



Octava Reunión
11 de febrero de 1994
Montevideo - Uruguay

APRECIACION GENERAL DE LOS
RESULTADOS DE LA RONDA URU
GUAY Y SU IMPACTO EN LA IN
TEGRACION REGIONAL

ALADI/CM/VIII/dt 2
7 de febrero de 1994

INDICE

	Página
I. EVOLUCION DE LAS NEGOCIACIONES	3
II. LA ALADI FRENTE A LAS NUEVAS CIRCUNSTANCIAS	5
III. LOS RESULTADOS COMERCIALES PARA LOS INTERESES DE LA REGION	14
a) la inserción de la región en el comercio mundial	14
b) acceso a los mercados para los productos de interés regional	15
b.1) aranceles y restricciones no arancelarias	15
b.2) textiles y vestidos	21
b.3) agricultura	24
IV. LOS NUEVOS TEMAS	28
a) Servicios	28
b) Propiedad Intelectual	30
c) Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio	32
V. ARTICULOS DEL ACUERDO GENERAL	33
VI. ORGANIZACION MULTILATERAL DE COMERCIO (OMC)	34
VII. BIBLIOGRAFIA	36

I. EVOLUCION DE LAS NEGOCIACIONES

Las negociaciones comerciales multilaterales de la octava ronda de negociaciones celebrada en el marco del GATT, Ronda Uruguay, se iniciaron en setiembre de 1986 con ocasión de la Reunión Ministerial de Punta del Este, en medio de fuertes expectativas.

Tanto sus objetivos, como los temarios que ella incluía, así como el número de países participantes (115) la hacían la ronda más ambiciosa y de mayor trascendencia realizada hasta el momento. A los tradicionales temas de liberalización de acceso al mercado, se sumaron trabajos destinados a reforzar las normas existentes en el marco del Acuerdo General del GATT y a perfeccionar la faceta institucional del organismo. Pero la mayor diferencia que distingue a la Ronda Uruguay, y que constituyó un factor que posibilitó su iniciación, es que se incluyeron todos los temas de interés para todas las partes. De esta manera se trataron temas que nunca habían sido objeto de negociación multilateral en el GATT, como los servicios, propiedad intelectual e inversión extranjera y fundamentalmente el litigioso tema de someter a las reglas del GATT los productos agrícolas.

Con la finalidad de poner en práctica los ambiciosos objetivos de la Ronda se decidió conformar 15 grupos de negociación que respondieron a los diferentes temas objeto de negociación. El desarrollo de estas negociaciones contemplaba un programa de cuatro años que deberían haber finalizado en una reunión ministerial del Comité de Negociaciones Comerciales en 1990 en Bruselas. Sin embargo, la Ronda no pudo concluirse en el plazo previsto y la Reunión de Bruselas debió ser suspendida, al no haberse logrado ningún resultado definitivo, en gran medida producto de las divergencias existentes en el grupo de agricultura. En este sector los participantes no pudieron ponerse de acuerdo en las tres esferas conexas de acceso al mercado, ayuda interna y subsidios a las exportaciones.

La Reunión de Bruselas concluyó con un pedido al Director General, para que éste celebrara intensas consultas entre las partes con el objetivo de lograr acuerdos en todas las esferas donde subsistían diferencias. Como consecuencia de estas consultas el CNC decidió que se reanudaran las negociaciones con una nueva estructura que reducía el número de grupos de negociación a ocho. Con esta nueva estructura se pretendía fomentar las negociaciones más importantes y contribuir a un avance ágil en los asuntos políticos.

Sin embargo, las decisiones políticas fundamentales no se tomaron y las negociaciones entraron en 1991 en un punto muerto. A finales de 1991, el Director General del GATT presenta con la finalidad de destrabar las negociaciones el "Proyecto de Acta

Final" de los resultados de la Ronda Uruguay. Este PAF se presentó en el entendido que era una base para proseguir las negociaciones. Aunque muchas delegaciones consideraban que este documento era "desequilibrado", en particular lo referente a la agricultura, se aceptó el mismo dado que era la única base para lograr una rápida conclusión de la Ronda. De esta forma se ofreció un nuevo marco para las negociaciones y el resultado final quedó sujeto a que las partes encontraran soluciones equilibradas, que satisficieran las expectativas de todos los participantes.

Sin embargo, las negociaciones tuvieron enormes dificultades para su conclusión, las mismas sufrieron una serie de suspensiones al no avanzar en el logro de soluciones en diferentes sectores.

Las continuas disputas, especialmente entre los Estados Unidos y la Unión Europea, en los temas agrícolas, servicios y acceso a los mercados, llevó a que finalmente el mismo 15 de diciembre pasado, fecha límite para alcanzar una solución final, se llegara a un acuerdo definitivo en las negociaciones. Los problemas claves en la última etapa, agricultura, subsidios a la industria aeronáutica, el sector del cine y televisión, los servicios financieros y las normas comerciales, hicieron que ante la perspectiva de no lograr la aprobación del Acta Final el 15 de diciembre, se prefiriera cerrar con un acuerdo recortado y que las negociaciones continuaran en algunos puntos conflictivos.

La solución final excluyó el conflictivo tema de los audiovisuales (cine, radio y televisión), y postergó la definición de las negociaciones en 3 sectores de servicios: servicios financieros; transporte marítimo y conocimiento de personas. También se postergó hasta el 15 de febrero próximo el plazo para la presentación de ofertas definitivas en materia arancelaria y no arancelaria, y la negociación posterior de estas listas no podrá extenderse más allá del 31 de marzo.

Ante estas circunstancias la recientemente aprobada Acta Final de los resultados de la Ronda Uruguay será firmada formalmente, por los Ministros de Relaciones Exteriores de los 115 países participantes, en la ciudad de Marrakech, entre el 12 y el 15 de abril próximos.

Los resultados de la Ronda, deberán entrar en vigor antes del 1º de julio de 1995 con el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio, que sustituirá al GATT. El marco institucional de la OMC abarcará el Acuerdo General del GATT, con las modificaciones de la Ronda Uruguay (GATT 1994), todos los acuerdos e instrumentos concluidos en la Ronda Uruguay y sus resultados. Los resultados de la Ronda tendrán también que recorrer el difícil proceso de ratificación por parte de la legislatura de cada país miembro.

II. LA ALADI FRENTE A LAS NUEVAS CIRCUNSTANCIAS

El sistema del comercio internacional, sustentado básicamente en las normas y negociaciones del GATT, dado los objetivos iniciales de la Ronda, debería haber sufrido cambios importantes y trascendentes una vez finalizada la misma. En efecto, la Ronda tenía los ambiciosos objetivos de revertir el proteccionismo, de lograr una sustancial liberalización del comercio, de reforzar las disciplinas del sistema multilateral e integrar todos los sectores a las reglas del GATT. Estos objetivos tenían el cometido implícito de revertir el persistente deterioro del sistema multilateral de comercio y lograr su fortalecimiento.

Las enormes dificultades que tuvieron las negociaciones, producto de los cambios ocurridos en el mundo en los últimos siete años y de la propia complejidad de las negociaciones, hicieron que esos pretenciosos objetivos iniciales se volcaran lentamente hacia la concreción de un paquete de resultados menos ambicioso.

La fundamentada y justificada necesidad que tenían los países de la región, de que esta Ronda pudiera culminar con la concreción de un "nuevo orden" del comercio internacional, que generara oportunidades comerciales reales en un marco de negociación de ventajas equitativas con el resto de los países, se ha visto comprometido y dilatado. Las trabas y dificultades que se han sucedido en forma sistemática hasta el final de la Ronda hizo que se llegara finalmente a un acuerdo "in extemis", con muchos recortes y vacíos, que no contemplan las expectativas generales que tenían los países de la región en estas negociaciones.

De todas formas, el sistema multilateral de comercio se refuerza con la aprobación del Acta Final. A pesar que en materia de textiles y agricultura los acuerdos alcanzados no son los esperados, de todas formas, los resultados alcanzados implican que se integren en forma gradual a las reglas del GATT, lo cual sin lugar a dudas contribuye a reforzar las reglas comerciales. También la revisión de los códigos de la Ronda Tokio y de las normas del GATT, así como la incorporación de los nuevos temas (servicios, propiedad intelectual e inversiones) y las modificaciones institucionales aprobadas, contribuyen a fortalecer el deteriorado sistema comercial.

Lo que cabe preguntarse en estos momentos, es de que forma, todas estas modificaciones que incorpora la Ronda Uruguay al sistema multilateral de comercio, pueden alterar el futuro cronograma de la integración regional. Una evaluación del impacto que tendrán en el proceso de integración los resultados de la Ronda, con juicios concluyentes y definitivos parece a esta altura algo riesgoso. La reciente aprobación del Acta Final, la falta de una definición total, los distintos intereses de cada país de ALADI, la imposibilidad de precisar la forma final que tomarán las complejas soluciones expresadas en el Acta y la falta aún de un balance final de las negociaciones por parte de la región, hace necesario un análisis más preciso sobre el impacto que los

resultados de la Ronda Uruguay tendrán en el proceso de integración.

De todas formas, parece aconsejable presentar una visión global de los posibles efectos de la Ronda Uruguay en el proceso de integración regional.

Una primera visión de los resultados de la Ronda, para los intereses de la región, nos indica que, si bien se incorporaron normas jurídicas que permitirán una defensa adecuada de los intereses regionales en las relaciones comerciales, fundamentalmente con los países desarrollados, las mismas no mejoraran, en la medida de las necesidades regionales, las condiciones de acceso a los mercados internacionales de los productos de origen regional.

Los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, respecto a la liberalización de los obstáculos sobre el acceso a los mercados, no conforman los intereses regionales. Los resultados alcanzados, en sectores de especial interés para la región, como la agricultura y los productos tropicales, seguramente no generarán en la práctica corrientes adicionales sustanciales de exportaciones regionales a terceros países.

Queda claro que la Ronda Uruguay no ha logrado extirpar en su totalidad el proteccionismo, restando aún negociar el acceso a algunos mercados. Lo que se ha logrado realmente es ponerle límites a ese proteccionismo, impidiendo que el mismo siga avanzando en forma indiscriminada.

Asimismo, es necesario destacar que si bien de los resultados de las negociaciones surgen considerables progresos en áreas normativas, tanto en la clarificación y fortalecimiento de los códigos y del Acuerdo General, como en la reglamentación de los instrumentos que cubre los "nuevos temas", el fortalecimiento de estas disciplinas se hará en forma pausada y gradual.

Los avances resultantes, tanto de las negociaciones sobre acceso o los mercados, como en la armonización de las normas, significarán seguramente ajustes importantes en las políticas de desarrollo económico para todos los países participantes de la Ronda. Debido a ello, los avances que realicen los países en materia de liberalización comercial y en la armonización normativa, serán seguramente encarados dentro de los bloques comerciales regionales a los cuales pertenecen. Ello conducirá a que en los próximos años se refuerce la conformación de estos bloques regionales, los que se constituirán seguramente en los mecanismos más dinámicos para avanzar tanto en la liberalización comercial, como en la armonización normativa.

Dado estos resultados y posibles consecuencias, en las decisiones que la región debe tomar para hacer frente al nuevo entorno impuesto por las negociaciones de la Ronda Uruguay, no puede dejar de desconocer la potencialidad del mercado regional, ni tampoco la seguridad que cualquier cambio o medida que se realice para adaptarse al nuevo sistema del comercio internacio-

nal, deberá pasar primero por el uso y aplicación regional. Los resultados de la Ronda estarían reafirmando que en el corto y mediano plazo la forma más rápida de avanzar en la liberalización comercial descansa en los mecanismos comerciales regionales y subregionales y no en las negociaciones multilaterales globales. Con ello, se revaloriza el papel de la integración en el comercio exterior y seguramente los avances integracionistas serán decisivos en el proceso de inserción a la economía internacional.

Debido a que los cambios que se avecinan no serán espectaculares, parecería que en ALADI el enfoque de los problemas no debiera variar demasiado. Bastaría con insistir en los esfuerzos que se están haciendo a nivel subregional y reforzar la acción que podría hacer la ALADI en la futura armonización de los instrumentos propios de la integración.

En materia comercial, el máximo aprovechamiento del mercado de ALADI debería ser un objetivo común en todos los países y no de difícil concreción. Estos momentos parecen de fundamental importancia para reafirmar los principios de la integración regional, debido a que las exportaciones hacia terceros países tienden a restringirse, lo cual obliga a la región a buscar bases complementarias que sustenten su proceso de desarrollo.

En el caso particular del comercio de manufacturas, factor clave del avance industrial regional, las exportaciones intrarregionales registraron un avance espectacular en los últimos años pasando del 34% en 1983 al 56% en 1992. Esta proporción, por sí misma, evidencia la presencia en la región de un potencial comercial cada vez más dinámico, que se viene canalizando hacia la propia región gracias a los mecanismos de integración por más imperfectos que ellos sean. Sin embargo aún existe una franja de comercio que debe ser aprovechada por la región.

La brecha comercial, o sea las posibilidades de desviación de comercio, ya ha sido identificada y analizada en la ALADI, lo cual conforma seguramente una parte nada despreciable que podría destinarse a adquisiciones regionales.

Esta realidad indica por lo tanto, la necesidad de mejorar las condiciones de acceso de los productos regionales a la propia región, perfeccionando los mecanismos comerciales a las necesidades regionales. Una primera medida para dinamizar el comercio intrarregional sería eliminar las restricciones no arancelarias que existen para el comercio intrarregional. Como ya se ha dicho en varias oportunidades, los países de la región deben ser coherentes con sus reclamos al comercio mundial, por lo que debieran aplicar a nivel regional sus exigencias de desmantelamiento y transparencia. Si bien en la ALADI se estableció el compromiso para adoptar un programa de desmantelamiento de las RNA (Resolución 32 CM (VII) artículo 2), la reducción que se ha producido de estas medidas fueron de carácter unilateral y en función de las políticas comerciales de apertura que vienen aplicando los países miembros. Por lo tanto, aún subsisten una serie de RNA que constituyen un obstáculo importante al comercio.

Respecto a esta eliminación de RNA sería importante el establecimiento de un programa de desmantelamiento de estas medidas en el corto plazo entre los países de la ALADI y cuando corresponda, conforme a las negociaciones de la Ronda Uruguay, extenderlas a terceros países. Para lograr este objetivo, la ALADI debería continuar y perfeccionar su base de datos sobre RNA y coordinar acciones con los acuerdos subregionales para su futuro desmantelamiento y armonización.

Si bien la integración y el comercio regional son instrumentos de gran importancia para el desarrollo regional, se debe destacar que este comercio intrarregional representa solamente el 16,8% de las exportaciones totales de la región. Esta cifra evidencia que, a pesar de existir amplias posibilidades de desviar comercio, no se puede desconocer la enorme dependencia que el sector externo regional tiene respecto al mercado de terceros países. Los nexos con el exterior seguirán siendo de gran importancia para las estrategias de desarrollo que están orientadas a la exportación y se fundamentan en la competitividad.

La única forma de seguir desarrollándose en un mundo donde la recesión comercial y el proteccionismo no serán erradicados, es continuar con la política de apertura vigente en la región, aumentar el comercio intrarregional y estar dispuestos a importar y competir.

Las actuales estrategias de integración existentes en la región no desconocen la importancia del mercado mundial, dado que en todos los casos el objetivo fundamental es la inserción en la economía mundial. Asimismo, a nivel de cada uno de los países de la región, existe el consenso que los nexos con el exterior son de capital importancia para sus estrategias de crecimiento y desarrollo económico, por lo cual no se debe desestimar esta realidad.

Pero los esfuerzos que realicen los países de ALADI por alcanzar en el futuro el acceso a los mercados de terceros países no deben ser de carácter individual. Debe existir la conciencia que cada vez es más necesaria una acción común regional, para manejarse en un mundo dominado por las superpotencias. El rol que ALADI puede jugar en el futuro para la armonización del relacionamiento externo regional podría ser de fundamental importancia.

Desde el punto de vista de las normas jurídicas, la gran novedad que imponen los resultados de la Ronda Uruguay, es que a partir de la vigencia del Acta Final todos los países signatarios de la misma deberán aplicar normas que en el pasado sólo obligaba a algunas de las partes contratantes del GATT. Esta normativa, relacionada fundamentalmente con la competencia comercial, estaba recogida en códigos negociados en la Ronda Tokio y la adhesión de los países de la ALADI a los mismos era de carácter parcial. Mediante la sustitución del GATT por la Organización Mundial del Comercio, se prevé el establecimiento de un marco institucional común que abarcará el Acuerdo General

con las modificaciones realizadas en las negociaciones, más todos los Códigos ¹ e instrumentos jurídicos conexos.

En consecuencia, los países de ALADI estarán obligados a compatibilizar sus legislaciones nacionales a las exigencias del GATT. Estas normas están referidas a los subsidios y medidas compensatorias, a las medidas antidumping, a los obstáculos técnicos al comercio, a la valoración en aduana, a las licencias de importación y a las medidas de salvaguardia adoptadas para responder a aumentos importantes de las importaciones.

Frente a esta realidad, la mejor manera de lograr la futura armonización del ordenamiento jurídico de la región, será teniendo en cuenta los obstáculos, posibilidades y necesidades propias de los países de ALADI una vez que estos en forma autónoma e independiente hayan identificado los instrumentos adecuados a sus intereses y a las normas emergentes de la Ronda Uruguay. Actualmente, casi todos los países son miembros del GATT, lo cual facilitaría la incorporación de estas disciplinas al contexto regional.

El ordenamiento jurídico de la ALADI, que tiene actualmente una excesiva permisividad en la regulación de materias comerciales y que da cabida a formas de discriminación entre sus países miembros, deberá ser reforzado con la conformación de un cuerpo legislativo armónico y coherente que permita respaldar el proceso de convergencia hacia la conformación del mercado común.

Deberá producirse necesariamente en todos los temas una adecuada selección de aquellos elementos propios de la integración. Pero es indudable que para que esto sea efectivo y permita la inserción de la región en el comercio internacional, deberá estar encuadrada dentro de un marco viable internacionalmente. Pero de todas formas, y a pesar de la normativa del GATT, el entorno jurídico de la ALADI deberá ser compatible y adecuado al modelo de integración perseguido.

Ese equilibrio que deberá encontrar el ordenamiento jurídico de ALADI, entre lo esencialmente propio de la integración y el marco internacional, es lo que le permitirá reaccionar y adaptarse a los bruscos cambios que puedan ocurrir en el contexto internacional.

No debe olvidarse tampoco, que el sistema multilateral de comercio se desarrolla en forma dinámica y permanente, por lo cual será necesario contar con un seguimiento mucho más eficiente que el llevado hasta el momento, si se pretende lograr una inserción eficiente. Para ello se deberá definir, conjuntamente con otros organismos que operan en la región, como SELA y CEPAL, un sistema de información que sirva de apoyo, tanto para la

¹ Están exceptuados el Código de Aeronaves Civiles, el de Compras del Sector Público, el de Productos Lácteos y el de Carne de Bovino.

acción de los países en forma individual, como a los organismos de integración regional y subregional.

Actualmente, en el seno de la ALADI, se vienen manejando un conjunto de propuestas que responden a necesidades regionales y a mandatos del Consejo de Ministros, y que tienen como finalidad definir marcos de acción regional en temas que guardan íntima relación con la estabilidad comercial y con la garantía de acceso al mercado regional. En temas como la valoración aduanera, incentivos a las exportaciones, dumping, origen, solución de controversias y normas técnicas se han presentado proyectos de acuerdo cuya normativa, si bien está dirigida al contexto regional, guardan íntima relación con las normas multilaterales del GATT y con los tratamientos incorporados en el Acta Final de la Ronda Uruguay.

En el campo de la valoración aduanera, se encuentra a consideración del Comité de Representantes de la ALADI, un proyecto de resolución por medio del cual los países miembros adoptarían una norma común basada en el Código de Valoración del GATT. El proyecto de ALADI contempla específicamente tres normas ² que tienen relación directa con la normativa aprobada en la Ronda Uruguay y que tiene por objeto prevenir la subfacturación. Para viabilizar las acciones de esta normativa, será necesario que se tome en consideración, en el seno de la ALADI, la recomendación de los expertos de valoración aduanera de constituir un banco de datos regional sobre precios internacionales. Asimismo este proyecto incorpora en forma íntegra en su artículo noveno, la revisión incorporada en el Acta Final de la Ronda Uruguay relativa a los casos en que las administraciones de aduanas tengan motivo para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado.

En materia de dumping, cabe destacar que si bien los únicos países de ALADI que se encuentran adheridos al Código Antidumping del GATT son Brasil, México y Argentina, la mayoría de las legislaciones nacionales en la materia, tienen como fuente las normas que rigen en el GATT, lo cual hace más sencillo cualquier tipo de acción regional.

En este tema, también se encuentra a consideración del Comité de Representantes, un Proyecto de Acuerdo de Alcance Parcial de Promoción al Comercio Intrarregional, con la finalidad de prevenir, corregir y neutralizar los efectos del dumping. Este proyecto ha sido elaborado teniendo en consideración las legislaciones nacionales vigentes, el texto del actual Código Antidumping del GATT y las negociaciones que sobre la materia se venían realizando en la Ronda Uruguay. La normativa propuesta para la ALADI, se refiere tanto al dumping originado en la propia región, como al proveniente desde terceros países.

² a) Reserva de precios mínimos; b) rechazo de precios viles; y c) la carga de la prueba.

Dado que en materia de dumping, los Acuerdos subregionales tienen también sus propias propuestas, sería conveniente, que en el seno de la ALADI, se prevean las acciones necesarias destinadas a la armonización de esas medidas a nivel regional. Tanto a nivel de las relaciones intrarregionales, como del dumping proveniente desde terceros países, sería conveniente la adopción de criterios uniformes.

Los cambios que las negociaciones de la Ronda Uruguay introducen al Código Antidumping del GATT, si bien lo mejoran sustancialmente, creando una transparencia en su normativa, siguen persistiendo aún normas complejas y en muchos casos nada claras, hecho éste que es considerado por los países en desarrollo como una seria desventaja, dada su insuficiente experiencia legal y las dificultades prácticas existentes en este campo.

En materia de normas de origen la ALADI ya tiene su marco normativo (Resolución 78) de alcance regional. Este régimen de origen establece que los materiales originarios desde fuera de la región no podrán exceder el 50% del valor FOB de exportaciones. Esta normativa no se basa en las normas de origen establecidas en el GATT, aunque cabe mencionar que tampoco las contraviene.

El Acuerdo sobre Normas de Origen, aprobado en la Ronda Uruguay, reconoce la necesidad de aplicar normas claras y previsibles destinadas a facilitar las corrientes de comercio internacional. Al respecto, dado los múltiples criterios que aplican los países para determinar el origen, el Acuerdo de la Ronda establece un programa de negociación encaminado a la armonización de los mismos. Para ello se fijó un programa de trabajos de tres años, que contemplará la armonización basada en tres criterios distintos de determinación del origen: a) productos obtenidos totalmente y procesos mínimos; b) transformación sustancial - cambio de nomenclatura y c) transformación sustancial - criterios complementarios.

Una vez obtenida la armonización, el Acuerdo establece ciertas disciplinas que los países deberán aplicar, dentro de las cuales merece señalar el criterio que debe seguirse cuando en la elaboración de un producto participan varios países. Al respecto, se señala que en este caso el país de origen será "...aquel en el que se haya efectuado la última transformación sustancial".

También el Acuerdo sobre Normas de Origen, con la finalidad de evitar que las normas de origen preferenciales puedan causar restricciones en el comercio, establece los criterios que deberán contemplar los distintos esquemas preferenciales para conferir el origen preferencial.

Cabe destacar que también a nivel de acuerdos subregionales se cuenta con requisitos de origen específicos a cada mecanismo que incluyen exigencias más rigurosas que las previstas en el marco de la ALADI.

En vista de estas realidades, será conveniente estudiar la posibilidad de una eventual revisión del régimen regional de origen vigente en el marco de la ALADI, que por un lado evite un tratamiento discriminatorio entre sus países miembros, de manera tal que garantice que todos los países exijan el mismo requisito de origen a los productos negociados en los distintos mecanismos del Tratado de Montevideo 1980. Por otro lado, esta revisión deberá considerar las exigencias que a nivel de GATT se establecen para la armonización y para el régimen preferencial.

Respecto a los subsidios el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Ronda Uruguay establece una serie de modificaciones al Código de Subvenciones del GATT. El texto identifica tres categorías de subsidios: los prohibidos, los recurribles y los no recurribles. Los subsidios prohibidos son los que están sujetos a resultados de exportación y las supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.

La segunda categoría, los subsidios recurribles son aquellos que causan daño a la producción nacional o anulación de una ventaja o perjuicio a un tercer país.

Los subsidios no recurribles están definidos en un listado específico, y son los que suponen asistencia a actividades básicas o aplicadas a la investigación industrial o a la existencia de regiones desfavorecidas.

También el Acuerdo se refiere a la forma de aplicación de los derechos compensatorios y a las disciplinas de los procedimientos. En términos generales esta normativa establecida en el Acuerdo constituye una mejora sustancial al Código de la Ronda Tokio y contribuirá seguramente a mejorar las disciplinas multilaterales impuestas por los países desarrollados. Sin embargo el texto del Acuerdo tendrá serias implicancias para los países en desarrollo, dado que deberán obligatoriamente eliminar los subsidios a la exportación. A pesar que el nuevo Acuerdo otorga un período de gracia a los países en desarrollo para el desmantelamiento de sus subsidios a la exportación (8 años), ese trato diferenciado es de menor alcance que el contenido en el Código de la Ronda Tokio, donde los subsidios eran reconocidos como una parte integral de los programas de desarrollo económico de estos países.

Dada la importancia de este tema será necesario evaluar el impacto que el mismo tendría en el contexto regional. Al respecto, dado el plazo de 8 años (prorrogable por dos años más) para la eliminación de los subsidios a la exportación, sería conveniente alcanzar en el corto plazo, a nivel de ALADI, la armonización de los incentivos a las exportaciones y eliminar su aplicación en los intercambios intrarregionales. Al respecto, se encuentra a consideración del Comité de Representantes un proyecto sobre armonización de los incentivos a las exportaciones, el cual insta a sus países miembros a abstenerse en el uso de incentivos a las exportaciones cuando perjudiquen las producciones de otro país miembro. La definición de este proyecto será

una de las tareas en las cuales la ALADI deberá poner énfasis en el correr del presente año.

En los nuevos temas incorporados al GATT (servicios, propiedad intelectual e inversiones) los resultados obtenidos en el Acta Final no muestran el necesario trato diferenciado que reclamó la región en estos temas. Las normativas aprobadas en estos tres temas obliga a los países de la región a asumir políticas de apertura que serán contrarias a posibles estrategias de desarrollo en estas áreas. La autonomía de adopción de medidas en estas áreas se verá restringida debido a que cualquier decisión o modificación que realicen los países en estas materias deberán ser concordantes con las exigencias del GATT. Esta restricción resultante, es preocupante para los intereses regionales si se considera que son básicamente importadores de servicios, de inversiones y de tecnología.

Respecto a estos nuevos temas, su tratamiento, dada la importancia creciente de los mismos y su estrecha relación con el desarrollo y el comercio, deberá estar necesariamente vinculado al proceso de integración regional.

Respecto al comercio de servicios, ya se encuentran bastante adelantados en ALADI los trabajos preparatorios para la aprobación de un acuerdo regional en esta materia, aspecto en el cual se debe enfatizar y progresar en los próximos meses. Al mismo tiempo, será conveniente analizar, a nivel regional, el impacto que tendrían las concesiones realizadas en la Ronda Uruguay por los países de ALADI, en un futuro programa de liberalización del comercio regional.

En los casos de la propiedad intelectual y la inversión, dada la importante brecha tecnológica existente en la región, la creciente desviación de los flujos de inversión y el importante papel que tienen ambos temas en la determinación del comercio, sería conveniente que se evaluaran, a nivel regional, los resultados de estas negociaciones y se establezcan los lineamientos generales de acción que deberá emprender la región en el futuro.

Respecto al trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, el Acta Final no muestra el suficiente cumplimiento del compromiso previsto en la Declaración de Punta del Este. Por el contrario, la normativa aprobada tiende a ser, en muchos casos, contraria a las necesidades comerciales y de desarrollo que tienen estos países.

En la mayoría de los temas, el trato diferenciado consiste únicamente en una graduación en la obligación de los compromisos a asumir. En este sentido, a muchos países de poco les sirve esta graduación y en consecuencia deberán extremar sus esfuerzos para adaptarse a las nuevas exigencias del sistema multilateral de comercio.

III. LOS RESULTADOS COMERCIALES PARA LOS INTERESES DE LA REGION

a) La inserción de la región en el comercio mundial

Un primer elemento que conviene referirse es el impacto que tendrá la Ronda en el comercio de la región con el mundo. Según cifras del GATT, el comercio internacional de exportaciones de bienes llegó en 1992 a 3.700.000 millones de dólares. Los países de ALADI participaron del total de ese comercio con sólo 116.000 millones de dólares, representando sólo el 3% del mismo. Estas cifras indican que las exportaciones de los once países miembros de ALADI, considerados en su conjunto, ocupan el lugar número 10 en el ranking mundial de exportadores, por debajo de Bélgica que exportó algo más de 118.000 millones de dólares, y por encima de Hong Kong que exportó 98.000 millones de dólares.

En lo que se refiere a las importaciones, la región importó en 1992 algo más de 126.000 millones de dólares, que representaron el 3% del comercio mundial (3.830.000 millones de dólares). En este aspecto la región, considerada en su conjunto, también ocupa el décimo lugar en el ranking de los principales países importadores.

También conviene destacar, que a pesar de las importantes reformas de ajuste estructural llevadas a cabo en los últimos años, el aumento del comercio mundial de mercancías que se viene registrando desde 1983, no ha traído aparejados beneficios concretos e importantes para la región. Si bien las exportaciones a la propia región han mostrado un dinamismo superior a los destinados al resto del mundo y las importaciones regionales se incrementaron en el año 1992 en un porcentaje tres veces superior al promedio mundial, la región ha visto reducida de manera significativa su participación en el comercio mundial.

Por otro lado, el Acta Final de la Ronda prevé la reducción de los aranceles, salvo para la agricultura, en un cronograma de cinco etapas de un año cada una. Para esta reducción de aranceles que deberá ser efectivizada hasta el año 2000, más la correspondiente a los productos agrícolas, un reciente informe del Banco Mundial sostiene que las mismas generarían un aumento por año, del comercio internacional de bienes, de 200.000 millones de dólares. De ese aumento total, el 65% (130.000 millones de dólares) favorecería a los países desarrollados que integran la OCDE, mientras que para todos los países en desarrollo, el comercio adicional involucrado en las reducciones arancelarias no superarían los 70.000 millones de dólares, de los cuales los correspondientes a América Latina serían del orden de los 8.000 millones de dólares.

Al evaluar los resultados de la Ronda también se debe tener en cuenta que el sector externo de la región tiene un perfil exportador muy similar al que presentaba a los inicios del ochenta, con una gran proporción de productos básicos o semielaborados con bajo grado de elaboración (80% del total exportado)

y que las manufacturas tienen como principal destino a la propia región.

Si tomamos en cuenta todos estos elementos, y consideramos que el desarrollo y resultado de las negociaciones de la Ronda tuvieron como protagonistas a los principales países desarrollados y no tuvieron en cuenta las necesidades regionales, se puede esperar que la Ronda Uruguay será para la región simplemente un punto de referencia, con algunas ventajas menores, bilaterales, pero no será la gran oportunidad para mejorar nuestra participación en la economía mundial y no contribuirá, en la medida de lo necesario, a lograr los objetivos de desarrollo regional, para lo cual es fundamental y prioritario el acceso a los mercados.

En una declaración dada a conocer por el Grupo de Río en la finalización de la Ronda Uruguay se expresaba la preocupación con algunos resultados de la Ronda "... que solo benefician a los países industrializados, sin ventajas aparentes para los intereses comerciales de los países en desarrollo, en particular los integrantes del Grupo de Río". Se señalaba, en esa oportunidad, el desacuerdo con la flexibilización de las reglas en el área agrícola y la insatisfacción por la falta de receptividad por parte de los principales socios comerciales a las demandas de los países integrantes del Grupo de Río.

b) Acceso a los mercados para los productos de interés regional

Estas negociaciones han sido un campo tradicional en las anteriores Rondas del GATT, y los países de la región consideraban que una conclusión exitosa de la Ronda Uruguay debería comprender necesariamente un mejoramiento sustancial del acceso a los mercados.

Dada la importante liberalización llevada a cabo por los países de la región, que constituyó un aporte al proceso de negociación de la Ronda Uruguay, era esencial obtener un conjunto de mejoras sustanciales sobre el acceso a los mercados como forma de incrementar las posibilidades de exportaciones hacia los distintos mercados mundiales. El alcance de las negociaciones sobre acceso a los mercados se manejaron en diferentes áreas que trataron específicamente este tema, aranceles, restricciones no arancelarias, productos derivados de recursos naturales, productos tropicales, textiles y vestidos, y agricultura.

b.1) Aranceles y restricciones no arancelarias

En lo referente a los aranceles, las rondas anteriores del GATT ya habían provocado una reducción de estas barreras en guarismos cercanos al 50%. De todas formas continuaban aún persistiendo aranceles máximos y picos arancelarios en la mayoría de los países industrializados, estando éstos fundamentalmente concentrados en aquellos productos que tradicionalmente han sido exportados por los países en desarrollo y donde éstos tienen

importantes ventajas comparativas. La intención de la Ronda era asegurar por lo menos una reducción promedio del 33% en los aranceles aplicados a los productos no agropecuarios.

La dinámica de las negociaciones, han sido lentas y difíciles y se llevaron a cabo mediante la presentación, por parte de cada país, de propuestas de ofertas o peticiones de reducción arancelaria. Sobre la base de esas ofertas, hasta los días previos a la finalización de la Ronda no se había alcanzado en número y calidad el objetivo de reducción fijado, dado que las propuestas presentadas por países desarrollados eran insuficientes y fueron consideradas un factor clave en el enlentecimiento de las negociaciones.

El marco de negociación de la reunión de la cuadrilateral que tuvo lugar en Tokio en julio pasado creó condiciones favorables para acelerar las negociaciones. Los acuerdos entre los Estados Unidos, la Unión Europea, el Japón y Canadá estaban basados en tres categorías de reducciones arancelarias:

- a) la primera, comprendía productos donde los derechos de aduana y las medidas no arancelarias serían completamente eliminadas (reducción denominada doble cero). Esta reducción abarca sectores donde los Estados Unidos son muy competitivos (material para la construcción, equipos médicos, productos químicos, productos farmacéuticos, maquinaria agrícola, cerveza, muebles, acero);
- b) la segunda categoría comprendía aquellos productos que tienen derechos arancelarios superiores al 15%. Quedó comprendido en la cuadrilateral que estos picos arancelarios serían reducidos a la mitad, sin excepción; y
- c) la tercera categoría esta comprendida por los demás productos, sobre los cuales estaba previsto una reducción de derechos del 30%.

La propuesta de eliminación arancelaria y no arancelaria de la cuadrilateral contenida en la primera categoría, se fue consolidando gradualmente, al haberse adherido a esa iniciativa un número significativo de participantes. Al respecto el margen de flexibilidad otorgado a los países en desarrollo en cuanto a los productos a incluir, la intensidad de la reducción y el plazo de eliminación gradual, fue considerado muy útil para que estos pudieran efectivizar sus ofertas.

Sin embargo, este acuerdo que parecía en primera instancia una buena solución para las negociaciones, no tuvo la incidencia esperada. