

primer lugar se examinan los acuerdos sobre acceso a los mercados en el comercio de bienes, incluyendo los nuevos compromisos en los sectores agrícola, textil y del vestido. Luego se exponen los acuerdos referentes al comercio de servicios, con énfasis en las inversiones y la propiedad intelectual. En tercer lugar se analizan los acuerdos en materia de prácticas comerciales, los cuales abarcan los temas de comercio desleal, subvenciones, medidas compensatorias, salvaguardas y solución de controversias, así como una serie de aspectos "técnicos" del comercio internacional y algunas disposiciones generales sobre la armonización de las políticas comerciales. Después se refieren los aspectos institucionales, en particular el nacimiento de la OMC. Por último, se presenta una evaluación preliminar del efecto previsible de los acuerdos desde la perspectiva de los países en desarrollo.

Acceso a los mercados de bienes

Nueva consolidación de aranceles

Más allá de la importancia de los acuerdos sobre temas sectoriales y reducciones arancelarias, cabe resaltar un paso fundamental que tendrá efectos duraderos en el comercio internacional. En la Ronda de Uruguay se avanzó hacia una mayor proporción de los aranceles consolidados en las fracciones totales de cada parte negociadora. Los aranceles consolidados constituyen un techo máximo que no se puede superar frente a ningún exportador signatario del Acuerdo (con excepción de casos muy particulares como la existencia de graves perjuicios en la balanza de pagos o industrias específicas por un aumento repentino de las importaciones,² y representan un compromiso universal de apertura de mercado, cuya certidumbre garantiza el GATT. Tal compromiso puede considerarse como el mínimo posible, ya que en muchos casos los países pueden aplicar niveles arancelarios inferiores como consecuencia de medidas unilaterales o negociaciones con organismos financieros multilaterales en el marco de programas de apertura, estabilización y ajuste.³ Por ejemplo, los países que conforman el Mercado Común Centroamericano, zona de libre comercio reconocida en el GATT, aplican un arancel cero al intercambio intrarregional y uno común con tres niveles frente a terceros. La firmeza de los aranceles vigentes en la práctica, sin embargo, es relativamente menor que la de los aranceles consolidados; el nivel de aquéllos puede modificarse hasta igualar el de los segundos por decisiones nacionales o regionales, sin implicar ulteriores negociaciones en el GATT.

2. Para estos casos se prevé un procedimiento especial de salvaguardas.

3. El arancel consolidado en el GATT se aplica a todas las partes contratantes, sobre la base del tratamiento de nación más favorecida. Una parte contratante puede aplicar en forma unilateral (sin consolidar) aranceles menores a algunos países en desarrollo en el marco de un sistema generalizado de preferencias, o bien, por encontrarse en una zona de libre comercio reconocida en el GATT, otorgar un tratamiento arancelario más favorable a los otros miembros del acuerdo regional.

Antes de la Ronda de Uruguay, los miembros industrializados ya tenían consolidado el grueso de sus fracciones arancelarias correspondientes a productos industriales, es decir, la parte mayoritaria de sus importaciones; a raíz de los resultados de la Ronda, se comprometen a consolidar casi todos sus aranceles para productos industriales. Las naciones en desarrollo y las economías en transición⁴ partieron de niveles de consolidación inferiores. Los países en desarrollo apenas tenían consolidado 21% de las fracciones de productos industriales, correspondientes a 12% del valor total de sus compras; en el marco de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, se comprometen a elevar esos porcentajes a 65 y 56 por ciento, respectivamente (véase el cuadro 1).

Merced al éxito de las negociaciones multilaterales, tanto los países industrializados como las naciones en desarrollo ampliaron la gama de los bienes cubiertos por los acuerdos internacionales de comercio. Empero, las consolidaciones sustanciales a niveles tope por la mayoría de los países en desarrollo, manifiestas en reducciones arancelarias de porcentaje variable, tienen una importancia singular. En América Latina, prácticamente todos los países han realizado dichas consolidaciones.

El plazo previsto de reducción de aranceles es de cuatro años, el más corto en la historia de las negociaciones del GATT; el de la Ronda de Tokio fue de ocho años y el de la Ronda Kennedy de diez.

La baja arancelaria en las distintas ramas y categorías industriales varía de 18 a 69 por ciento, según los países y las ramas. Los cuadros 2 y 3 ejemplifican los montos de tales reducciones por tipos de bienes industriales y países de origen. En términos relativos, por lo general, tales rebajas no son mayores que las ofrecidas por las naciones industrializadas a sus importaciones provenientes de países en desarrollo, salvo en algunos grupos de productos: bienes industriales metálicos, los obtenidos en las primeras etapas de transformación de los minerales; productos tropicales; madera y derivados (pulpa, papel y muebles), y la maquinaria no eléctrica.

En general, sin embargo, los países industrializados aplicaban aranceles más altos que el promedio a las importaciones procedentes de las naciones en desarrollo; sólo eran menores en los casos de los sectores de textiles y vestido, cuero, caucho y calzado y equipo de transporte, los cuales se exceptuaron de esa grave discriminación comercial.⁵ A raíz de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, se prevén nuevas oportunidades de acceso a los mercados internacionales para todas las partes negociadoras. El potencial de crecimiento de los envíos de los países en desarrollo, en particular, dependerá cada vez más de sus capacidades productiva y exportadora, es decir, de su competitividad.

4. Se denominan economías en transición a las de países que antes se clasificaban como centralmente planificados.

5. En el caso de la maquinaria no eléctrica el nivel inicial era casi el mismo.

C U A D R O 1

RONDA DE URUGUAY: ALCANCE DE OFERTAS DE CONSOLIDACIÓN EN BIENES INDUSTRIALES

	Número de partidas arancelarias	TOTAL Valor de importación (miles de millones de dólares)		PARTIDAS CONSOLIDADAS (%)		VALOR DE IMPORTACIONES CONSOLIDADO (%)			
		De todo origen	Países en desarrollo	Antes de la Ronda	Oferta	De todo origen		De países en desarrollo	
						Antes de la Ronda	Oferta	Antes de la Ronda	Oferta
Economías industrializadas	86 968	736.8	169.7	78	97	94	98	94	98
Economías en desarrollo	165 230	353.6	—	21	65	12	56	—	—
Economías en transición	18 962	34.7	2.2	74	98	75	98	73	99

Fuente: GATT. *An analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Economies* (MTN.TNC/W/122, MTN.GNC/W/30) 29 de noviembre de 1993.

Al consolidarse niveles arancelarios para las importaciones de los países en desarrollo 34% inferiores a los vigentes antes del fin de la Ronda de Uruguay, empero, se podría suscitar una pérdida de preferencias, toda vez que esos países tenían un acceso más favorable a los mercados de las naciones desarrolladas en el marco de los acuerdos preferenciales (SGP).

Quizás los países más afectados sean los beneficiarios de la Convención de Lomé.⁶ También podría haber un deterioro de las preferencias que los países de la Cuenca del Caribe, algunos andinos y otros reciben tanto de Estados Unidos como de la Unión Europea. Los beneficiarios tradicionales de tratos preferenciales tendrán que buscar una compensación en el marco de los acuerdos respectivos. Para ellos, sin embargo, el mayor riesgo no se asocia con la erosión de preferencias por la rebaja arancelaria global consolidada, sino con el surgimiento de otros acuerdos preferenciales y la formación de zonas de libre comercio que confieran un mayor acceso de mercado a nuevos competidores.

