

De los acuerdos del Gatt a la Organización Mundial del Comercio. Implicaciones para América Latina



Orlando Gutiérrez Rozo*

Introducción

Los llamados nuevos temas que se abordaron en la Ronda Uruguay del Gatt (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) iniciada en 1986 y concluidas en 1994, tenían el propósito de liberalizar aún más el comercio. Los desarrollos alcanzados en la economía mundial plantearon la necesidad de ir más allá de los asuntos referentes al comercio de mercancías, para abordar aspectos relacionados con

los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones. Estas nuevas áreas reflejan los pilares en los cuales se venía apoyando la acumulación de capital, adquiriendo ellos un papel preponderante no sólo para el crecimiento de las economías más desarrolladas sino también para coadyuvar en el desentramamiento que la tasa de ganancia mostraba desde las manifestaciones de crisis que se evidenciaron a partir de 1971 en el sistema económico internacional.

El escaso peso de las economías en desarrollo dentro de la producción mundial y, consecuentemente, el limitado poder de negociación que los gobiernos de estos países presentaron en dicha ronda de negociaciones, condujeron a que fueran los países industrializados los que resultaran gananciosos a la hora de firmar el acta final. La constitución de la Organización Mundial del Comercio (OMC) condujo a una institucionalidad internacional en torno a la cual se regularon

* Economista. Profesor Asociado del Departamento de Gestión Empresarial, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia. Magister en Economía del Desarrollo, ISVE, Napoli (Italia) Candidato a doctor en ciencias económicas de la Universidad Complutense de Madrid (España). E-mail: ogutierr@bacata.usc.unal.edu.co.

las relaciones económicas mundiales de finales de siglo, a través de compromisos y normatividades que virtualmente perpetúan las ventajas de los países ricos y subordinan a los de menor desarrollo, so pena de quedar excluidos del mercado mundial.

Este último punto de vista es el que se pretende sustentar en el presente artículo, para lo cual el análisis se estructura en secciones que parten inicialmente de una breve nota histórica y de contexto general sobre la aparición del Gatt, seguido de una concisa presentación de los principios que están en la base del Acuerdo desde su constitución y continuando con la presentación de las tendencias del comercio internacional previas a la conformación de la OMC. Las secciones subsiguientes abordan en tono de debate tanto los acuerdos más generales como los temas referentes a servicios, propiedad intelectual y, finalmente, el asunto relacionado con las inversiones extranjeras.

El camino inicial del Gatt

En el ámbito de las relaciones económicas internacionales, las instituciones del Bretton Woods de 1944 fueron concebidas como los instrumentos de administración y desarrollo de un multilateralismo que debería contribuir, conjuntamente con la Organización de las Naciones Unidas (ONU), al restablecimiento de la paz mundial de posguerra, a la consecución de una situación económica donde fuese posible abandonar los arreglos preferenciales entre países y a avanzar en una senda que dejase atrás las tensiones políticas y las secuelas económicas adversas de los años treinta. Así, fueron tres los organismos básicos que se idearon para cumplir papeles bien específicos: el Fondo Monetario Internacional (FMI) cuyas tareas debían orientarse hacia la asistencia de aquellos países que afrontasen dificultades en su balanza de pagos. El Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (hoy Banco Mundial, BM) cuya labor estaba encaminada en principio a la reconstrucción de las economías europeas de posguerra y más adelante a la financiación de proyectos y programas relacionados con el desarrollo de las naciones adherentes y, finalmente, la Organización del Comercio Internacional (OCI) con un acuerdo transitorio como lo fué el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (Gatt), el cual sólo funcionaría en tanto no se perfeccionase la OCI. Al no obtenerse la aprobación de este último organismo –principalmente por la negativa de hecho de los Estados Unidos– el Gatt se convirtió en el fundamento institucional y orga-

nizativo del comercio mundial y, por consiguiente, en el espacio real de las negociaciones arancelarias.

Apuntar a la liberalización mundial del comercio se constituyó en el objetivo último del Gatt, guiada esta pretensión por las reducciones arancelarias y bajo una concepción fincada en las consideraciones neoclásicas del comercio internacional. El supuesto tradicional de las ventajas comparativas en su formulación más tradicional del teorema que postula los intercambios de mercancías como el resultado de la especialización de las naciones en la producción de bienes, de acuerdo con la diferente dotación en factores (modelo Heckscher Ohlin del comercio internacional), condujo en el Gatt a considerar que con la supresión de las barreras tarifarias se tendería a fortalecer el sector industrial y su comercio, a tiempo que se procuraría una redistribución de los recursos a escala internacional.

De esta manera, las reducciones arancelarias se constituyeron en el eje de las negociaciones comerciales adelantadas en los diferentes foros o rondas que se llevaron a cabo en los marcos del Acuerdo¹, por lo que es usual atribuir a sus resultados la liberalización de las economías y el crecimiento del comercio mundial. Las circunstancias que rodean tanto el aumento de las transacciones internacionales como el desarrollo de la Ronda Uruguay del Gatt, deben entenderse en el contexto que configura la economía y el comercio internacional, más que como un subproducto de las negociaciones como tales.

De una parte, el hecho de que el crecimiento de los flujos de comercio se registre mayoritariamente entre países con estructuras económicas semejantes y particularmente entre naciones desarrolladas, coloca en varios problemas a la teoría neoclásica para explicar la composición y dirección del comercio como resultante de las diferentes dotaciones de factores. De otra, la generalización del neoproteccionismo por parte de los países desarrollados y el establecimientos de normas retaliatorias como la ley de comercio exterior estadounidense, marcaron un período crítico de declinación del multilateralismo² que el Gatt pretendía

1. El Gatt tuvo ocho rondas de negociación centradas en su gran mayoría en acuerdos sobre reducciones tarifarias: Ginebra en 1947, Annecy (Suiza) en 1949, Torquay entre 1950 y 1951; Ginebra entre 1955 y 1956, Dillon entre 1959-1962, Kennedy entre 1963 y 1967, Tokio entre 1973 y 1979, y finalmente, la Ronda Uruguay entre 1986 y 1994.
2. Manuel Agosin, "Cambios estructurales y nueva dinámica del comercio mundial", en: *Pensamiento Iberoamericano*, No. 18, Madrid, 1990.

defender e impulsar. En estas circunstancias el 25 de septiembre de 1986 se inicia en Punta del Este la Octava Ronda de Negociaciones (Ronda Uruguay) que debió tomarse ocho largos años de disputas, regateos y acuerdos, para culminar con las constituciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En todas las anteriores rondas, pero con mayor fuerza en esta última, la presión de los grandes grupos económicos que se disputan un mayor acceso a los mercados internacionales fue determinante tanto para lo extenso y tortuoso de las negociaciones como para el carácter mismo de los acuerdos.

Los fundamentos del Gatt y el Sistema Generalizado de Preferencias

Pese a que las dos instituciones básicas del Bretton Woods (el FMI y el BM) se constituyeron con el propósito de procurar el libre intercambio y las condiciones financieras para el desarrollo de un comercio multilateral, las negociaciones en materia comercial propiamente tales no fueron incorporadas de modo claro en la conferencia del estado de New Hampshire (Estados Unidos) de 1944. El documento final sobre la OCI se elaboró en una conferencia adelantada en La Habana en 1948, pero los intereses de los Estados Unidos expresados en la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos (ARC) vigente en esta época, así como la negativa del Congreso de ese país en cuanto a conceder su soberanía en materia comercial a esta organización, frustró la posibilidad de una Organización del Comercio Internacional. La filosofía de esa ley y el principio de negociación política que guiaba a esta nación residían en la oferta de liberación de parte de su comercio exterior sobre condiciones contractuales de reciprocidad, sin que ello tomase en consideración las eventuales desventajas preexistentes en el comercio. Se entendió que ello era inaceptable para los intereses de la Gran Bretaña y de otros países participantes, por lo que al final se aprobó el Gatt como un acuerdo transitorio que a la postre se convirtió en el fundamento de una institución internacional en materia comercial. Se trataba de un acuerdo de política comercial donde se excluían parámetros más ambiciosos de la Carta de La Habana sobre la OCI, y las reducciones arancelarias para los intercambios de manufacturas se colocaron inicialmente en el centro del Gatt.

Sin embargo, la negativa norteamericana a aprobar la Carta de La Habana y la preexistencia de su

Ley de ACR, así como las prácticas de bilateralidad comercial estadounidense, legaron dos principios fundamentales al Gatt: el trato de la Nación más Favorecida (NMF) y la Reciprocidad. Ambos quedaron expresamente formulados en los artículos primero y veintiocho del acuerdo constitutivo del Gatt. Lo que hoy se denomina la cláusula de la NMF establece que los privilegios tarifarios acordados por parte de un país a otro se hagan extensivos a todos los demás firmantes del Gatt³, es decir, con ello intentar cerrarles el paso a las guerras económicas y procurar que la competencia por el acceso a los mercados se adelante en un espacio abierto y libre, convirtiendo los precios en el eje de la contienda comercial.

Por lo que se refiere a la reciprocidad, se alude a que en el momento en que cualquier país signatario solicitase una disminución en materia tarifaria para un producto o grupo de productos, estaría obligado a ofrecer como contrapartida una reducción arancelaria equivalente sobre otro producto. De este modo, las dificultades que afrontaban los llamados países en vías de desarrollo (PVD) frente al principio de la reciprocidad provenían fundamentalmente –sobre todo en los periodos de sustitución de importaciones– de las limitaciones en cuanto a aceptar reducciones de aranceles, habida cuenta de la relativa precariedad de su producción industrial interna y, por consiguiente, de su desventajosa situación de competitividad en los mercados externos.

Sobre este asunto, la Ronda Tokio del Gatt (1973-1979) introdujo lo que se llamó la "cláusula de habilitación" mediante la cual se planteó un régimen preferencial al margen del principio de reciprocidad y donde se reconocía cierta favorabilidad en el comercio a los PVD. A instancias de los PVD en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo -UNCTAD- de 1968 en Nueva Delhi, se estableció el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de carácter temporal (con duración de diez años), que fue la base de la mencionada "cláusula de habilitación" acogida por el Gatt.

El *modus operandi* del SGP se tradujo en una práctica comercial mediante la cual un país desarrollado que otorga dicha preferencia se reserva el derecho a escoger los países destinatarios de un trato favora-

3. Julio Lacarte, "Los nuevos principios de la cooperación en el comercio mundial", Ed. Consejo Interamericano de Comercio y Producción, Montevideo, Uruguay. (Véanse aquí los textos del Gatt y de la carta de La Habana sobre la OIC).

ble en asuntos arancelarios, así como los productos a los cuales éstos se aplicarían. Adicionalmente, también es discrecional del país otorgante el sujetar las preferencias hasta ciertos límites de volumen (restricciones cuantitativas) y/o al valor de los productos objeto de tasas preferentes. En este sentido, deben destacarse los criterios de excepcionalidad y elegibilidad aplicados por los Estados Unidos para acoger el régimen de SGP. La Ley de Comercio estadounidense de 1974 estableció que productos como textiles, confecciones, calzado, vidrio y mercaderías de acero, así como algunos eléctricos, no se incluían en el SGP. Igualmente, a partir de la Ley de Acuerdo Comercial de E.E.U.U. de 1979 se consideraron como países no elegibles para aplicar el SGP, entre otros criterios, los que se refieren a valoraciones de tipo político como el referente a excluir a países que no indemnicen "adecuadamente" a los ciudadanos estadounidenses propietarios de bienes que sean nacionalizados por alguna nación, los países que no ofrecen un grado "razonable y equitativo" de acceso a sus mercados de productos de los E.E.U.U., los que no brinden "adecuada" protección a la propiedad intelectual de servicios, bienes e inversiones de los E.E.U.U., etc.

Todo este amplio margen de discrecionalidad a que da lugar el SGP y el uso que de ello han hecho los E.E.U.U., así como el escaso peso específico de esta reglamentación, debe inscribirse en el contexto de un comercio internacional que tiene ocurrencia en forma abrumadoramente mayoritaria entre las naciones de mayor industrialización y desarrollo global, en tanto que la participación en los intercambios mundiales de los PVD no solamente ha sufrido reducciones relativas sino que también se ha modificado en su estructura.

Los intercambios internacionales antes de los acuerdos de la OMC

Es un hecho reconocido por las investigaciones teóricas y empíricas de la economía internacional que la elasticidad-precio de los productos manufacturados es, en promedio, más del doble que el de las materias primas. En los años cincuentas esta tesis fue esgrimida por el propio Gatt para explicar que el comercio entre los países desarrollados y los PVD estaban creciendo mucho menos que el comercio entre los primeros.

Una lectura global de los intercambios internacionales muestra que en 1950 los PVD realizaban aproximadamente 30% de las exportaciones mundiales y un

poco más de 27% de las importaciones. A finales de la década siguiente, la participación de estos países en el desarrollo del comercio ya se había reducido a algo menos de 20%. El relativo aumento de este indicador en los años 70 y 80 (25%) es atribuible de manera fundamental a los incrementos del precio del petróleo, pero luego en los años 90 esta participación se coloca nuevamente en poco menos de 20%⁴.

Esto último supone que más de 80% del comercio mundial y, aún más, los dos tercios de la producción, ocurren en los países industrializados de mayor desarrollo⁵. Si se observa la evolución de los diez países más importantes en el comercio mundial⁶, se encuentra que su participación en las exportaciones mundiales pasaron de 56% en 1980 a 62% en 1989.

Aún más, los intercambios dentro de la misma categoría de productos manufacturados —esto es, el llamado comercio intraindustrial que implica la importación y exportación del mismo tipo de bienes— ha aumentado la proporción de los intercambios bilaterales. Según un estudio pionero en materia de comercio intraindustria⁷, se estima que 71% del crecimiento total del comercio entre países de la anteriormente denominada Comunidad Económica Europea (CEE), en lo que va de 1959 a 1967, se llevó a cabo como un incremento de intercambios intraindustriales.

Examinando los índices de comercio intraindustrial para algunos países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) contruidos siguiendo la propuesta metodológica de Grubel y Lloyd, en un estudio un poco más reciente⁸, se encuentra que, por ejemplo, para el caso de Alemania este indicador pasa de 62% en 1970 a 70% en 1985. El Reino Unido muestra un índice de comercio intraindustrial de 66% en 1970, aumentándolo a 81% en 1985. Debe anotarse que, en general, se advierte un

4. Paulo Roberto De Almeida, "O fim de Bretton-Woods? A Longa marcha da organizacao mundial do comercio". En: *Contexto Internacional*, Instituto de Relacoes Internacionais, Universidade Catolica, No. 2, Sao Paulo, Brasil, 1994, p. 264.

5. Gatt, *International Trade*. Ginebra, 1982.

6. Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Italia, Canadá, la antigua Unión Soviética, Holanda y Benelux (Véase Gatt. *International Trade*. Ginebra, 1991).

7. H. Grubel, y P. Lloyd, *Intraindustry Trade*, Macmillan para el Centro de Investigaciones de la Política Comercial, Londres, 1975.

8. S. Globerman, y J. Dean, "Recent Trends in Intraindustry Trade. And their implications for future trade liberalization", *Weltwirtschaftliches archiv*, Band 126, 1990.

punto límite en los crecimientos de dichos índices lo cual es atribuible –entre otras cosas- a la disminución tendencial en el período observado de la demanda de los productos diferenciados por parte de estos países, al auge de las naciones de nueva industrialización y/o un nuevo carácter del bilateralismo, particularmente en Europa⁹.

Respecto al comercio intraindustrial entre países desarrollados y PVD, se ha encontrado que estos últimos se especializan en la exportación de productos finales de tecnologías menores (por ejemplo, textiles, calzado, cámaras, calculadoras, relojes, entre otros), mientras los primeros suministran productos de mayores y más complejos contenidos tecnológicos¹⁰. No cabe duda de que tanto en el comercio Norte-Sur como en el adelantado entre los países desarrollados, desempeñan un importante papel las empresas multinacionales (EM), puesto que el comercio entre ellas y particularmente el desarrollado entre filiales (comercio intra-firma) es considerablemente alto¹¹.

Por otra parte, una variante del comercio intraindustrial la constituye el fenómeno conocido como *maquila*, el cual consiste en un procedimiento productivo donde se contrata en el extranjero el ensamble, procesamiento o recambio de materiales o insumos temporalmente importados por un país para ser reexportados normalmente a los países suministradores de tales insumos¹². Se trata de un arreglo contractual de ensamble de productos encomendado a los PVD, donde el procedimiento productivo puede involucrar bien a otra empresa no relacionada directamente con un EM o bien a una filial suya en el extranjero.

Desde una perspectiva un poco más global, en el desempeño del comercio mundial para el período 1980-1992, se registra una tasa media anual de crecimiento de las exportaciones equivalentes a 4% en bienes y de 6.5% en servicios, en tanto que para estos

mismos años la producción mundial crece en promedio a 2.7%¹³.

De esta rápida mirada al comercio internacional previo a los acuerdos de la Ronda Uruguay del Gatt se desprenden varias consideraciones, de las cuales vale la pena destacar: primero, la polarización de los intercambios en el sentido de una creciente concentración de los flujos comerciales en un reducido número de países; segundo, los intercambios intraindustria e intrafirma dominan el comercio y constituyen su eje dinámico; tercero, los servicios pasan a jugar un papel determinante en los intercambios comerciales internacionales, cuestión que retomaremos más adelante. Si son éstas las características más relevantes del sistema comercial mundial, resulta razonable colegir que el Gatt y la OMC deberán reflejar en primera instancia los intereses convergentes de los países que engloban mayoritariamente semejantes estructuras comerciales.

Los acuerdos de la Ronda Uruguay del Gatt

Después de ocho extensos años de disputas, la Conferencia Ministerial adelantada entre el 12 y el 15 de abril de 1994 en Marrakech (Marruecos) aprobó un documento final donde se incorporan los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales¹⁴. Del voluminoso conjunto de acuerdos se podría subrayar, en primer lugar, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo cual expresa el objetivo de reforma institucional del Gatt. Se trataba de construir un organismo que sustituyera el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, en la medida en que la OMC se convertía en el instrumento para hacer más riguroso el monitoreo y la evaluación del impacto de las prácticas comerciales adelantadas por los países firmantes. De igual modo, con la nueva organización se buscaría una mayor articulación con otros organismos internacionales (el FMI y el BM) y se establecían mecanismos más claros para la resolución de los conflictos entre las partes contratantes.

En consecuencia, la OMC garantizaría que los resultados de la Ronda Uruguay tuviesen un tratamiento

9. Carlos Pombo, "Comercio intraindustrial: el caso colombiano", *Coyuntura económica*, Fedesarrollo, Bogotá, diciembre, 1994, p. 123.

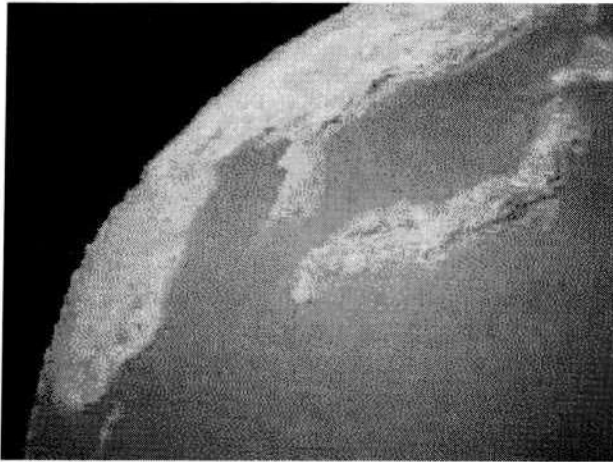
10. Mikio Kawayama, "Nuevas formas de inversión en el comercio entre América Latina y Estados Unidos", *Comercio exterior*, México, mayo de 1993, p. 430.

11. Por ejemplo, según fuentes de la UNCTAD, las ventas mundiales de las filiales de EM ascendieron a 4.8 billones de dólares en 1991, en tanto que las exportaciones de bienes y servicios fueron de 4,5 billones de dólares.

12. Orlando Gutierrez R, "Apertura, libre cambio e integración económica". *Administración y Desarrollo*. ESAP, No. 33, Bogotá, diciembre de 1993, p. 70.

