones, así como normas relativas a la cooperación técnica. Son los PMA miembros los que se benefician particularmente de las cláusulas de flexibilidad.

Así:

En el preámbulo del Acuerdo se reconocen las “necesidades especiales de los PMA miembros por lo que se refiere a la aplicación, a nivel nacional, de las leyes y reglamentos con la máxima flexibilidad requerida para que esos países estén en condiciones de crear una base tecnológica sólida y viable”.

En esta línea el art. 65.2 (disposiciones transitorias) se indica que los países en desarrollo miembros tienen derecho a aplazar la fecha de aplicación del ADPIC por un período de cinco años, con excepción de las obligaciones de otorgar tratamiento nacional y la cláusula de la nación más favorecida de aplicación una vez transcurrido un año desde la entrada en vigor del acuerdo de Marrakech.

Los PMA pueden llegar a demorar la aplicación del ADPIC (salvo las cláusulas indicadas), durante un período de diez años desde la entrada en vigor de este acuerdo, período prorrogable a petición de los PMA por el Consejo de los ADPIC.

Los países desarrollados miembros se comprometen a ofrecer a las empresas e instituciones de su territorio incentivos destinados a fomentar y propiciar la transferencia de tecnología a los PMA miembros, con el fin de que éstos puedan establecer una base tecnológica sólida y viable (art. 66.2). Los países desarrollados también se comprometen a facilitar cooperación técnica y financiera a los países en desarrollo o PMA miembros (art. 67). Esta cooperación comprende la asistencia en la preparación de leyes y reglamentos sobre protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual y sobre la prevención y abuso de los mismos, e incluye apoyo para el establecimiento o ampliación de las oficinas y entidades nacionales competentes en esas materias, incluida la formación de personal. En la práctica, el Consejo de los ADPIC ha prestado considerable atención a esta disposición verificando la cooperación técnica facilitada a los PVD tanto por parte de los países desarrollados⁹⁶ como por parte de algunas organizaciones internacionales con condición de observador en el Consejo de los ADPIC⁹⁷.

3. 4. PVD Y SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

Los PVD siempre han presionado en el marco del GATT para obtener un sistema de solución de controversias más inclinado al terreno judicial que al diplomático, quizás porque ese es el único terreno en el que la igualdad jurídica de los Estados se traduce en igualdad ante el derecho. Estos países consideraban que el sistema de solución de diferencias anterior al adoptado en el Entendimiento

⁹⁶ Doc. IP/C/W/109 y adiciones 1 a 6.

⁹⁷ Doc. IP/C/W/108 y adiciones 1 a 6.

de solución de diferencias (ESD) fruto de la Ronda de Uruguay era un sistema que les perjudicaba en varios aspectos, en particular por lo prolongado de los procedimientos de solución y por las presiones que podían ejercer sobre ellos los países desarrollados dado que el procedimiento podía ser fácilmente obstruido por éstos en diversos momentos.⁹⁸ Desde esta perspectiva, el resultado de la ronda de Uruguay en el apartado relativo a la solución de controversias permite, desde la posición de los PVD, una lectura positiva. Varios elementos contribuyen a ello: la instauración del Organo de Apelación, el mecanismo de adopción de decisiones por el Organo de solución de diferencias denominado consenso negativo o invertido que conlleva la adopción prácticamente automática de los informes emitidos tanto por los grupos especiales o paneles como por el Organo de Apelación, o la reducción de los plazos en los que dichos órganos deben emitir sus informes. Ha quedado abierta, no obstante, una importante cuestión en la que los intereses de los PVD no han quedado resueltos, como es el ámbito de las contramedidas (represalias), que pueden mostrarse inviables en caso de aplicación por un PVD. Por ello resulta necesario que los PVD coordinen su actividad en el terreno de la solución de controversias presentando demandas concurrentes. Los PVD también se quejan de la falta de preparación de sus propios servicios jurídicos en lo que atañe al derecho de la OMC, por lo que consideran necesario bien contar en su delegación con asesores jurídicos privados que puedan defender sus puntos de vista bien que sea la propia OMC la que promueva el desarrollo técnico de sus recursos humanos en la línea de lo establecido en el art. 27.2 del ESD.

El ESD, en la línea de lo estipulado en previas decisiones adoptadas en el marco del GATT,⁹⁹ incluye disposiciones particulares con relación a los PVD en lo que atañe a la celebración de consultas (art. 4, 10), la composición del panel (art. 8, 10), la ampliación de los plazos para la presentación de alegaciones ante el panel (art. 12, 10), la referencia al trato especial y diferenciado recibido por el PVD parte en una controversia en el informe del panel (art. 12, 11), en lo que atañe a vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones emitidas (art. 21, párrafos 2, 7 y 8), y a la asistencia jurídica a los PVD (art. 27). Lo realmente novedoso es el tratamiento preferente recibido por los PMA en su art. 24, que establece un procedimiento especial para casos en que intervengan estos países miembros de la OMC,¹⁰⁰ si bien en este punto los PVD han señalado la falta de claridad con respecto a la forma en que se aplica esta disposición.¹⁰¹

⁹⁸ Véase un análisis detallado de la posición de los PVD con relación al sistema anterior en: Kufuor, K. O., "From the GATT to the WTO: The Developing Countries and the reform of the procedures for the Settlement of International Trade Disputes", *JWT*, vol. 31, n.º 5, 1997, pp. 117 ss., en p. 119. Véase un análisis comparativo entre ambos sistemas en: Kuruvila, P. E., "Developing Countries and the GATT/WTO Dispute Settlement Mechanism", *JWT*, vol. 31, n.º 6, 1997, pp. 171 ss.

⁹⁹ Concretamente en la Decisión de las partes contratantes adoptada el 5 de abril de 1966 (procedimiento previsto en el artículo XXIII, *BISD*, decimocuarto suplemento, 1966, p. 20) y en el Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia adoptado el 28 de noviembre de 1979 (*BISD*, vigésimo sexto suplemento, 1980, p. 229).

¹⁰⁰ Según este artículo, los miembros de la OMC "ejercerán la debida moderación al plantear con arreglo a estos procedimientos casos en que intervenga un PMA Miembro. Si se constata que existe anulación o menoscabo como consecuencia de una medida adoptada por un PMA Miembro,

4. LA ACTUACIÓN DE LA OMC EN RELACIÓN CON LOS PVD TRAS LA CREACIÓN DE LA OMC.

Tras la creación de la OMC, y sobre todo, a raíz del fracaso que supuso la Conferencia ministerial de Seattle, debido a la contestación social que recibió esta reunión por parte de un incipiente movimiento antiglobalización, la actividad normativa de la OMC se ha paralizado en gran medida. Debemos de tener en cuenta que la OMC, como afirman Carreau y Juillard,¹⁰² no está investida del poder de crear derecho derivado en materia de comercio internacional y que se encuentra condenada a permanecer permanentemente bajo el control estrecho de sus miembros. No obstante, gracias al impulso recibido con motivo de algunas Conferencias ministeriales, se ha avanzado en la regulación de algunos sectores (servicios financieros y telecomunicaciones) y, en lo que atañe al tema que nos ocupa, se han adoptado algunas iniciativas destinadas a mejorar la situación comercial de los denominados PMA, sub-grupo de países insertos en la categoría de PVD.¹⁰³ Concretamente, en la práctica, la OMC ha adoptado tres tipos de iniciativas en relación con los PMA relacionadas con el acceso a los mercados,¹⁰⁴ la integración institucional de los PMA en el sistema multilateral de comercio,¹⁰⁵ y en materia de asistencia técnica relacionada con el comercio.¹⁰⁶

las partes reclamantes ejercerán la debida moderación al pedir compensación o recabar autorización para suspender la aplicación de concesiones o del cumplimiento de otras obligaciones de conformidad con estos procedimientos. Cuando en los casos de solución de diferencias en que intervenga un PMA Miembro no se haya llegado a una solución satisfactoria en el curso de las consultas celebradas, el Director General o el Presidente del OSD, previa petición de un PMA Miembro, ofrecerán sus buenos oficios, conciliación y mediación con objeto de ayudar a las partes a resolver la diferencia antes de que se formule la solicitud de que se establezca el grupo especial. Para prestar la asistencia antes mencionada, el Director General o el Presidente del OSD podrán consultar las fuentes que uno y otro consideren procedente”:

¹⁰¹ Doc. WT/COMTD/W/66, página 37.

¹⁰² *Op. cit.*, p. 63.

¹⁰³ Consejo General de 13.12.2000, WT/GC/41.

¹⁰⁴ El 15.7.1999 el Consejo General de la OMC adoptó una exención en virtud de la cual los países en desarrollo pueden conceder a los PMA un acceso preferencial a sus mercados (WT/L/304, de 17 de junio de 1999).

¹⁰⁵ Incluye actividades de cooperación técnica a favor de los PMA sin representación permanente en Ginebra; mejoras en el procedimiento de la OMC para el examen de las políticas comerciales en relación con los PMA; prestación de servicios de la Secretaría de la OMC a dos grupos informales de PMA (el grupo africano de la OMC y el grupo consultivo de los PMA de la OMC); establecimiento de centros de referencia de la OMC; formación de funcionarios y un programa de pasantías para las misiones ante la OMC (subcomité de PMA de la OMC, doc. WT/LDC/SWG/IF/16/Rev.1, de 20.4.2001).

¹⁰⁶ En este apartado ha establecido un *Marco Integrado* por el que seis instituciones multilaterales coordinan sus esfuerzos para prestar asistencia técnica relacionada con el comercio a los PMA (FMI, CCI, UNCTAD, PNUD, Banco Mundial y OMC). Este Marco Integrado fue adoptado por la

El sistema de preferencias generalizadas (SPG), al que se refería una Decisión aneja al Acuerdo de Marrakech que hemos comentado anteriormente, no ha recibido todavía por parte de la OMC la atención necesaria, y es en este aspecto en el que se están produciendo, como veremos a continuación, algunas iniciativas unilaterales que presentan un gran interés desde la perspectiva de los PVD.

5. INICIATIVAS UNILATERALES DE LA COMUNIDAD EUROPEA EN EL MARCO DE SU SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS.

El SPG comunitario, inserto en la política comercial autónoma de la CE,¹⁰⁷ está regulado actualmente por el Reglamento (CE) n.º 2820/98 del Consejo.¹⁰⁸

En los últimos años, la CE ha utilizado este mecanismo para con el objeto de otorgar un tratamiento preferencial a aquellos países que respetan determinados estándares sociales,¹⁰⁹ medioambientales y de lucha contra la droga;¹¹⁰ y, por otra parte, para otorgar un tratamiento preferencial a los PMA.

Reunión de Alto Nivel sobre Iniciativas Integradas para el Fomento del Comercio de los PMA organizada por la OMC en octubre de 1997 y fue respaldado posteriormente por los Consejos de Administración del PNUD, del Banco Mundial y de la UNCTAD. Mediante la coordinación de las actividades de los seis organismos participantes se pretende aumentar los beneficios que obtienen los PMA de la asistencia técnica relacionada con el comercio que les proporcionan esos organismos, o bien otras fuentes, con el fin de ayudarlos a mejorar sus oportunidades comerciales, responder a las demandas de los mercados y conseguir una integración más estrecha en el sistema multilateral de comercio. Véase Organización Mundial del Comercio, Subcomité de PMA, “Informe periódico sobre el marco integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio en apoyo de los PMA “de 17.4.2001 WT/LDC/SWG/IF/17/Rev.1); “Informe sobre el seminario de los organismos participantes en el marco integrado”, de 17.4.2001 (WT/LDC/SWG/IF/15/Rev.1); “Informe sobre la integración institucional de los PMA en el sistema multilateral de comercio”, de 20.4.2001 (WT/LDC/SWG/IF/16/Rev.1).

¹⁰⁷ Este mecanismo fue llevado ante el TJCE por la Comisión. El Tribunal consideró que el SPG expresa “una nueva concepción de las relaciones comerciales internacionales” y tiene su base jurídica en el artículo 113 TCE (actual art. 133). Sentencia del TJCE de 26 de marzo de 1987, Comisión c. Consejo, SPG I (45/86, *Rec.*, p. 1493, en p. 1521).