Como los sistemas de preferencias comerciales unilaterales de los países desarrollados favorecen sobre todo a los productos primarios, por otra parte, el daño potencial para el conjunto de los países en desarrollo es reducido. La posible erosión de beneficios de los SGP tendrá como contrapartida la certidumbre del acceso a mercados, lo que significa una traslación del comercio internacional desde un régimen preferencial unilateral, siempre incierto y precario, a un régimen de aranceles bajos con base en la nación más favorecida (NMF), de carácter contractual.

Además, como resultado de las negociaciones arancelarias, el entendimiento sobre el artículo II.1:B,⁷ y las negociaciones agrí-

6. Este acuerdo, actualmente en su cuarta versión, brinda acceso preferencial a las exportaciones de países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) en los mercados de la Unión Europea.

7. El artículo II.1 B se refiere a las listas nacionales de concesiones que deben incluir, además del arancel aplicable consolidado correspondiente a la NMF, los demás derechos y cargas percibidos; éstos

colas, las listas de concesiones pactadas en la Ronda de Uruguay, tienen un formato nuevo y con mayor detalle que incluye varios elementos antes faltantes:

- el monto de los aranceles reducidos y el valor de las otras cargas y derechos;
- la indicación de si la mercancía está sujeta a la salvaguardia especial prevista para los productos agrícolas;
- los compromisos de reducción específicos en agricultura, así como la medida global de ayuda (apoyos internos a la producción), las subvenciones a las exportaciones y las condiciones de acceso (niveles mínimos o contingentes arancelarios);
- la consolidación del desmantelamiento de medidas no arancelarias.

Agricultura

El tema más conflictivo en las negociaciones multilaterales, y que las alargó en gran medida, fue el de la agricultura. Los resultados, aunque inferiores a las expectativas iniciales de muchas de las partes, representan un intento serio de incorporar a los bienes respectivos a las disciplinas del GATT. En cierta forma el establecimiento de una metodología común para medir la protección sectorial, así como el de un marco general para una liberación parcial paulatina, constituyen avances importantes que favorecerán el comercio internacional de productos agropecuarios en el largo plazo.

Junto con los compromisos sobre acceso a mercados, la ayuda interna y las subvenciones a la exportación, aceptados como los

quedarán consolidados a los niveles vigentes en la fecha establecida en el Protocolo de la Ronda de Uruguay.

elementos más relevantes para definir la liberación del comercio agrícola, se adoptó un acuerdo acerca de las medidas sanitarias y fitosanitarias. También se negociaron concesiones especiales para los productos tropicales, las naciones menos adelantadas y los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Si bien se trata de compromisos limitados y graduales frente a las medidas proteccionistas y de apoyo a la producción ligadas con el precio y la protección cuantitativa directa (cuotas, aranceles, ayuda financiera, subsidios, etc.), se deja amplio espacio para medidas indirectas y políticas de apoyo sectorial. Entre éstas se cuentan las acciones en favor de la infraestructura material y los servicios; la investigación y desarrollo científicos; la difusión del progreso técnico; la capacitación; la comercialización interna; la asistencia para la reestructuración productiva; los servicios de información, y el apoyo logístico a la exportación. Este tipo de acciones será cada vez más determinante para la competitividad internacional real de la agricultura.

Reducción arancelaria

Las negociaciones para incluir a la agricultura en las disciplinas del GATT, así como para abrir paso a un nuevo marco para la reforma del comercio sectorial y el avance hacia la liberación en el largo plazo, requirieron una metodología que permitiera medir los grados de apertura y protección.

La herramienta adoptada fue la "arancelización", es decir, la sustitución de la actual plétora de barreras no arancelarias en frontera por el equivalente de los aranceles. Los apoyos a la producción interna y los subsidios a las exportaciones de bienes agrícolas fueron objeto de compromisos separados; también se acordaron reducciones mínimas respecto a cada línea arancelaria.

Como resultado de la Ronda de Uruguay, los aranceles para los productos agrícolas se reducirán en forma gradual y con un escalonamiento diferencial según el grado de desarrollo nacional: 36% en seis años (1995-2001) en el caso de los países de-

C U A D R O 2

RONDA DE URUGUAY: PORCENTAJE DE REDUCCIÓN ARANCELARIA, POR PAÍSES Y GRUPOS DE PRODUCTOS

	Valor total (miles de millones de dólares)	PROMEDIO ARANCELARIO PONDERADO POR COMERCIO		
		Antes de la Ronda	Oferta	Reducción (%)
<i>Importaciones mundiales</i>				
Productos industriales				
De todo origen	736.8	6.4	4.0	38
De países en desarrollo	167.6	6.8	4.6	32
De países menos avanzados	2.1	8.3	6.7	19
Productos industriales excluyendo "textiles y vestido" y "peces y productos de la pesca"				
De todo origen	651.9	5.5	3.1	43
De países en desarrollo	125.2	4.7	2.6	45
De países menos avanzados	0.7	1.4	0.8	43
Importaciones por categorías industriales: (de todo origen)				
Todos los productos industriales	736.8	6.4	4.0	38
Textiles y vestido	66.4	18.3	12.4	20
Metales	69.4	3.7	1.4	62
Productos minerales y piedras preciosas	72.8	2.6	1.1	58
Maquinaria eléctrica	86.0	6.6	3.6	45
Cuero, caucho y calzado	31.7	8.9	7.1	20
Madera, pulpa, papel y muebles	40.6	3.5	1.5	57
Artículos manufacturados no especificados	76.1	5.4	2.7	50
Peces y productos de la pesca	18.5	6.1	4.8	21
Maquinaria no eléctrica	118.1	4.8	2.3	52
Químicos e insumos para fotografía	60.9	6.7	3.8	43
Equipo de transporte	96.3	7.4	5.8	22
Importaciones de:				
Productos de países en desarrollo	465.8	7.6	5.0	34
Productos tropicales industrializados	32.8	4.2	2.3	45
Productos derivados de recursos naturales	80.2	3.2	2.1	34

Fuente: GATT, *An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Economies* (MTN.TNC/W/122, MTN.GNC/W/30), 29 de noviembre de 1993.

RONDA DE URUGUAY: PORCENTAJE DE REDUCCIÓN ARANCELARIA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

<i>Importaciones por categorías industriales (de todo origen)</i>	<i>Valor total (miles de millones de dólares)</i>	PROMEDIO ARANCELARIO PONDERADO POR COMERCIO		
		<i>Antes de la Ronda</i>	<i>Oferta</i>	<i>Reducción (%)</i>
Todos los productos industriales	169.7	6.8	4.5	34
Textiles y vestido	33.2	14.6	11.5	21
Metales	24.4	2.7	0.9	67
Productos minerales y piedras preciosas	22.2	2.7	0.9	70
Maquinaria eléctrica	19.2	6.3	3.5	44
Cuero, caucho y calzado	12.2	8.1	6.6	19
Madera, pulpa, papel y muebles	11.5	4.6	1.7	63
Artículos manufacturados no especificados	10.9	6.5	3.4	48
Peces y productos de la pesca	10.6	6.7	5.2	22
Maquinaria no eléctrica	9.8	4.7	1.9	60
Químicos e insumos para fotografía	8.2	7.2	4.0	44
Equipo de transporte	7.6	3.8	3.2	18
<i>Importaciones</i>				
Productos de países en desarrollo	122.8	8.0	5.6	30
Productos tropicales industrializados	14.4	4.2	1.8	57
Productos derivados de recursos naturales	33.4	4.0	2.6	35

Fuente: GATT, *An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Economies* (MTN.TNC/W/122, MTN.GNC/W/30), 29 de noviembre de 1993.

sarrollados⁸ y 24% durante diez años (1995-2005) en el de las naciones en desarrollo, mientras que los países menos adelantados no se comprometieron a ninguna reducción obligatoria de aranceles.