13. Nótese que el comercio crece a tasas mayores que las de la producción mundial.

14. Secretaría del Gatt. "Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multinacionales. Los textos jurídicos", Ginebra (Suiza), 1994.



como un todo, lo cual implica que los países que suscribiesen la constitución de este organismo supranacional estarían compelidos a aceptar, sin excepción alguna, todo cuanto se aprobó en la Ronda. Por tanto, también aceptan un régimen jurídico que al ser supranacional, coloca al derecho económico en una situación de verdadera internacionalización cuyos efectos en el orden económico interno y global tendrían que evaluarse para comprender el carácter subordinado de la juridicidad económica de las naciones. De momento es claro que los firmantes del acuerdo tendrán que acogerse a los deberes, derechos, obligaciones y sanciones que allí se establecen.

Además, al parecer nuevamente la filosofía de la Ley de Comercio e Inversiones Internacionales de los Estados Unidos "inspiró" también en esta materia a la estructura normativa del Gatt y la OMC. En efecto, esta ley en su sección 301 y en cierto modo sus normas predecesoras, posibilitan a la presidencia de los E.E.U.U. tomar medidas de retaliación que se consideran atentatorias al comercio exterior de este país. Tales medidas pueden ser impuestas unilateralmente sobre cualquier bien o servicio exportado por un país hacia E.E.U.U., independientemente de que se trate o no del producto motivo de la disputa. Estas son las retaliaciones cruzadas, o sea, medidas que afectan otras exportaciones distintas a las que motivan el litigio comercial.

Este derecho lo conservan los E.E.U.U. en virtud de lo que se conoce como la "Cláusula del abuelo", la cual consiste en respetar las legislaciones nacionales preexistentes a la constitución del acuerdo, aunque éstas no sean congruentes con las disposiciones del Gatt. En estas circunstancias, las sanciones pueden implicar restricciones al ingreso en el mercado estadounidense de productos de importancia para el co-

mercio exterior de otros países, de modo tal que esta estrategia es utilizada por quien tiene poder sobre los mercados. En la práctica ello implica la legitimación internacional de la Super 301. La amenaza en cuanto a la aplicación de esta norma estadounidense pende sobre muchos países porque, a pesar de que la OMC está dotada de mecanismos propios para resolución de controversias, es posible aplicar retaliaciones cruzadas por parte de E.E.U.U. después de adelantados e implantadas todas las etapas y todos los procedimientos previstos en el sistema de la OMC¹⁵.

De cualquier modo, los acuerdos alcanzados por el Gatt Uruguay y la propia OMC, se entendieron como pactos que coadyuvaban en la solución de ciertas tensiones económicas "que eventualmente podrían llevar a guerras comerciales que podrían perjudicar seriamente la estabilidad del sistema de comercio multilateral, convirtiendo en inviables las soluciones para otras cuestiones económicas internacionales"¹⁶. Supuestamente bajo esta preocupación se llegó a acuerdos que incluyeron aspectos relacionados con el acceso a los mercados, el comercio de servicios, propiedad intelectual y la inversión extranjera relacionados con el comercio en cualquier país adherente. No cabe duda de que todos ellos consolidan la tendencia reciente hacia la globalización y la apertura de los mercados, por lo que en ellas están involucradas también las políticas internas del comercio exterior, así como las legislaciones económicas internas.

Hacia el libre comercio de la OMC

En realidad, los temas referentes al acceso a los mercados son los asuntos que tradicionalmente se vinieron tratando en todas las diferentes rondas negociadoras del Gatt y hacen referencia a los esquemas de medidas tarifarias para el comercio de bienes. Esta última conferencia acordó reducciones arancelarias que no pueden ser aumentadas a ningún exportador signatario. Una excepción a esto se refiere a situaciones muy específicas relacionadas con dificultades graves en la balanza de pagos, las que en todo caso contarán con la anuencia del organismo pertinente de la OMC. Con todo, los países están en disposición de aplicar aranceles aún más bajos que los acordados, ya sea como

15. P.R De Almeida, "O Fim de Bretton-Woods. A Longa... op. cit., p. 275.

16. UNCTAD, "Tendencias globais", *Política externa*, No. 3, diciembre/94-febrero/95, Sao Paulo, Brasil, pág. 164.

una medida unilateral o como resultado de las negociaciones que los países adelantan con entidades multilaterales de créditos (FMI y BM) a fin de generar apertura, ajustes macroeconómicos y programas de estabilización.

Por otra parte, la reducción de los aranceles en 36% para las importaciones provenientes de los PVD podrían conducir a lesionar ciertas conquistas de estos países derivadas del Sistema Generalizado de Preferencias, ya que ello venía suponiendo un acceso favorable al mercado de los países desarrollados. Tal es el caso de algunos países andinos (entre ellos, Colombia), los del Acuerdo de Lomé¹⁷ y los de la Cuenca del Caribe que venían recibiendo tratos preferenciales de la Unión Europea y los E.E.U.U.

En lo pertinente al tema de la agricultura, el acceso a los mercados supone el remplazo de las medidas no arancelarias en frontera por aranceles propiamente tales. Estos, así como otros aplicados a los productos agropecuarios, deberán reducirse en un promedio de 36% en el caso de los países desarrollados y de 24% en el de las naciones en desarrollo¹⁸. Pero más importante aún que el problema arancelario es el relacionado con la reducción de las ayudas internas a este sector, así como la disminución de los subsidios a las exportaciones. En las primeras no solamente se cuantifica el recorte de los apoyos internos a la agricultura (20% para los países desarrollados y 13.7% para los PVD), sino que también se definen las políticas mediante las cuales es posible o no brindar algún tipo de ayuda al sector. En los segundos, los subsidios a las exportaciones también tendrán que reducirse en alguna medida, lo cual habrá de reflejarse necesariamente en un aumento de los precios en el mercado mundial de los productos agrícolas.

Sobre este punto, en un estudio de Brandao y Martín¹⁹ que puede resultar algo optimista, se ha estimado que para el año 2003 algunos productos agrícolas básicos como los lácteos, el azúcar, el trigo, la carne, etc., aumentarían su precio entre 4% y 10%. En definitiva, esto ilustra que los países importadores netos de productos alimenticios tendrán que pagar un

alto costo para la manutención de sus habitantes, lo que vendría a agravar a mediano plazo la crisis alimentaria del planeta. Este vacío ha pretendido llenarse con programas como el de la "ventanilla alimentaria" del FMI y el BM, pero no está claro el carácter del programa (¿es asistencial, promocional, de emergencia, de fomento, condicionado?) ni tampoco se ha determinado cuál sería el incremento de los costos en alimentos que hagan posible el acceso al programa.

En síntesis, la precariedad de los acuerdos alcanzados en materia agrícola y que apuntan a la apertura del sector no fue en verdad un tema fundamental en casi ninguna de las Rondas del Gatt y éstos tampoco consultaron nunca de modo expreso el diferente papel que esta actividad tiene para el desarrollo de los países y para su comercio exterior. Más bien, la agricultura "constituye el mayor fracaso del Gatt, pues el Acuerdo no ha logrado evitar las distorsiones ocasionadas por los elevados subsidios ni ha podido controlar las infranqueables barreras proteccionistas prevalentes en los países ricos"²⁰.

Por lo que se refiere a los acuerdos sectoriales, cabe destacar el referente a textiles y vestidos, Acuerdo Multifibras (AMF). Históricamente los textiles son considerados como fundamentales en el proceso de industrialización de las nacionales, como lo demuestra la Revolución Industrial en Inglaterra. Hacia mediados de la década de los años setentas, las exportaciones de este renglón representaban más de 35% del comercio exterior de los PVD y, por tanto, el potencial competitivo en estos productos se entendió como una seria amenaza a la producción de los países desarrollados. Fue precisamente entonces, en 1974, cuando se aprobó el AMF incorporándose contradictoriamente al Gatt.

Con algunos antecedentes en esta materia, el AMF estableció un sistema de cuotas por país de origen, de destino y por categoría de productos, los cuales, al establecerse con criterios de bilateralidad contrariaban abiertamente la no discriminación postulada por el Gatt. Para superar este bilateralismo, se ha integrado el sector textil y de vestuario a la disciplina del Gatt, pero la laxitud con la cual es tratado el sector en el acta final termina por mantener a mediano plazo ciertos privilegios de los cuales han venido gozando los países desarrollados. La gradualidad en el desmonte del AMF se extiende hasta el año 2006, fecha

17. Se trata de un convenio de trato preferente a las exportaciones de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) destinados al mercado de la Europa Comunitaria

18. Secretaría del Gatt, "Los resultados de la Ronda..." (Op. Cit.)

19. Antonio Brandao, y William Martin, "Implications of Agricultural Trade Liberalization for the developing", *Agricultural Economics*, n. 8. junio de 1993.

20. Santiago Perry, "La agricultura y la Ronda Uruguay del Gatt". en: *Colombia ante la Organización Mundial del Comercio*. Fescol, Bogotá, 1995, p. 75.

en la cual los acuerdos sobre textiles quedarían plenamente integrados al Gatt. El resultado en este sector, así como también en el agrícola, es el de mantener un "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 vestidos, pesca y productos de mar"²¹.

Adicionalmente al mundo del arancel como eje de las negociaciones, la Ronda Uruguay incorporó lo que denominó los "nuevos temas" del Gatt, los cuales reflejaban intereses específicos de algunos países y de algunas grandes firmas internacionales. Más allá de las discusiones sobre los topes tarifarios, había que alcanzar "entendimientos multilaterales" sobre el mercado de servicios y sobre los asuntos que rodean la propiedad intelectual.

Los servicios: otro gran mercado mundial

La idea a la que más se ha acudido para impulsar un acuerdo en el Gatt sobre servicios, administrado y vigilado por la OMC, se apoya en lo que se denominó la "tercerización" de la economía y el consiguiente dinamismo de las transacciones internacionales de servicios. Llama la atención que mientras buena parte de los PVD se oponían a las negociaciones en esta materia, los países desarrollados persistieron en este punto desde la definición misma de la agenda para el Gatt Uruguay. Como era de esperarse, el asunto fue zanjado a favor de la iniciativa de quienes mostraban más poder en el mercado y, por tanto, en las negociaciones. De este modo, tanto el asunto de los servicios como el que toca a la propiedad intelectual, el cual se tratará en la siguiente sección, se incorporaron a la agenda y se constituyeron en los argumentos más importantes de esta última Ronda.

Las discusiones sobre el tema de los servicios tendrían que pasar por acordar algunas cuestiones definitorias y conceptuales que eran importantes para su posterior traducción en normas y jurisprudencias en el Acuerdo. El criterio de trato nacional que habría de darse a las inversiones extranjeras, el cual ya venía siendo dispuesto tanto en los programas unilatera-

les de apertura por parte de muchos PVD así como por la firma del Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, debería hacerse extensivo a los servicios.

Este principio de trato nacional hace referencia a que las empresas y las inversiones extranjeras y las empresas nacionales deben recibir igual tratamiento en análogas situaciones. Es decir, habría un mismo trato al capital nacional como el extranjero en materias como la tributaria, legislación laboral, acceso al crédito interno, propiedad y establecimiento de las empresas, etc. El asunto de aplicar esta disposición al sector en mención tenía que ver con dilucidar si este tratamiento estaba dirigido a los servicios como tales o a quienes prestaban los servicios. La cosa no es tan trivial, pues el carácter intangible y la imposibilidad de almacenamiento de los servicios se combina con la relativa simultaneidad entre su producción y consumo. Este punto, así como algunos otros, condujeron a lo que se denominó el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (Gats).

Reglamentar en las negociaciones de la Ronda Uruguay la mercantilización –y por tanto, la comercialización– de los servicios tenía que pasar por un debate acerca de los "bienes públicos", así como reconocer que algunos de ellos están relacionados, entre otras cosas, con la identidad cultural, con la cohesión política y con la soberanía de las naciones. Sobre consideraciones de esta factura, el acceso a cierto tipo de servicios está desligado de la lógica del mercado en la cual están inmersos los bienes tangibles.

En el fondo de la definición del concepto *servicios* y de su comercio está la clave para comprender la importancia del tema. El carácter de las transacciones internacionales en el sector reside en que una "parte importante de éstas no se realiza a través de las fronteras, sino en virtud de la acción directa de subsidiarias o sucursales implantadas en el extranjero"²². Es precisa-

21. Ricardo Zapata y Alberto Gabriele, "La conclusión de la Ronda Uruguay del Gatt: resultados e implicaciones", *Comercio exterior*, México, junio de 1994, p. 537.

22. Carlos Correa, "Comercio internacional de servicios y países en desarrollo", *Desarrollo económico*, Buenos Aires, No. 31, abril-junio de 1991, p. 58. Para un debate más amplio sobre este asunto, véase también: Fernando De Mateo y Françoise Carner, "Las negociaciones en torno de los servicios en la Ronda Uruguay". *Comercio exterior*, México, noviembre de 1994., Murray Gibbs y Michiko Hayashi, "Sectorial issues and the multilateral framework for trade in services: an overview", en: *Trade in service: Sectorial Issues*, UNCTAD, Ginebra, 1989. Vivianne Ventura Díaz, *El acuerdo general sobre servicios en la OMC*. capítulos, No. 50, SELA, Caracas, abril-junio, 1997.

mente esto lo que hace que el tema de los servicios se haya incorporado en el Gatt, pues la importancia del comercio en este tema se coloca en un lugar secundario en cuanto razón explicativa y aparece claro que se trata de la primacía que en el sector tienen los países industrializados vía inversión extranjera y EM.

En efecto, es comprobable la tendencia al aumento de la importancia del sector de los servicios en la inversión extranjera directa (IED), si se observan las corrientes de estas inversiones procedentes de los cinco países principales (Alemania, E.E.UU., Francia, Japón y Reino Unido): mientras que a mediados de 1980 el sector de los servicios representaba entre 35% y 53% del total de las inversiones en el extranjero, para los inicios de los años 90 este sector pasó a representar entre 46% y 66% de dicho total. Por ejemplo, los E.E.U.U. aumentaron diez puntos en siete años la participación de los servicios en el total de las inversiones extranjeras, pues en tanto que en 1985 ésta era de 41%, para 1992 había ascendido a 51%²³. Otro tanto ha ocurrido para el conjunto de los países latinoamericanos y del Caribe, donde se ha producido una caída tendencial en la producción de bienes y un incremento en la actividad generadora de servicios. En efecto, mientras la producción de manufacturas y bienes primarios se redujo de 51.6 % en 1970 a 43.2% en 1990 y 43% en 1993, los servicios crecieron de 48.4% a 57% para el periodo señalado²⁴.

A este cuadro habría que agregar el papel estratégico que el sector viene mostrando para la producción mundial. Por ejemplo, entre 1965 y 1990 la proporción del PIB correspondiente a los servicios en todos los países desarrollados aumentó como promedio de 54% a 61%²⁵. Esto muestra que el sector juega cada vez más un papel fundamental en el proceso productivo y en las demás operaciones internacionales de las grandes compañías como apoyo y asocio del comercio de bienes. Por otra parte, el caso de la microelectrónica asociada al sector financiero es muy ilustrativo en los E.E.U.U., puesto que las actividades en éste "se basan predominantemente en la información

y en los servicios de datos. Ello ha facilitado la creación de programas de cómputo o procesamiento de datos, almacenamiento y recuperación de abundante información y los servicios de telecomunicaciones²⁶.

En el caso de los países latinoamericanos como receptores de IED, habría que destacar que éstas han venido dirigiéndose fundamentalmente hacia los sectores de los servicios y los recursos naturales, precisamente donde se concentran los programas de privatización que se adelantan en esta región. Por ejemplo, entre 1991 y 1992 ingresaron a México por concepto de IED aproximadamente 7.000 millones de dólares –dos tercios del total– destinados al sector de los servicios (financieros, turísticos, de comunicaciones, profesionales y de transportes). Otro tanto ocurrió con Venezuela (1.500 millones de dólares) y Argentina (1.100 millones de dólares) con especial énfasis en servicios relacionados con la generación de energía y las telecomunicaciones²⁷. La IED de E.E.U.U. hacia Latinoamérica "está muy orientada al sector terciario, ya que del volumen acumulado hasta 1990, \$74.000 millones de dólares, casi 56% se destinó a dicho sector²⁸. A las tendencias descritas habría que adicionar las "nuevas formas de inversión"²⁹, las cuales hacen referencia a la subcontratación internacional o maquila, contratos de gestión, uso de licencias, contratos de participación en la producción y servicios de riesgo, etc.

Es en este contexto donde se inscriben los acuerdos sobre servicios (Gats), los cuales establecen el trato de nación más favorecida (NMF), el acceso al mercado para el sector y el trato nacional (artículo XVII del Gats) como disposiciones de obligatorio cumplimiento para los adherentes al Acta Final de la Ronda Uruguay. Ninguna excepción y ningún período transitorio pudieron alcanzar los PVD. Antes bien, estos países, como los restantes, están comprometidos a establecer los medios necesarios para la pronta revi-

23. UNCTAD, "World Investment Report", New York, 1994, p. 18 y Naciones Unidas (Consejo Económico y Social). "Tendencias de la Inversión extranjeras directa", Ginebra (Suiza). E/C.10/1994/2. p. 12.

24. CEPAL, *Statistical Yearbook for Latin American and Caribbean*. Santiago de Chile, 1995.

25. UNITED NATIONS, *Role of Transnational Corporations in Services*, Ginebra (Suiza), E/C.10/1994/4. p. 4.

26. Moisés Cetre, "Los servicios en los nuevos esfuerzos de integración", *Comercio exterior*, México, marzo de 1995, p. 246.

27. NACIONES UNIDAS (Consejo Económico y Social). *Inversión extranjera directa en los países menos adelantados y otros países en desarrollo fuera de África*, Ginebra (Suiza), 1994, p. 26.

28. Alicia Loyola, "Inversión extranjera en América Latina: de la expansión a la incertidumbre", *Comercio exterior*, México, abril de 1995, p. 333.

29. Charles Oman, "Nuevas formas de inversión en los países en desarrollo". *Economía de América Latina*, No. 17, Cide, México, 1988.

sión de las decisiones administrativas relativas al suministro de servicios. Se trata de la obligación de eliminar en breve lapso las limitaciones al número de proveedores, al valor de las transacciones del sector, así como al número de operadores y operaciones de servicios. Esto va dirigido a suprimir cualquier traba o limitación relacionada con la participación extranjera en el capital y en la prestación de estas actividades. No cabe duda de que este tema está relacionado con otro acuerdo incluido en el documento firmado en Marrakech y que también está en la órbita de control por parte de la OMC: el de la propiedad intelectual.

Los acuerdos de propiedad intelectual

Al igual que en el caso anterior, los intereses de los países desarrollados y de las grandes empresas internacionales se impusieron a lo largo de las negociaciones en este tema. El hilo que habría podido quedar suelto después de un acuerdo sobre comercio y prestación de servicios fue atado al conjunto de los "nuevos temas" del Gatt Uruguay con el establecimiento del Trade Related Intellectual Property Rights –TRIP–, en la medida en que la cuestión de los servicios tendría que articularse con los derechos de propiedad y uso de los productos y/o de los procesos productivos. Resulta claro que el TRIP se relaciona con el problema tecnológico, así como también con las rentas derivadas del uso de patentes, marcas y *copyrights*.

Habría que adecuar los convenios internacionales anteriores sobre la materia, como la Convención de Berna sobre la Protección de obras Literarias y Artísticas revisada en París en 1971 y que en la última ronda es acogida adicionándole el carácter de obra literaria a los programas de computador. Igualmente se incorporaron los criterios fundamentales sobre protección a la propiedad industrial de la Convención de París de 1967 y el Tratado de Washington de 1989 sobre la propiedad intelectual de los circuitos electrónicos integrados y sobre la propiedad en la industria farmacéutica, donde las EM fueron protagonistas.

Como en todos los puntos fundamentales acordados en el Gatt, el acuerdo sobre propiedad intelectual –TRIP– establece la aplicación obligatoria del trato nacional y la cláusula de la NMF, pero también se incorpora la definición de los "distintos tipos de propiedad". Este principio reafirma la inclusión de los derechos de autor tal como venían entendiéndose, así como el referente a las patentes, y reglamenta lo que se conoce

como "derechos sobre propiedad integrada" (circuitos electrónicos y otros productos, incluidos los procesos tecnológicos y de diseño). Igualmente los países signatarios asumen el compromiso obligatorio de adecuar sus normas nacionales internas a fin de ajustarse al TRIP y, por consiguiente, a hacer cumplir las normas aquí estipuladas.

Aunque se acordó un plazo que va de cinco a diez años para la adecuación de los PVD al TRIP, se deberán aceptar desde la vigencia de la OMC las solitudes de patentes relacionadas con productos farmacéuticos y químicos para la agricultura. Este último aspecto ilustra cómo los intereses de la EM se expresan en el acuerdo, pues, por ejemplo, el desarrollo científico en semillas ha producido híbridos importantes para las actividades agrícolas y la generación de productos alimentarios. Ellos "están protegidos por patentes, no son reproducibles por el agricultor, que debe volver a comprar las semillas cada año. Son mayoritariamente grupos de la petroquímica (Shell), de la química (ICI) y de las sociedades farmacéuticas (Sandoz, Upjohn) los que controlan la industria de las semillas"³⁰. Así en no pocos casos, los desarrollos en los sectores biotecnológico y de la medicina parten de la apropiación de saberes y productos generados en latitudes diferentes a las sedes de las casas matrices de EM. Es sabido que algunos animales, plantas y otros productos agrícolas ha sido posible obtenerlos como resultado de combinaciones y cruces con genes y especies foráneos.

Por otra parte, tanto el carácter del comercio mundial –los países de menor desarrollo son tradicionalmente importadores netos de tecnología– como el papel que en él juegan las EM apoyadas por los acuerdos del Gatt y la nueva institucionalidad internacional, tienden a modificar el escenario para la adquisición y transferencia de tecnología. Algunas consideraciones analíticas sobre la correlación entre EM y posibilidades de acceso a las más recientes tecnologías, así como sobre el papel de estas EM en el desarrollo económico, han subrayado cómo la fuerte centralización en los países desarrollados de los procesos de investigación tecnológica minimizan el "efecto difusión" esperado en beneficio de los PVD. Esto garantiza la absorción de rentas monopólicas para las EM, lo cual se hace posible a través de las patentes, las licencias y las marcas registradas, sistemas estos que garantizan no

30. Claude Gabriel, "La batalla del Gatt". Imprecor, Montrevil (Francia), marzo de 1992, p. 33.

solamente la propiedad de la tecnología y su producto, sino también el pago por la utilización de ellos³¹. Sin duda, esta situación se ha visto reforzada como consecuencia de la aprobación del TRIP y, más aún, es muy posible que se registre un aumento de las regalías como consecuencia de este régimen de propiedad intelectual, sobre todo si se tiene en cuenta que los países industrializados y sus empresas registran 35 millones de patentes, en tanto que las patentes de las naciones de menor desarrollo representan tan sólo 1% del total mundial³².

Sobre este aspecto, se viene registrando un importante aumento en las rentas provenientes de derechos de explotación, patentes y marcas en los E.E.U.U. El promedio anual de éstas entre 1962 y 1971 se calcula en 52.6 mil millones de dólares, pasando este promedio a 189.8 mil millones de dólares entre 1992 y 1993³³. Las reglamentaciones sobre derechos de propiedad intelectual y la liberalización de los mercados de servicios se vienen constituyendo en fuentes muy importantes para la generación de rentas que benefician a los países desarrollados, principalmente a través de las actividades que en ello adelantan las EM. En síntesis, el régimen de protección a la propiedad intelectual está encaminado a "crear iniciativas que maximicen la diferencia entre el valor de la propiedad intelectual que se crea y se usa y el coste social de su creación, incluyendo los gastos de administración del sistema"³⁴. Además, tal como se ha venido señalando, el TRIP otorga derechos con carácter de exclusividad al patentatario; lo cual implica que una patente puede referirse tanto a un producto como a un procedimiento de producción. Ello permite al titular de tales registros de patentes impedir que terceros, sin su consentimiento, realicen actos de fabricación, uso, oferta para la venta, venta o importación del producto objeto de dicho registro o el producto obtenido

en uso del procedimiento igualmente motivo de patentación (artículo 28 del TRIP).

Las inversiones allende las fronteras

Uno de los textos más breves, pero no por ello de menor trascendencia, en el conjunto de documentos aprobados al finalizar la Ronda Uruguay es el que tiene que ver con las inversiones relacionadas con el comercio. El Trade Related Investment Measures (TRIM) –tal como es conocido este acuerdo– está orientado a facilitar las inversiones a través de las fronteras internacionales y, por tanto, a suprimir los límites a ellas, las cuotas u otras trabas, así como otorgar trato nacional a las inversiones extranjeras.

A partir del acuerdo TRIM deben adecuarse las legislaciones de todos los países firmantes a fin de liberar las inversiones internacionales, por lo que habrán de suprimirse requisitos que aplican algunos países, como los que obligan al inversionista a no importar más de lo que se exporta como medida que coadyuve en el equilibrio de la balanza comercial. Igualmente deberán desaparecer requisitos de contenido local, mediante los cuales se determinaba la utilización de un mínimo de recursos nacionales en empresas extranjeras. El principio de trato nacional y la liberalización de las normas nacionales en materia de inversión extranjera se constituye de hecho en una importante limitación para el ejercicio y formulación de políticas económicas particularmente en los países en desarrollo.

Por otra parte, el comercio que generan las EM a partir de inversiones en subsidiarias, filiales y casa matriz o a través de maquilas y nuevas formas de inversión, utilizan "precios de transferencia" a través de los cuales es posible hacer aparecer beneficios en países cuyas condiciones monetarias y/o fiscales sean más favorables a los intereses de rentabilidad de las EM. A través de este mismo procedimiento se logra repatriar utilidades al margen de las normativas locales, en desmedro de las políticas económicas de las naciones y evadiendo obligaciones tributarias.

Las inversiones relacionadas con el comercio en manos de las EM vienen alterando sus cargas tributarias mediante la sustitución de flujos comerciales por inversión extranjera directa, dado que en muchos países las utilidades de estas últimas están exentas o tienen menores gravámenes que los primeros. Del mismo modo, modifican la composición de sus exportaciones a favor de los servicios, los cuales –por su carácter de intangibles–

31. Orlando Gutiérrez R., "Crisis, multinacionales e integración económica en el desarrollo Latinoamericano", en: *Escenarios y Caminos para América Latina*, Mauricio Betancourt y Orlando Gutiérrez (comp.). Ed. Fondad, Bogotá, 1993, p. 62.

32. Pedro Montes, *El desorden neoliberal*. Ed. Trotta, Madrid, 1997, p. 104.

33. James Petras y Calvaluzzi Todd, "Lucratives bases arrièrè pour l'économie américaine", *Le Monde Diplomatique*, febrero de 1995, p. 6.

34. CUTS, "All about Gatt - a consumer's perspective", CUTS, Calcuta, 1993, citado por Tim Lang, y Colin Hines, "El nuevo proteccionismo", Ed. Ariel, Barcelona, 1996, p. 104.

minimizan una adecuada fiscalización que conduzca al cumplimiento de los pagos tributarios³⁵.

La selectiva y exclusiva OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), a la cual pertenecen cerca de veintinueve países de los más industrializados del mundo y cuya sede está en París, ha estimado "insuficiente" el TRIM. El punto de vista de esta organización es que este acuerdo sólo alude a las inversiones relacionadas con el comercio y no a las inversiones globalmente consideradas. Es así como del seno de la OCDE ha surgido el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) el cual se pretende incorporar a la OMC, en la medida en que apunta a ampliar el programa liberalizador planteado desde la Ronda Uruguay, alcanzando sectores en los cuales la OMC aún no había intervenido.

Específicamente el AMI pretende una desregulación de alcance mundial en lo referente a las condiciones y ubicación de las inversiones en los sectores de servicios e industrial, al mercado de divisas y financiero en general, involucrando títulos valores y otros papeles bursátiles. Los derechos de los inversores consagrados en el AMI otorgan la absoluta libertad—sin restricción alguna— de invertir en telecomunicaciones y otros servicios, en recursos naturales, en compra de tierras, etc. Desde luego, también se incluyen reglas en torno a "indemnizaciones y expropiaciones" que van desde la posibilidad de impugnar políticas o acciones de los gobiernos que pueden lesionar los intereses de los inversores, hasta la solicitud de indemnizaciones derivadas de "desórdenes civiles" (incluidas protestas y huelgas).

Igualmente este super-acuerdo transnacional de inversiones no olvida el principio de trato nacional y obliga a la supresión de medidas orientadas a exigir la utilización de mano de obra local, a la asociación con empresas locales o al compromiso de las empresas y del capital extranjero de capacitar y formar la fuerza de trabajo nacional. No es extraño que ante semejante acuerdo confiscatorio, el director de la Public Citizen's Global Trade Watch de Washington, Lori Wallach³⁶ señale no solamente el carácter secreto en el cual se

mantuvieron las primeras negociaciones del AMI, sino que también subraye que dicho tratado autoriza a las EM y a los inversores a perseguir y denunciar a los gobiernos para obtener daños y perjuicios en compensación a políticas públicas que afectasen negativamente sus beneficios.

Consideraciones finales

A pesar de que el eje central de las negociaciones del Gatt desde su constitución en 1947 giró en torno a las reducciones arancelarias, resulta claro destacar que las conclusiones de la Ronda Uruguay trascendieron en la práctica este propósito. En realidad ahora el punto fundamental fue dotar a la economía internacional de una institucionalidad que, como la OMC, administre el comercio mundial, donde los acuerdos sobre servicios, propiedad intelectual y derechos del capital extranjero a instalarse en cualquier país, guían la gestión supranacional de los intercambios.

De cierta manera, la Ronda Uruguay fue en su desarrollo y en sus propias determinaciones consignadas en el acta final un reflejo de la tendencia globalizadora que asume el proceso de acumulación a escala internacional. Como tal, las negociaciones culminadas en Marrakech no pueden explicar en sí mismas—como tampoco ninguna otra de las anteriores Rondas del Gatt— el crecimiento del comercio mundial ni las condiciones en que se estructura la economía. Ciertamente es que el Gatt Uruguay postula un ordenamiento económico a escala internacional pero la estructura, la dinámica y la tendencia del sistema económico no parten del acuerdo ni de sus instituciones.

El comercio intraindustrial como práctica dominante en los intercambios no solamente puso en cuestión la ortodoxia neoclásica de la economía internacional, sino que también entra a definir el tipo de relaciones entre las grandes empresas. Las EM y los países desarrollados concentran algo más de los dos tercios del comercio mundial y las inversiones internacionales también representan igual participación en el total general. Esto dice mucho de su poder en el mercado, de su incidencia en las negociaciones y de la direccionalidad de los acuerdos. El predominio de las EM en el comercio no solamente se refiere a los intercambios intraindustriales sino que también el comercio intrafirma (importaciones y exportaciones entre filiales de una misma casa matriz) explican el carácter del tráfico de bienes y servicios.

35. Juan Carlos Lerda, "Globalización y pérdida de la autonomía de las autoridades fiscales, bancarias y monetarias", *Revista de la CEPAL*, No. 58, Santiago de Chile, abril de 1996.

36. L. Wallach, "El nuevo 'manifiesto' de los poderes multinacionales", *Le Monde Diplomatique*, edición española, Madrid, febrero de 1998. También en "Pensamiento crítico vs. Pensamiento único", ed. *Temas de Debate*, Madrid, 1998.

Puede decirse, sin embargo, que estas negociaciones no fueron manifiestamente favorables para los PVD. De hecho, el mantenimiento de aranceles y cuotas en el sector textil y de vestuario, así como los fracasos del sistema generalizado de preferencias son adversos para sectores estratégicos de estos países y para sus metas industrializadoras. Los conflictos en materia agrícola se trataron teniendo como referencia los intereses políticos y la crisis presupuestal originada en los gigantescos subsidios que para el sector destinan las economías europeas y norteamericanas.

Por lo demás, las salvaguardias, los eventuales tratos diferenciados para los países de menor desarrollo y los plazos diferentes asignados a estas naciones, dejan un reducido margen de desenvolvimiento para las políticas de desarrollo³⁷. Esto ha llevado a un apurado proceso de reajuste en las legislaciones nacionales de estos países y a una carrera contra el tiempo para intentar obtener muy pocos beneficios, ya sea de los baches que las normas de la OMC han dejado para ser negociados próximamente o de los estrechos períodos que se otorgaron para la adecuación total a esa normatividad transnacional.

Por otra parte, el libre comercio se convirtió en objetivo fundamental del Gatt y buena parte de los acuerdos alcanzados introducen factores de inestabilidad, particularmente en los PVD, en la medida en que vulneran las posibilidades de las políticas económicas

de los Estados. El TRIP y los acuerdos relativos a la eliminación total de cualquier tipo de regulación sobre las inversiones extranjeras condicionan y limitan las transferencias y la apropiación de tecnología. Por su parte, la OMC introduce un ordenamiento institucional, político y económico con amplio poder cuasi-legislativo y de control con verdaderas características supranacionales. El adherir a este organismo supone someterse a todo el conjunto de normas, reglamentaciones y retenciones que estructuran dicho organismo.

Con todo, no se trata de magnificar la Ronda Uruguay, pues sus conclusiones en sí mismas no implican una modificación sustancial y a corto plazo en el sistema mundial de comercio. Tampoco puede considerarse que finalmente se arribó a un momento armónico de la economía mundial ni de los países desarrollados con sus EM a la cabeza. La paz internacional que se pretende alcanzar a través de libre comercio como mecanismo de facto para la resolución de las guerras económicas entre las naciones, tendrá que pasar una vez más por nuevos conflictos y negociaciones en los cuales se evidenciará que dicha libertad comercial es apenas una retórica bastante difícil de sostener. Es posible que el regionalismo, las economías de bloques y las recientes dinámicas de integración económica en cuanto formas de expresión de la globalización, sean los nuevos escenarios de las contiendas y de las negociaciones.



37. Véase: Diana Tussie, "El margen de maniobra en las nuevas normas del comercio internacional", *Capítulos*, SELA, Caracas, abril-junio, 1997.