¹⁰⁸ Reglamento (CE) n.º 2820/98 del Consejo, de 21 de diciembre de 1998, relativo a la aplicación de un plan plurianual de preferencias arancelarias generalizadas durante el período comprendido entre el 1 de julio de 1999 y el 31 de diciembre de 2001 (*DO L 357*, de 30.12.98, p. 1). Sobre el SPG comunitario véase: Lebullenger, J., “Le système communautaire de préférences tarifaires généralisées”, *Jurisclasseur Europe*, fasc. 2350-2351, 1993.

No trataremos aquí las preferencias otorgadas por la CE en virtud de los acuerdos celebrados con los países ACP, de los que es último exponente el Acuerdo de Cotonú de 23 de junio de 2000, citado supra, en la medida en que estas preferencias son acordadas en un marco bilateral, y ya no unilateral como ocurre con el SPG. Es necesario, no obstante, subrayar que estas cuestiones están interrelacionadas y que forman parte de una tendencia más general también aplicada por otros países desarrollados (véase Onguglo, *loc. cit.*).

¹⁰⁹ Mediante la cláusula social inserta en el SPG, la Comunidad Europea incentiva a los PVD otorgando mayores preferencias arancelarias a aquellos países que incorporen en su legislación normas contenidas en los convenios de la OIT n.º 87 y 98, relativos a la aplicación de los principios del derecho de organización y negociación colectiva y n.º 138 relativo a la edad mínima

La primera categoría de iniciativas unilaterales en el marco del SPG es fuente de importantes tensiones entre los países desarrollados y los PVD ya que mientras que los países desarrollados consideran imprescindible el respeto de determinados estándares sociales y medioambientales, los PVD entienden que dicha normativa se ha adoptado con objetivos proteccionistas.¹¹¹ Desde mi punto de vista, es indudable que los objetivos contemplados en esta iniciativa unilateral (protección de derechos laborales, del medioambiente, lucha contra la droga) son legítimos y merecen ser protegidos y potenciados ya que los intereses que promueven son de alcance general estando vinculados al respeto de determinados derechos humanos así como a la conservación del planeta. Sin embargo, considero criticable la técnica unilateral que se ha utilizado para su aplicación siendo necesario que se alcancen acuerdos internacionales en estas materias. Estos acuerdos podrían ser alcanzados por la OMC o conjuntamente con otras organizaciones internacionales competentes.¹¹² Además, la utilización de

de admisión al empleo, en lo que se conoce como condicionalidad social. Los terceros países pueden elegir libremente si se acogen o no a estas preferencias. Se pretende así poner coto al dumping social practicado por empresas de terceros países. No nos detendremos aquí en dicha iniciativa, que ha sido objeto de un excelente trabajo realizado por Hinojosa Martínez, L. M., *Comercio justo y derechos sociales*, Granada, 2001.

¹¹⁰ El preámbulo del Reglamento (CE) n.º 2820/98 afirma que los países comprometidos en programas efectivos de lucha contra la producción y tráfico de drogas deben poder seguir beneficiándose de un régimen más favorable consistente en la franquicia de derechos para los productos industriales y agrícolas. Por esta vía, ciertos países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador o Perú) se han beneficiado de preferencias comerciales especiales.

¹¹¹ Véase doc. OMC, WT/COMTD/W/66, p. 42. Remiro Brotons ha señalado que: “Cuando son países en desarrollo los que amenazan la posiciones de los grandes, sea por su celo desarrollista bajo la noción de la soberanía permanente sobre sus recursos naturales (biodiversidad), sea por su altísima productividad y bajísimos costos (textiles), o por su desenfadada imitación de marcas, los capitalistas se hacen conservacionistas del medio natural y tiernos con los sufridos trabajadores del *tercer mundo* (a menos que trabajen para ellos). Los primeros responsables del envenenamiento del planeta y celosos guardianes de la propiedad industrial quieren salvar las amazonias y el patrimonio común de las especies que harán, con la primera manipulación, suyas; los antiguos explotadores del proletariado prefieren a los pobres del *Sur* muertos antes que esclavos” (Remiro Brotons, A., “Universalismo, multilateralismo, regionalismo y unilateralismo en el nuevo orden internacional”, *REDI*, 1999, vol. LI, 1, pp. 11-57, en p. 21).

¹¹² En materia social sería la OIT, tal y como se puso de manifiesto en el apartado cuarto de la Declaración Ministerial de la OMC adoptada en Singapur el 13.12.1996 (“La OIT es el órgano competente para establecer esas normas y ocuparse de ellas...”). Además, el hecho de que la OMC disponga, a partir de la ronda de Uruguay, de un sistema eficaz de solución de controversias capaz de hacer valer las normas consensuadas juega en contra de la incorporación de nuevos ámbitos normativos al derecho de la OMC, por lo que no es previsible que los países desarrollados quieran someter la aplicación de este tipo de normativas a escrutinio multilateral prefiriendo que la OMC se limite a abordar estas cuestiones de una forma tangencial a través de los órganos de control establecidos en su sistema de solución de controversias (como ya se viene haciendo en materia de medio ambiente con relación a la aplicación de las excepciones contenidas en el art. XX, apartados b) y g) del GATT de 1994). En el asunto de los camarones, en el que se enfrentaban diversos PVD y EE.UU. a propósito de una normativa estadounidense relativa a la protección de las tortugas marinas, y en la que estaba en juego la aplicación del art. XX del GATT de 1994 que contiene las excepciones generales, el Órgano de Apelación puso el acento en la forma de aplicación de las medidas unilaterales de protección medioambiental (a la que alude el preámbulo de dicho artículo) por parte de Estados Unidos para denegar su conformidad con el derecho de la OMC (Estados Unidos-prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón, WT/DS58/AB/R, informe de 12 de octubre de 1998), y subrayó la importancia de coordinar

procedimientos unilaterales y no concertados que caracteriza la actual política comunitaria se asemeja cada vez más a la política comercial estadounidense que la propia CE ha recurrido ante el sistema de solución de controversias de la OMC.¹¹³ En este sentido, los PVD han subrayado que este tipo de cláusulas reduce los beneficios del esquema e introduce elementos de discriminación y reciprocidad contraviniendo los principios fundamentales del SPG.¹¹⁴

Por otra parte, la CE ha utilizado el SPG con el objeto de otorgar un tratamiento preferencial a los denominados países menos avanzados (PMA). Dicho tratamiento ya estaba previsto en el Reglamento (CE) n.º 2820/98, y ha sido potenciado mediante el Reglamento (CE) n.º 416/2001,¹¹⁵ conocido como iniciativa “todo menos armas” (*everything but arms*). En efecto, el art. 6 del Reglamento (CE) n.º 2820/98 suspendió “totalmente” en relación con estos países los derechos del arancel aduanero común para una serie de productos cubiertos por el anexo I del reglamento, y redujo según el mecanismo de modulación previsto en el art. 2 para los productos contemplados en el anexo VII de dicho Reglamento. Ahora, mediante el Reglamento (CE) n.º 416/2001 se *amplía* el alcance del tratamiento preferencial acordado a los productos originarios de los PMA.

El reglamento de 2001, probablemente teniendo en cuenta los datos que maneja la OMC y la UNCTAD,¹¹⁶ subraya el “riesgo existente de una creciente marginación de los PMA en la economía mundial”, por lo que *decide otorgar a los PMA desde el 5 de marzo de 2001 un acceso al mercado comunitario de todos los productos originarios de estos países en franquicia de los derechos de aduana (arancel cero) y sin ninguna limitación cuantitativa, a excepción de las armas y*

políticas sobre comercio y medio ambiente, en lugar de recurrir a “procedimientos unilaterales y no concertados” (véase apartados 166 a 176 del informe).

¹¹³ Así, la CE llevó ante el sistema de solución de controversias de la OMC una legislación estadounidense (artículos 301 a 310 de la Ley de comercio exterior de los Estados Unidos) que permite, con el fin de combatir determinadas prácticas comerciales ilícitas, la adopción contra un Estado extranjero de medidas unilaterales de defensa comercial. No obstante, el informe del panel determinó que dichos artículos no eran contrarios al Entendimiento para la solución de diferencias de la OMC (Estados Unidos-artículos 301 a 310 de la Ley de comercio exterior de 1974, WT/DS152/R, informe de 22 de diciembre de 1999). Un análisis doctrinal del informe puede consultarse en: Blázquez Navarro, I., “Los límites del unilateralismo en el sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio”, *Anuario de Derecho Internacional, Revista del Departamento de Derecho Internacional Público. Facultad de Derecho. Universidad de Navarra*, vol. XVI, 2000, pp. 3-38. Una versión electrónica de este trabajo se ha publicado en el número 1 de esta *Revista Electrónica de Estudios Internacionales* (<http://www.reei.org>).

¹¹⁴ WT/TPR/M/3, páginas 6,7,11,15,19 y 20; WT/TPR/M/16, páginas 16, 25 y 29; WT/TPR/M/30, páginas 6,9,10,11,15,16,17 y 26.

¹¹⁵ Reglamento (CE) n.º 416/2001 del Consejo, de 28 de febrero de 2001 (*DO* 1.3.2001, L 60/43).

¹¹⁶ Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, “Informe UNCTAD 2000 sobre los Países Menos Adelantados”, *Boletín Económico de ICE*, n.º 2669, 2000, pp. 3 ss. Según este informe en estos países, la disminución de las tasas de pobreza ha sido insignificante; casi la cuarta parte de los PMA han caído en una espiral de crisis económica, tensión social y conflictos violentos de la cual es muy difícil salir y, por último, el foso entre los PMA y el resto de países en desarrollo se ha ensanchado durante todo el decenio de los 90.

municiones.¹¹⁷ Los países que se benefician de este régimen son los 48 países que las Naciones Unidas definen como PMA. El régimen especial de acceso al mercado comunitario para los PMA previsto en el reglamento comunitario es concedido por un período de tiempo ilimitado, sin estar sujeto a la renovación periódica del régimen comunitario de preferencias generalizadas.

El régimen de plena liberalización comercial con los PMA queda, no obstante, sujeto a algunas limitaciones ya que, en relación con tres productos - plátano, arroz y azúcar-, la aplicación de este régimen se producirá de un modo progresivo a lo largo de un período de transición que finaliza en el año 2006 para el plátano y en el año 2009 para el arroz y el azúcar.¹¹⁸ Dada la particular sensibilidad de estos productos, se prevé también la posibilidad de que la Comisión adopte medidas de salvaguardia especiales consistentes en la suspensión de las preferencias en caso de que las importaciones de dichos productos produzcan una grave perturbación en los mercados comunitarios y sus mecanismos de regulación. Con ello se ha tratado de contentar a determinados países comunitarios (Alemania, Gran Bretaña, Italia, España) cuya producción es directamente competitiva en estos sectores.

Pero no todo en esta última iniciativa responde a la generosidad comunitaria. Primero, porque forma parte de la estrategia comunitaria de cara a la próxima Conferencia ministerial de la OMC, pero, sobre todo, porque los países que se benefician de esta iniciativa son los países más pobres del mundo, países que no han logrado en la mayoría de los casos la autosuficiencia alimentaria y que, por lo tanto, son importadores netos de productos agrícolas. Sólo se exceptúan de esta situación determinados PMA que, en relación con determinados productos concretos, que son precisamente los sometidos al régimen transitorio de excepción, han logrado una cierta competitividad para sus exportaciones,¹¹⁹ países que sólo se beneficiarán de esta iniciativa si logran resistir la presión competitiva de los grandes productores hasta el momento en que les sea aplicable el arancel cero para sus productos. Además, a través de esta iniciativa, la CE justifica el tratamiento preferencial otorgado a determinados países ACP. No podemos olvidar, en este sentido, que 39 de los 48 PMA contemplados en la iniciativa comunitaria son países ACP, esto es, países con los que la CE viene concluyendo

¹¹⁷ F. Riccardi ha subrayado su carácter simbólico, lo que incluye su propia denominación “todo menos armas”, ya que nadie puede pensar que los 48 países más pobres del mundo puedan aprovisionar de armas a la UE. Según Riccardi, en realidad debería de haberse prohibido lo contrario (*Agence Europe*, n.º 7915, 3 de marzo de 2001, p. 3).

¹¹⁸ Concretamente, los derechos arancelarios sobre los plátanos se reducirán un 20% anualmente comenzando el 1 de enero de 2002 y serán eliminados el 1 de enero de 2006. Los derechos arancelarios sobre el arroz se reducirán un 20% el 1 de septiembre de 2006, un 50% el 1 de enero de 2007 y un 80% el 1 de septiembre de 2008 y serán eliminados el 1 de septiembre de 2009. Los derechos arancelarios sobre el azúcar se reducirán un 20% el 1 de julio de 2006, un 50% el 1 de julio de 2007 y un 80% el 1 de julio de 2008 y serán eliminados el 1 de julio de 2009. La Comisión supervisará las importaciones de estos productos en estrecha colaboración con los Estados miembros.

¹¹⁹ Es el caso de Malawi en relación con el arroz, de Sudán o de Zambia en relación con el azúcar, o de Cabo Verde, Madagascar y Somalia en relación con el plátano (EU Trade concession to least developed countries “everything but arms proposal”. Possible impacts on the agricultural sector).

acuerdos preferenciales desde los años 60 cuya conformidad con las normas del GATT ha sido siempre controvertida hasta el punto de necesitar una exención (waiver).¹²⁰

Dos iniciativas unilaterales de la CE que contienen orientaciones muy distintas hacia los PVD. Si la primera es de signo claramente disuasorio respecto al tratamiento comercial de los PVD, la segunda refleja una actitud más positiva e integradora hacia el comercio de determinados PVD, los denominados PMA. En todo caso, se trata de un cambio de rumbo inteligente y sutil en la política comercial de la Comunidad Europea que ha sabido rectificar a tiempo respecto al tratamiento comercial que necesitan los PVD y, de entre ellos, los más desfavorecidos.

6. CONSIDERACIONES FINALES.

No es posible, en el estadio actual, efectuar una valoración general del impacto que han tenido las normas de la OMC sobre los PVD. No obstante, sí es posible detectar, en el marco de los diferentes acuerdos, determinados aspectos en los que las normas de la OMC deben ser modificadas con el objeto de atender a las expectativas comerciales de esta categoría de países. Así, en los acuerdos relativos a los obstáculos no arancelarios al comercio (acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, acuerdo antidumping) se utiliza en muchas ocasiones un lenguaje exhortatorio, exento de obligaciones jurídicas precisas, otorgando un excesivo margen de apreciación a los países desarrollados e impidiendo que los PVD hagan valer tales disposiciones ante los órganos de solución de diferencias de la OMC. En el marco de estos acuerdos (de igual modo que les ocurre en el sistema de solución de diferencias) los PVD tropiezan además con dificultades en lo que atañe a la falta de especialistas en la materia y una inadecuada participación en las organizaciones internacionales con actividades de normalización. En otros casos, el nivel de las concesiones obtenidas por los PVD es claramente insuficiente (así, en el acuerdo sobre subvenciones, agricultura, medidas de salvaguardia, GATS), y ello es grave cuando se refiere a sectores en los que los PVD son particularmente competitivos. Además, cuando obtienen compromisos reales de liberalización por parte de los países desarrollados en esos sectores, los períodos transitorios de implementación de los acuerdos son excesivamente amplios (p. ej., en el acuerdo sobre textiles y vestido la liberalización del sector se hará efectiva en el 2005). Sin embargo, los PVD asumen, en el marco de determinados acuerdos, plazos estrictos (aunque

¹²⁰ Los problemas planteados por el tratamiento preferencial otorgado a estos países en el marco de la PAC se pusieron de relieve en el asunto del plátano, que la Comunidad Europea perdió ante la OMC. El último de los acuerdos celebrados con los países ACP es el Acuerdo de Cotonú de 23 de junio de 2000. En su art. 37.9 se dispone que la Comunidad iniciará a partir del año 2000 un proceso que, para el final de las negociaciones comerciales multilaterales, y a más tardar de hí al 2005, garantizará el acceso con franquicia de derechos a la mayoría de los productos originarios de los PMA

más largos que los fijados a los países desarrollados) para su plena reincorporación a las normas de la OMC poniendo fecha, de este modo, a su retorno gradual al sistema general previsto en la Cláusula de habilitación. No se tiene en cuenta, de este modo, el nivel de desarrollo en que puedan experimentar en ese momento ni su capacidad real de adaptarse a las nuevas normas debida, en parte, a un mal funcionamiento de la asistencia técnica a los PVD prevista en los diferentes acuerdos.

Resulta también llamativo comprobar que la OMC no dispone en la actualidad de una definición oficial de los países incluidos en la categoría de PVD. A la hora de aplicar las normas relativas a los PVD, tanto el GATT como la OMC han partido del principio de auto-elección o auto-designación, al margen de que los miembros de la OMC pueden individualmente determinar si consideran o no a otro miembro como PVD en orden a concederles determinadas ventajas comerciales, como ocurre en la aplicación del sistema de preferencias generalizadas (SPG). No obstante, esta línea parece estar siendo abandonada por la OMC que promueve una diferenciación entre sus miembros¹²¹ e incluso dentro del grupo de países considerados como PVD, dispensando un tratamiento particular a los llamados “países menos adelantados” (PMA) identificados así de conformidad con la definición de Naciones Unidas. También se está abriendo paso la categoría de los nuevos países industrializados (NPI), formada por países anteriormente considerados como PVD, a los que se tiende a aplicar plenamente las normas de la OMC.¹²² En el marco de los acuerdos de la ronda de Uruguay, la diferenciación entre PVD se hace patente exclusivamente en el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC el cual distingue diferentes categorías de PVD, asignando un estatuto jurídico diferenciado para cada una de ellas.

La diferenciación entre PVD es, no obstante, problemática particularmente en lo que atañe a la aplicación del SPG pues es efectuada unilateralmente por los países desarrollados y da lugar en ocasiones a una discriminación entre PVD (el problema de la “graduación” en el SPG y en la Cláusula de habilitación). Por ello es necesario negociar un nuevo marco de referencia para el SPG en el marco de la OMC, limitando, en este sentido, la utilización política y discrecional de las preferencias comerciales con relación a los PVD, a fin de que, como los restantes instrumentos pertenecientes a la política comercial autónoma, sea un mecanismo aplicable sobre la base de una normativa multilateral que contemple los actuales ejes de cambio en este sector. Aquí se debería inscribir el tratamiento preferencial para los PMA, particularmente en la línea de la iniciativa comunitaria “todo menos armas”.

¹²¹ Se distinguen así las economías desarrolladas, las economías en desarrollo, y las economías en transición correspondientes a los países de Europa central y oriental. Así, en el doc. WT/COMTD/W/65, p. 65.

¹²² Véase supra, el tratamiento que les reserva la Cláusula evolutiva inserta en la Cláusula de habilitación. El problema se plantea porque si estos NPI dejan de considerarse como PVD, el bloque de los PVD habrá perdido importantes aliados en las negociaciones que tengan lugar en el futuro, con capacidad real de negociación y con un conocimiento profundo de las normas comerciales internacionales.

De cara a la próxima Conferencia ministerial de la OMC que tendrá lugar en Doha (Qatar) en noviembre de 2001, los intereses de los PVD deben centrarse, más que en mantener el tratamiento especial y diferenciado tal y como se ha hecho en el pasado, en lograr la liberalización del comercio en los sectores en los que ellos son particularmente competitivos, como la agricultura, que es el gran tema pendiente de la OMC. En este ámbito los PVD no necesitan menos “globalización”, esto es menos liberalización comercial, sino todo lo contrario. No obstante, es indudable que, en este sector, los PVD van a encontrar lógicas resistencias pues, a diferencia de la producción industrial, la producción agrícola está condicionada por factores climatológicos, por el régimen de propiedad de la tierra y el tamaño de las explotaciones que existe en los distintos países, e incluso por factores sociológicos y culturales, lo que tampoco hace deseable una plena liberalización; y en esa postura deben coincidir los PVD que son importadores netos de productos agrícolas. En cualquier caso, está claro que la OMC deberá clarificar, con carácter general, los criterios para la graduación de las diferentes categorías de PVD (y no como ha hecho hasta ahora, en donde sólo el acuerdo sobre subvenciones se refiere a esta cuestión) y las normas aplicables a cada una de ellas, lo que supone la introducción de mecanismos de flexibilidad que tengan en cuenta las diferentes capacidades comerciales de los PVD, en línea de lo que se viene haciendo con los PMA. Finalmente, es necesario que los PVD reivindiquen compensaciones por parte de los países desarrollados por el auge de zonas de libre cambio y uniones aduaneras concluidas entre ellos mediante la potenciación de regímenes preferenciales en relación con los PVD. Si no, cualquier expectativa de mejora comercial obtenida en las negociaciones de la OMC les será arrebatada de antemano.