Otras disposiciones sobre aspectos cuantitativos buscan armonizar las exigencias, en sí mismas contradictorias, de favorecer gradualmente un acceso más amplio a los mercados y garantizar las posiciones importadoras y exportadoras de los países actualmente deficitarios a fin de evitar trastornos traumáticos. Así, se establecen contingentes arancelarios de acceso mínimo, con tarifa baja, para los casos en que el acceso actual sea inferior a 3% del consumo interno; esos contingentes se ampliarán gradualmente a cinco por ciento.

Como complemento de los compromisos finales, en el acuerdo multilateral sobre agricultura se estableció una salvaguarda⁹ y una cláusula de "trato especial", la cual permite que un país restrinja la importación de ciertos productos hasta el final del período de aplicación bajo condiciones muy específicas.¹⁰ Un

8. Los períodos previstos suponen que el acuerdo entre en vigor el 1 de enero de 1995.

9. La cláusula de salvaguarda se aplica, en el caso de la agricultura, ante la existencia de precios de importación muy bajos (inferiores a determinado nivel de referencia), o bien, cuando la penetración de las importaciones aumente súbitamente y amenace a una o más industrias nacionales.

10. La aplicabilidad de esta cláusula más allá de los primeros seis años está todavía sujeta a negociaciones.

derecho especial de aplicar esa cláusula se reconoce a los países en desarrollo, para el caso de los productos agropecuarios que formen parte de su canasta alimentaria básica tradicional.

Reducción de la ayuda interna

Los compromisos de reducción de la ayuda a la agricultura se cuantifican con respecto a la medida global de la ayuda (MGA), referente a un sector o productos específicos. A lo largo del período de aplicación, la MGA deberá reducirse 20% en el caso de los países desarrollados (antes del año 2001) y 13.3% en el de las naciones en desarrollo (antes del año 2005), mientras que no hay compromisos por parte de los países menos adelantados.

El acuerdo agrícola no se limita a fijar compromisos de recorte y limitación del apoyo interno permitido, fijados en términos de aranceles equivalentes, sino que define las políticas de apoyo a la agricultura que se permiten o no y las agrupa en *verdes* (permitidas), *ámbar* (eliminación progresiva) y *rojas* (prohibidas).

Las políticas del casillero verde, en general, son aquellas acciones de ayuda interna que tienen un efecto "mínimo" o indirecto sobre el comercio internacional y no resentirán los compromisos de reducción. Tales políticas incluyen los servicios públicos de apoyo a la investigación y desarrollo, la infraestructura y la seguridad alimentaria, al igual que medidas de apoyo financiero directo a los productores, no vinculadas con la producción, como algunas formas de respaldo del ingreso de la pobla-

ción empleada en el sector agropecuario, la asistencia para ajustes estructurales y los pagos directos en el marco de programas ecológicos y de asistencia regional.

De este modo se mantiene un espacio bastante amplio para políticas de apoyo sectorial y de los ingresos, con gran potencial de influencia en la evolución de la oferta a mediano y largo plazos, en la marcha del progreso tecnológico, en el control de las migraciones y en el comportamiento de diversas variables sociales, demográficas, territoriales y ambientales. Hay otras medidas directas que están exentas de los compromisos de reducir la ayuda a la agricultura, pero no afectan a más de 5% del valor de la producción (10% en el caso de los países en desarrollo).

Reducción de los subsidios a la exportación

Probablemente en la práctica son más importantes los compromisos específicos de reducción de los subsidios de las exportaciones, cuyo uso desleal afecta directamente la competitividad de los productores nacionales. Tanto para el valor total de los recursos dedicados a los subsidios cuanto para la cantidad de exportaciones beneficiadas se acordaron techos máximos. El monto de las subvenciones en los países desarrollados tendrá que bajar 36% respecto al período base 1986-1990 durante los seis años del período de aplicación, en tanto que la cantidad de exportaciones subsidiadas deberá disminuir 21%. Las reducciones de los países en desarrollo equivaldrán a dos tercios de las aceptadas por las naciones desarrolladas, aplicables en el período de seis años (1995-2000), y no hay compromisos por parte de los países menos avanzados; empero, se prevé cierta flexibilidad condicionada en cuanto a las cantidades y los plazos referidos.

También en el caso de los subsidios a las exportaciones quedan exentas de compromisos diversas medidas de apoyo estructural a la producción exportable que no inciden de modo directo en el comercio internacional. Algunas de ellas, sin embargo, han adquirido creciente importancia y forman parte de las políticas en favor de la agricultura; con algunas excepciones, por ejemplo, no existen compromisos sobre el descenso de los costos de comercialización y transporte interno.

Habida cuenta de que la aplicación de los compromisos en la agricultura no será automática ni ajena a controversias, los negociadores fijaron también unas "cláusulas de paz" para facilitar la resolución amistosa de las querellas y la celebración de nuevas negociaciones después de cinco años, previo balance de la primera fase de aplicación de los acuerdos.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Como parte del arreglo multilateral en materia de agricultura, se pactaron varios compromisos en contra del uso discriminatorio y desleal de medidas sanitarias y fitosanitarias. Al tiempo que

se promueve la acción conjunta para armonizar y estandarizar tales medidas, se establecen algunos criterios como el de sólo permitir que se apliquen para proteger la salud de las personas, animales y plantas, con base en pautas y recomendaciones internacionales (cuando éstas existan). Las medidas sanitarias deben tener una justificación científica o provenir de decisiones coherentes, con criterios definidos para evaluar los riesgos y determinar los niveles apropiados de protección. El acuerdo establece también criterios específicos para la aplicación transparente de este tipo de medidas, como las exigencias de publicación de los reglamentos nacionales y establecimiento de servicios de información, y determina los procedimientos de notificación de quejas. Asimismo, se crea un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias como foro de consultas en la materia, análisis de asuntos que afecten el comercio, supervisión del proceso armonizador internacional y vinculación con otras organizaciones competentes.

Efectos en los países menos adelantados

Sin ayuda internacional urgente, se reconoció en las negociaciones, los países menos adelantados y en desarrollo importadores netos de alimentos resentirán el aumento previsto en los precios internacionales de esos productos básicos. Ante ello se acordaron las bases para instrumentar apoyos especiales que permitan promover y coordinar el suministro de ayuda alimentaria, las donaciones y la cooperación para el desarrollo agropecuario, incluso mediante programas de carácter financiero y macroeconómico administrados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Comité de Agricultura

Para dar seguimiento a los acuerdos en el sector agrícola, tanto respecto a los compromisos de apertura y liberación comercial cuanto a las decisiones especiales sobre países menos adelantados y en desarrollo, importadores netos de alimentos, se establece un comité específico.

Textiles y vestido

La incorporación final del GATT, aunque sea en forma paulatina, es el mayor logro en el sector de textiles y vestido, hasta entonces ya sujeto a toda clase de convenios *ad hoc* tipo bilateral y al Acuerdo Multifibras (AMF), cuya naturaleza proteccionista basada en rígidas limitaciones cuantitativas contradecía el espíritu liberal y ecuménico del GATT. El acuerdo sobre textiles y vestido representa un importante paso adelante, sobre todo desde un punto de vista cualitativo y, en cierta forma, político.

El cuadro 4 ilustra la desgravación arancelaria prevista a raíz de los compromisos logrados en la Ronda de Uruguay, desglosada

de acuerdo con los niveles arancelarios y el origen de las importaciones. El incremento del porcentaje de las importaciones que cubrirá menores aranceles tendrá efecto inmediato. Cabe destacar el descenso de 61 a 48 por ciento en la proporción de los textiles y el vestuario originario de países en desarrollo que pagaban, en promedio, aranceles de 10 a 25 por ciento antes de las negociaciones multilaterales.

C U A D R O 4

PERFIL ARANCELARIO DE LAS IMPORTACIONES DE TEXTILES Y VESTUARIO (PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES EN CADA NIVEL ARANCELARIO)

Nivel arancelario	IMPORTACIONES TOTALES ¹		IMPORTACIONES DE PAÍSES EN DESARROLLO ²	
	Antes de la Ronda	Oferta	Antes de la Ronda	Oferta
	Libre de impuestos	2	4	2
De 0.1 a 5	6	14	6	15
De 5.1 a 10	27	28	23	28
De 10.1 a 25	54	43	61	45
Más de 25	12	11	8	6

1. Total: 66 355 millones de dólares (100%). 2. Total: 33 223 millones de dólares (100%)

Fuente: GATT, *An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Economies* (MTN.TNC/W/122, MTN.GNC/W/30), 29 de noviembre de 1993.

Durante la Ronda de Uruguay, se logró establecer un marco metodológico general para transitar desde la regulación vigente hacia la liberación progresiva de los mercados internacionales de textiles y vestido, centrado en el establecimiento de aranceles equivalentes a las cuotas y otras barreras aplicadas mediante el AMF. El equivalente arancelario de las cuotas, medido como la diferencia de precio entre el producto sujeto a restricciones y el disponible en el mercado libre, se descompone en dos elementos: el efecto directo del arancel en el precio y el incremento adicional en éste a causa de la cuota consolidada.¹¹

Si bien se reconoce que algunos miembros pueden mantener restricciones adicionales, éstas deberán sujetarse al nuevo Acuerdo

11. La cuña o brecha precio-cuota de un producto es la diferencia entre el efecto del arancel y el de la cuota. En un producto con un arancel de 10%, por ejemplo, el efecto de éste se mide como el incremento en el precio ocasionado por el arancel (multiplicando el precio de mercado libre por 1.1); el incremento originado por la aplicación de la cuota se mide por la "arancelización" de la misma (por ejemplo si la diferencia entre el precio interno con cuota y uno libre es 20%, el precio se incrementa en 1.2; la brecha es de 9%, cociente del efecto cuota sobre el efecto del arancel). Una estimación del efecto cuota puede obtenerse por los precios de las licencias de exportación, por producto y destino, en el país emisor.

do General en el plazo de un año contado a partir de su entrada en vigor o suprimirse gradualmente antes del año 2005. Para los productos en que persistan las limitaciones en cada una de las etapas, se prevén mecanismos de aceleración de los coeficientes de crecimiento anual de las exportaciones (en ningún caso inferiores a los establecidos en el AMF para 1994), y de armonización de las normas técnicas, para evitar que se utilicen como barreras no arancelarias disfrazadas. También se prevé el posible mantenimiento de restricciones excepcionales en casos particulares y por lapsos cortos. Otra limitante para la liberación del comercio sectorial es la posible aplicación de las cláusulas de salvaguarda.

Integración

La integración del comercio de textiles y vestido al GATT, o sea la aplicación de las normas internacionales a ese intercambio (aranceles consolidados con base en la NMF y progresiva eliminación de cuotas bilaterales y restrictivas), se realizará en cuatro etapas para cubrir las tres grandes categorías de productos enlistados en el acuerdo (tejidos e hilados, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir).

En la primera etapa, cuyo inicio coincide con la entrada en vigor de los acuerdos multilaterales el 1 de enero de 1995, cada parte se compromete a integrar una serie de productos de la lista específica que represente al menos 16% de sus importaciones en 1990. Durante la segunda etapa, a partir del 1 de enero de 1998, se integrarán productos equivalentes a otro 17% de dichas importaciones. En la tercera etapa, desde el 1 de enero del año 2002, se añadirán productos correspondientes a otro 18%, mientras que el resto se integrarán a más tardar cuando termine el período de transición (1 de enero de 2005).

Todavía muchos productos textiles y del vestido quedarán sujetos a restricciones por varios años. Para impulsar el comercio internacional respectivo durante el período de transición, sin embargo, el acuerdo establece un mecanismo compensatorio. Así, en la primera etapa, cada país debe contar con un coeficiente de crecimiento de 16% en sus importaciones de productos aún no integrados (84% del valor total de las importaciones sectoriales en 1990), con respecto al nivel restrictivo actual del AMF. En la segunda etapa, dicho coeficiente debe ser de 25% y en la tercera de 27 por ciento.

Salvaguarda especial

El acuerdo sobre textiles comprende una salvaguarda específica de transición para los productos no integrados, cuya aplicación en cualquier etapa puede ser hasta por tres años, no prorrogables, o hasta que el producto se integre al GATT. Tal salvaguarda se aplicaría a cualquier exportador si se demuestra que las importaciones de un producto aumentaron tanto que origi-

nan o amenazan causar daño grave a la producción del país comprador, o bien si hubo un incremento desmesurado de las exportaciones procedentes de un determinado país vendedor. Al efecto, se considera el funcionamiento de un órgano supervisor de los textiles que examinaría la aplicación de las salvaguardas.

Elusión

Frente a la posible evasión de compromisos mediante la reexpedición, desviación, omisión, o falsificación de documentos oficiales, el acuerdo sobre textiles y vestido incluye disposiciones especiales que buscan garantizar un comercio leal, equitativo y no discriminatorio. Si una parte contratante no cumpliera el crecimiento anual aplicable a los contingentes, por ejemplo, el Órgano de Solución de Controversias del Consejo de Comercio de Mercancías que se crea como parte de la OMC podría autorizar un ajuste del coeficiente.

Trato especial

El acuerdo sectorial prevé, además, un trato especial para determinadas categorías de países: los que no eran miembros del AMF desde 1986, los nuevos exportadores, los pequeños abastecedores y los menos adelantados.

Primer paso en la liberación de los servicios

Acuerdo sobre el comercio de servicios

Como parte de los esfuerzos por integrar los servicios al marco multilateral del comercio, se buscó establecer un conjunto de principios con normas claras, transparentes y confiables para regular el intercambio y señalar la base para su liberación progresiva. El acuerdo respectivo consta de tres elementos principales:

- un marco general de las obligaciones básicas de todos los países miembros;
- las listas de compromisos nacionales específicos, con miras a una gradual liberación, y
- varios anexos referentes a la situación especial de distintos servicios (el movimiento de mano de obra, el transporte aéreo, las actitudes financieras y las telecomunicaciones).

Las modalidades de prestación y el trato NMF

Al igual que en el comercio de bienes, las transacciones internacionales de servicios que se pretende liberar se regirán por el principio general de otorgamiento del trato de NMF. Este último

se define en relación con las cuatro modalidades de prestación posibles, según el lugar y la forma en que se dé o reciba el servicio (cuadro 5).

De este modo se establece la obligación básica de otorgar a los servicios y sus proveedores originarios de cualquier parte contratante un trato no menos favorable que el concedido a los de cualquier otro país. No obstante, al reconocerse que puede ser imposible brindar el trato de NMF a todos los servicios, se prevén exenciones específicas que figuran en un anexo que se revisará al cabo de cinco años (en el año 2000). Los servicios excluidos de la liberación y apertura, inscritos en una lista negativa.¹² no podrán quedar exentos del trato de NMF por más de diez años (hasta el año 2005).

C U A D R O 5
MODALIDADES DE PRESTACIÓN COMERCIAL DE SERVICIOS^a



1. Comercio transfronterizo:
Suministro de un servicio desde el territorio de un país miembro al territorio de otro país miembro. Los servicios telemáticos son un ejemplo de este tipo de modalidad en que el servicio se traslada de un lugar a otro.

2. Consumo en el extranjero:
Suministro de un servicio en el territorio de un país miembro a un consumidor de otro país miembro. Los servicios turísticos son un ejemplo de este tipo de modalidad en que el consumidor se traslada para recibir el servicio en otro lugar.

3. Presencia comercial:
Suministro de un servicio a través de la presencia de entidades proveedoras de servicios de un país miembro en el territorio de otro país miembro. Los servicios bancarios son un ejemplo de este tipo de modalidad en que el servicio se presta en otro lugar mediante el establecimiento de una presencia comercial (filial, oficina de representación, agente o concesionario, etc.).

4. Desplazamiento de personas físicas:
Suministro de un servicio por personas físicas de un país miembro en el territorio de otro país miembro. Los servicios profesionales, de consultoría o proyectos de construcción son ejemplos de esta modalidad en que el prestador del servicio es el que se traslada.

a. Conforme el texto del Acuerdo de Comercio sobre Servicios (GATS).



Como excepción al trato de NMF por razones de integración económica entre varias partes contratantes, el acuerdo sobre servicios contiene disposiciones análogas a las del artículo XXIV del GATT,¹³ los proyectos de integración deben tener una amplia cobertura sectorial sustancial y evitar, en lo esencial, cualquier discriminación entre las partes.

12. Por contraste con las denominadas listas positivas que conformaron tradicionalmente los acuerdos comerciales entre países o grupos de países, en las cuales se indicaban los rubros sujetos a liberación recíproca o trato preferencial.

13. Este artículo, en vigor desde el 30 de octubre de 1947, se refiere al ámbito territorial de aplicación, el comercio fronterizo y las uniones aduaneras y zonas de libre comercio. En él se puntualiza que las

Prescripciones sobre reglamentación nacional

En el campo de los servicios, las barreras al libre comercio internacional se hallan más en las reglamentaciones nacionales o su ausencia que en las medidas proteccionistas clásicas en frontera. Por ello, el acuerdo sectorial se refiere a las reglamentaciones nacionales en forma directa y adopta algunos criterios generales y específicos:

- aplicación transparente con obligaciones concretas en materia de publicación de leyes y ordenamientos involucrados;
- revisión rápida de las decisiones administrativas sobre suministro de servicios;
- armonización progresiva de las leyes y los reglamentos pertinentes,
- fomento de la participación de los países en desarrollo, por vía de la negociación de compromisos sobre acceso a tecnología, canales de distribución y redes de información;
- empleo de criterios con aceptación internacional para el reconocimiento de títulos académicos para el otorgamiento de autorizaciones, certificaciones o licencias para la prestación de servicios;
- prevención de abusos por parte de proveedores monopolis-

provisiones del GATT se aplicarán a todos los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes y a los territorios que sean aceptados por solicitarlo tras su independencia de partes contratantes (conforme al artículo XXVI), o por haber cumplido el proceso de adhesión (artículo XXXIII) sin que ello sea un impedimento para la formación y operación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras. Se prohíbe que en éstas se establezcan, frente a terceros, barreras al comercio mayores que las existentes entre sus miembros antes de su integración comercial. La aceptación de que un grupo de territorios aduaneros constituyen una unión aduanera o una zona de libre comercio se basa en la eliminación de los aranceles y otras regulaciones restrictivas al comercio entre ellos. Sin embargo, se permiten excepciones con respecto a ciertas restricciones cuantitativas (artículo XI), las salvaguardas por razones de balance de pagos (artículo XII), las restricciones cuantitativas no discriminatorias (artículo XIII) y los acuerdos sobre tipo de cambio (artículos XIV y XV). Otras excepciones (artículo XX) se refieren a la moral pública, el comercio de metales y la protección de la salud humana, los animales y las plantas, se consideran necesarias para asegurar el cumplimiento de legislaciones nacionales no discrepantes con el GATT en materia de protección de patentes, marcas y propiedad de reproducción; prevención de prácticas desleales; protección de valores artísticos, históricos o arqueológicos; conservación de recursos naturales; obligaciones de otros acuerdos intergubernamentales sobre productos determinados; restricciones a las exportaciones de bienes esenciales y garantía de abastecimiento interno de productos básicos. En las uniones aduaneras, además, las partes aplicarían los mismos aranceles y restricciones frente a los productos de terceros.

tas, como en el caso de algunos servicios públicos, y obligación de celebrar consultas para eliminar prácticas comerciales restrictivas;

- eliminación de las restricciones a los pagos y transferencias internacionales, aunque se considera el posible establecimiento de ciertas restricciones temporales y no discriminatorias en caso de dificultades en la balanza de pagos, y
- revisión de las disciplinas sobre subsidios, a fin de que no tengan efectos distorsionadores sobre el comercio de servicios.

Acceso a los mercados y trato nacional

Las obligaciones en materia de acceso a los mercados y trato nacional no son de carácter general, sino que se definen con base en los compromisos estipulados en las listas nacionales. Cada parte contratante otorgará a los servicios y proveedores de otras partes un trato no menos favorable que el previsto de acuerdo con las limitaciones y condiciones asentadas en su lista. Al igual que en el caso del trato de NMF, el acceso a los mercados y el trato nacional se definen según cada servicio y modalidad específica de prestación.

El acuerdo sectorial prevé acciones específicas con miras a la desmonopolización y desregulación de los mercados nacionales de servicios, así como al cumplimiento del trato nacional para los proveedores extranjeros.

Sin embargo, en razón de lo complejo y delicado de ello, se acepta la posibilidad de que exista un trato diferenciado entre los proveedores nacionales y los de otras partes contratantes, siempre y cuando las condiciones de competencia no se modifiquen a favor de los primeros. La cautela en los compromisos de liberación se aprecia, sobre todo, en servicios estratégicos como los financieros y las telecomunicaciones.

Hay otras disposiciones antimonopolistas sobre el acceso a los mercados que tienen por objeto eliminar gradualmente las medidas que limitan el número de proveedores, el valor de las transacciones de servicios y el personal empleado. Asimismo, mediante mecanismos de revisión y negociaciones, se busca suprimir las restricciones acerca de los tipos de empresas suministradoras de un servicio y la participación extranjera en el capital.

En el acuerdo se plantea la celebración de nuevas rondas de negociaciones y, luego de tres años de vigencia, se pretende revisar en 1998 los compromisos de las listas nacionales; si no es necesario modificarlos, se entablarían negociaciones a petición de las partes interesadas para acordar ajustes compensatorios.¹⁴

14. De no llegarse a un acuerdo sobre tales ajustes compensatorios, incluso, el acuerdo prevé una etapa de arbitraje para establecer las compensaciones.



El acuerdo tiene tres aspectos centrales: el establecimiento de una protección amplia y uniforme para cada una de las categorías principales de derechos sobre la propiedad intelectual; los procedimientos que se deben asentar en las distintas legislaciones nacionales para el ejercicio efectivo de tales derechos, y los mecanismos de solución de las controversias

Solución de controversias

En la parte quinta del acuerdo se establecen disposiciones institucionales específicas para el comercio de servicios, así como para las consultas y solución de diferencias. Se instituye un Consejo de Servicios con responsabilidades derivadas de decisiones ministeriales.

Anexos sobre servicios específicos

i) Movimiento de mano de obra. En este aspecto se negociaron compromisos concretos para favorecer el suministro temporal transfronterizo de servicios con un alto componente de mano de obra calificada. Tales compromisos no se aplican a medidas que afecten de modo permanente la ciudadanía, la residencia o el empleo de las personas físicas.

ii) Servicios financieros. En este campo, correspondiente sobre todo a la actividad de bancos y aseguradoras, se asumen compromisos en materia de derechos de monopolio, comercio transfronterizo de pólizas de seguro y reaseguro, transferencia de datos financieros, presencia comercial e ingresos de personal extranjero. Las disposiciones acerca del trato nacional se refieren expresamente al acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas, así como a los medios oficiales de financiamiento y refinanciamiento. También se adoptan acuerdos en materia de afiliación, participación y acceso a instituciones de autorregulación, bolsas de valores, mercados de futuros y organismos de compensación; se estipula el derecho de las partes a tomar medidas cautelares para proteger a los inversores, depositantes y tenedores de pólizas, al igual que para garantizar la integridad y estabilidad del sistema fi-

nanciero, y se prevé la posibilidad de que los países firmantes puedan contraer compromisos por métodos diferentes, con un régimen de NMF, y revisar sus compromisos y exenciones a los seis meses de entrada en vigor del acuerdo.

iii) Telecomunicaciones. El anexo de este subsector se refiere al acceso y uso de las redes y servicios públicos. Se acuerda la concesión respectiva por una parte a otra en términos razonables y no discriminatorios para permitir el suministro de cualquier servicio consignado en su lista. Las condiciones para el uso de las redes públicas se limitan a las necesarias para salvaguardar las responsabilidades de sus operadores, proteger la integridad técnica de la red y cuidar que los proveedores extranjeros no suministren servicios sin arreglos y compromisos específicos.

iv) Transporte aéreo. Con respecto a esta actividad, incluidos los servicios de reserva electrónica y reparación y mantenimiento de aeronaves, se acordó evaluar el acuerdo correspondiente cada cinco años. De éste se excluyen los derechos de tránsito y las actividades vinculadas directamente que puedan afectar las negociaciones mediante convenios bilaterales sobre servicios aéreos que confieren derechos de aterrizaje. El funcionamiento del acuerdo en este campo implica una mayor coordinación de actividades entre instituciones oficiales como la Organización de Aviación Civil Internacional.

Inversiones relacionadas con el comercio

Las decisiones multilaterales sobre inversiones relacionadas con el comercio, cuyo propósito básico es equiparar cada vez más a los inversionistas extranjeros con sus contrapartes públicas y

privadas en cualquier país, pueden restringir en exceso la libertad de los gobiernos de los países en desarrollo para formular sus políticas económicas. Tal es el caso de la prohibición de ciertas medidas, como la exigencia de que las empresas compren determinadas cantidades de productos de origen nacional,¹⁵ y las que limitan el valor o volumen de compras externas de las empresas en relación con su volumen de exportación.¹⁶ Estas medidas deben notificarse de inmediato y eliminarse en un plazo de dos años para los países desarrollados, cinco para las naciones en desarrollo y siete para los países menos adelantados.

El acuerdo sobre inversiones relacionadas con el comercio, que incluye una lista ilustrativa de medidas vetadas, es congruente con la Convención Internacional sobre Solución de Disputas en Materia de Inversiones¹⁷ y con las regulaciones acerca del arbitraje respectivo de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Comercial Internacional.

Si bien el acuerdo negociado no incluye disposiciones referentes a las políticas en materia de inversiones y competencia en su sentido más amplio, se prevé un estudio ulterior para determinar si debe complementarse con ellas. En estos aspectos, como en otros de creciente importancia en la agenda comercial internacional, se han generado compromisos más estrictos en el marco de acuerdos bilaterales o entre grupos de países. Tal sería el caso de los arreglos sobre inversiones en el Tratado Libre Comercio de América del Norte¹⁸ y los acuerdos bilaterales de Estados Unidos con varios países.¹⁹

Las medidas sobre el binomio comercio-inversión han tenido un papel prominente en las estrategias de industrialización exportadora de los países del este de Asia y forma parte, por lo general, de las estrategias económicas de los países relativamente atrasados (incluidos los de Europa en el siglo XIX). La elimina-

15. Las prescripciones acerca del contenido nacional figuran en el artículo III.

16. Las disposiciones en materia de nivelación de comercio y prohibición de restricciones cuantitativas se encuentran en el artículo XI.

17. Firmada en Washington el 18 de marzo de 1965.

18. En vigor desde 1 de enero de 1994.

19. Un ejemplo de este tipo de acuerdos es el convenio recíproco de promoción y protección de las inversiones suscrito con Jamaica en febrero de 1994 que cubre los aspectos de restricciones cuantitativas y trato nacional en el comercio; atribuye el trato nacional y el de NMF a las inversiones recíprocas, salvo en aquellos sectores expresamente excluidos en una lista negativa; establece la mutua protección y seguridad de las inversiones; elimina la aplicación de criterios de comportamiento las inversiones externas y prohíbe la expropiación o nacionalización forzosa, salvo en casos de interés público y siempre que sea no discriminatoria, justificada y compensada. En este acuerdo-tipo se establece también la libre transferencia al exterior de las utilidades de las inversiones, los ingresos provenientes de las inversiones, los ingresos de expropiaciones o nacionalizaciones, los pagos por contratos (incluyendo amortizaciones e intereses), y los productos de la venta o liquidación de las inversiones externas.

ción de dichas medidas en un plazo relativamente corto, junto con la escasa diferenciación entre los países en desarrollo y los menos desarrollados, contrasta con los plazos más largos para la liberación del comercio internacional de textiles, vestido y productos agropecuarios, renglones claves para el despegue exportador de las naciones menos adelantadas.

Propiedad intelectual

Otro saldo innovador de la Ronda de Uruguay es el acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio concerniente también a la falsificación de mercancías, pues se trata de un primer esfuerzo por concertar una reglamentación internacional de esos derechos que han sido objeto de tortuosas negociaciones incluso bilaterales. El acuerdo tiene tres aspectos centrales: el establecimiento de una protección amplia y uniforme para cada una de las categorías principales de derechos sobre la propiedad intelectual; los procedimientos que se deben asentar en las distintas legislaciones nacionales para el ejercicio efectivo de tales derechos, y los mecanismos de solución de las controversias.

Nivel sustancial y uniforme de protección

Tras reconocer la obligatoriedad de las convenciones internacionales existentes en la materia,²⁰ el acuerdo establece la aplicación de los principios básicos del GATT sobre:

- *el trato nacional*, toda vez que se concede a los extranjeros originarios de partes contratantes un trato no menos favorable que a los nacionales en cuanto al registro y protección de la propiedad intelectual. En materia de marcas, por ejemplo, se prohíbe el requisito de que las extranjeras se utilicen junto con las nacionales;
- *la cláusula de la nación más favorecida*, pues se establece que las concesiones en este campo de un país a otro se deben generalizar para todos los miembros del GATT (aun cuando el trato respectivo sea más favorable que el otorgado a los nacionales);
- *los distintos tipos de propiedad*, tanto para incluir los tradicionales derechos de autor y las patentes internacionales, cuanto para reglamentar los derechos sobre la propiedad "integrada" en productos. Así, por ejemplo, los programas de cómputo se consideran como si fueran obras literarias en virtud del Conve-

20. Entre ellas figuran la Convención de Berna para la protección de obras artísticas y literarias (revisada en París en 1971), la Convención de París (1967) sobre la protección de la propiedad industrial y el Tratado de Washington acerca de la propiedad intelectual de circuitos eléctricos integrados (abierto a firma en mayo de 1989). En el cumplimiento de estas convenciones interviene la Organización Mundial de Propiedad Intelectual.

nio de Berna, al igual que las grabaciones musicales y las películas cinematográficas. Se reconoce también el derecho a proteger las denominaciones geográficas, los modelos industriales, las invenciones de productos o procesos en casi todos los campos de la tecnología, los secretos técnicos y los conocimientos con valor comercial. El cuadro 6 resume los tipos de propiedad protegida y los plazos generales convenidos;

C U A D R O 6

PROTECCIÓN A LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA RONDA DE URUGUAY: TIPOS Y PLAZOS

Tipo de propiedad protegida	Plazo mínimo de protección
Derechos de autor (incluyendo además de las obras literarias a los programas electrónicos, las grabaciones de sonido, las películas cinematográficas, etc.)	20
Derechos de intérprete, ejecutante o productor de grabaciones de sonido	50
Dibujos y modelos industriales	10
Patentes sobre invenciones y procedimientos	20
Esquemas de trazado de circuitos integrados	10

Fuentes: GATT, *Acta Final de la Ronda de Uruguay*, diciembre de 1993.

- *los derechos de arrendamiento* sobre distintas modalidades de propiedad intelectual, tema en que se acordó una importante adición a las normas existentes; a las marcas de fábrica, comercio o servicio que adquieran una popularidad notoria en un país se les confiere protección adicional y se reglamenta el uso de ellas y la duración de su protección y licencia o de la cesión de las mismas.

- *las excepciones aplicables*, en el caso de los inventos cuya explotación podría prohibirse por razones de seguridad o moralidad, y

- las reglamentaciones específicas para la medicina, la cirugía y la biotecnología.

Legislación nacional y ejercicio de la protección

El acuerdo sobre servicios también establece la obligación de los gobiernos de hacer cumplir las normas estipuladas por medio de la adecuación de sus legislaciones nacionales, con procedimientos claros y eficaces para sancionar las prácticas anti-competitivas (incluso con castigos penales para los casos más graves de falsificación o usurpación dolosa de marcas de fábrica o derechos de autor con fines comerciales).

Los países en desarrollo tendrán un plazo de adecuación de cin-

co años y los menos adelantados uno de once, pero desde el principio deberán aceptar la presentación de solicitudes de patentes para productos farmacéuticos y agroquímicos.

Acuerdos sobre prácticas comerciales

Subvenciones y medidas compensatorias

El concepto novedoso de subvenciones específicas, únicas reglamentadas en el acuerdo respectivo, alude a las que una empresa o sector puede obtener bajo ciertas condiciones por parte de las autoridades económicas gubernamentales. Al igual que en el caso de las inversiones, el espíritu del acuerdo sobre subvenciones parece dificultar o proscribir precisamente aquellas medidas de política industrial que, como lo reconoce casi toda la comunidad académica internacional, han sido y pueden ser decisivas para el fomento de la industrialización tardía.

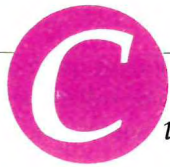
Así, se prohíben las subvenciones vinculadas con los resultados de exportación y el uso de productos nacionales. En comparación con el acuerdo sobre inversiones, sin embargo, las excepciones en favor de los países más pobres son de mayor envergadura. Las economías en transición y los países con un producto por habitante menor de 1 000 dólares anuales se encuentran exentos de esa prohibición, en tanto que los demás países en desarrollo deben acatarla en un plazo de ocho años desde la entrada en vigor del acuerdo.

Otra categoría es la de subvenciones "recurrentes", de carácter más general y sin ligas con las exportaciones. Si estas subvenciones alcanzan una magnitud importante (más de 5% del valor del producto), el país importador puede quejarse y la responsabilidad de la defensa recae en el exportador que deberá intentar probar que no se perjudica al país demandante.

Una tercera categoría es la de subvenciones "no recurrentes", las cuales se pueden admitir porque apoyan específicamente a las actividades de investigación y desarrollo, la reestructuración industrial y la asistencia para regiones rezagadas de un país. Desde luego, estas subvenciones también influyen en la competitividad internacional en el mediano y largo plazos; además, constituyen uno de los ejes más importantes de las políticas industriales de los países desarrollados. En cambio las naciones en desarrollo, con unas cuantas excepciones, no tienen los medios financieros ni la capacidad administrativa necesarios para aplicarlos.

Salvaguardas

Aun cuando se reconoce la legitimidad de las cláusulas de salvaguarda, también se exige que tengan un carácter temporal (cuatro años como máximo y ocho en casos especiales), disminuyan progresivamente (deben empezar a liberarse tras un año



Cualquier evaluación cabal de la Ronda de Uruguay del GATT, en suma, no puede desconocer el carácter parcial y en cierta forma sesgado del avance obtenido, lo que dificulta establecer un equilibrio claro de los resultados desde la perspectiva de América Latina

de aplicación) y se apliquen sólo en caso de perjuicio probado grave para el país importador. También se estableció un principio de gran importancia en las condiciones actuales del comercio internacional: toda limitación "voluntaria" de las exportaciones deberá eliminarse en un plazo de cuatro años. Asimismo, se acordaron plazos y condiciones más favorables para los países en desarrollo.

Acuerdos "técnicos"

Como se pudo apreciar en el caso de la agricultura y en el de los textiles y vestido, uno de los propósitos centrales de los negociadores fue reducir al mínimo la aplicación discrecional de las normas técnicas, a menudo utilizadas como barreras no arancelarias encubiertas. En la Ronda de Uruguay se avanzó en la reglamentación y limitación de dichas normas, en particular las referentes al *dumping* y el origen de los productos, de acuerdo con el principio jurídico universal de la presunción de inocencia del acusado antes de que la culpa resulte probada. La responsabilidad de ofrecer las pruebas, sin las cuales las restricciones por lo general no se pueden aplicar, recae en el país im-

portador; antes de proceder, éste deberá adoptar procedimientos claros y transparentes para demostrar sus derechos ante el foro internacional.

En la práctica, sin embargo, el programa de armonización de las normas de origen aún está por iniciarse. Con apego a los principios generales de objetividad, comprensibilidad y previsibilidad, el programa debería durar tres años y será coordinado por el Comité de Normas de Origen del GATT, con el apoyo técnico del Consejo de Cooperación Aduanera.

Solución de diferencias

El sistema de solución de diferencias tiene enorme importancia para el funcionamiento práctico de los acuerdos multilaterales. Durante la reunión de Montreal en 1988 hubo algunos avances, pero los nuevos acuerdos logrados en la Ronda de Uruguay apuntan hacia el establecimiento de normas más expeditas que aseguren una aplicación más automática. En caso de controversias, la primera etapa prevé una ronda de consultas bilaterales con un plazo máximo de tres meses desde el inicio de la demanda por parte de un país.

De persistir el conflicto, se establecería un grupo especial formado normalmente por tres expertos de terceros países. Las partes procurarán ponerse de acuerdo sobre el mandato y la composición del grupo especial, pero si no es posible decidirá el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. El acuerdo detalla el funcionamiento, las obligaciones y los plazos de la actividad de los grupos especiales, así como los procedimientos de apelación, con vistas a la resolución definitiva de las controversias en unos cuantos meses.

Armonización y coordinación de políticas

En el acuerdo se establece un Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales para contribuir a una formulación más clara de las mismas, de suerte que se augura una creciente estabilidad de los tipos de cambio, una mayor coherencia entre las políticas económicas nacionales y la cooperación de la OMC con las instituciones de Bretton Woods.

Aspectos institucionales

El órgano rector supremo de la OMC será la Conferencia Ministerial, la cual se reunirá por lo menos una vez cada dos años, mientras que las funciones de seguimiento, supervisión y aplicación de los acuerdos y decisiones de la Conferencia estarán a cargo del Consejo General

La sustitución de la secretaría del GATT por la OMC puede tener efectos sobre otras instituciones multilaterales con mandatos

específicos en aspectos del comercio internacional, como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), el Centro de Comercio Internacional (CCI) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

Vale también señalar la relevancia de los cambios institucionales internos, ya que las partes contratantes, sobre todo los países en desarrollo, tendrán que instrumentar ajustes en su estructura jurídica, regulatoria y administrativa en un conjunto de materias relacionadas con el comercio internacional.

Efecto previsible de los acuerdos

En la reducción arancelaria no cuenta tanto la baja porcentual del gravamen sino la del precio interno, arancel incluido, en el país importador. Es decir, lo más importante no es la amplitud ni el porcentaje de la desgravación en general, sino la baja efectiva de aranceles elevados con gran importancia para el comercio de ciertos productos.

Desde una perspectiva global que considere sólo el aspecto macroscópico de la reducción de aranceles, los resultados de la Ronda de Uruguay son relativamente desfavorables para los países en desarrollo. Ello se debe sobre todo al alto nivel de aranceles que permanece en las naciones desarrolladas para dos categorías de productos muy importantes para los exportadores de aquellos países: textiles y vestido, y pescado y productos del mar.

En términos relativos los resultados son aún más desfavorables para las naciones menos adelantadas, toda vez que la apertura y el descenso de la protección efectiva erosionan las preferencias arancelarias que reciben ahora en diversos sectores.

Respecto al sector de textiles y vestido, sin embargo, la modificación de los aranceles representa sólo una parte de los resultados de la Ronda de Uruguay. No es la más importante, ya que en el acuerdo sectorial se prevé la eliminación paulatina de las actuales barreras no arancelarias y en especial de las cuantitativas.

En varios estudios se sostiene que los expertos de textiles y vestido (en particular los menos favorecidos ahora en cuanto al acceso a mercados), junto con los consumidores tanto de las naciones desarrolladas como de los países en desarrollo, obtendrán ganancias importantes con la superación del AMF, aunque el marco resultante continúe lejos por mucho tiempo de una liberación completa.

En el sector agrícola, donde se prevén también importantes disminuciones de las barreras no arancelarias, los resultados de la Ronda de Uruguay augurarían un aumento de los precios internacionales de algunos productos, sobre todo los cereales, y un crecimiento global de las exportaciones de los países en desarrollo. Sin embargo, en los casos de algunos de los productos

tropicales claves para muchas de las naciones menos desarrolladas, subsisten discrepancias y esquemas de excepción que ameritan nuevas negociaciones en el futuro (como en los casos del azúcar y el banano).

También se debe considerar que muchos de los países más pobres son importadores netos de alimentos y resultarían afectados por el aumento de precios, a pesar de los mecanismos de compensación previstos en los acuerdos multilaterales.

Con respecto a las subvenciones a las exportaciones agropecuarias de los países desarrollados y su efecto en los mercados mundiales, algunos datos agregados del propio GATT son elocuentes: los subsidios llegaron a 16 400 millones de dólares, lo que hizo posibles exportaciones por cerca de 100 000 millones.

Los países más pobres, por definición sin excedentes o saldos positivos provenientes de exportaciones, la industria o los servicios, no pueden competir en ese terreno con los países desarrollados. Las reducciones parciales y graduales previstas en el acuerdo sobre agricultura tendrán un efecto difícil de medir, pero no parece que cambiarán en forma sustancial, cuando menos en el corto plazo, la realidad distorsionante del comercio internacional de productos agropecuarios.

Estudios más ambiciosos para medir los efectos sinérgicos dinámicos globales de la Ronda de Uruguay, tomando en cuenta el esperado impulso de la inversión y el progreso técnico, parecen arribar a previsiones preliminares modestas respecto al efecto en el crecimiento del PIB mundial (unas cuantas décimas de punto al año). Sin embargo, ello representaría cientos de miles de millones de dólares anuales y un efecto acumulativo en el largo plazo.

Además, en el balance global de los resultados de las negociaciones multilaterales debe justificarse el desvanecimiento, al menos temporal, del fantasma de la guerra comercial generalizada con consecuencias potenciales devastadoras.

Cualquier evaluación cabal de la Ronda de Uruguay del GATT, en suma, no puede desconocer el carácter parcial y en cierta forma sesgado del avance obtenido, lo que dificulta establecer un equilibrio claro de los resultados desde la perspectiva de América Latina. Los objetivos iniciales previstos en la declaración de Punta del Este, al igual que los criterios de evaluación acordados en Montreal a la mitad del período de las negociaciones, no se reflejan plenamente en los acuerdos finales.

Más que intentar una medición rigurosa de los beneficios o perjuicios previsible, es menester subrayar que los compromisos globales pactados en la Ronda de Uruguay no dejan espacio a posiciones de aislamiento o apatía en el foro multilateral naciente. Los compromisos asumidos obligan, en particular a los países todavía en tránsito por procesos de ajuste, a enfocarse en las oportunidades abiertas mediante la asignación de un papel todavía más estratégico al sector externo. 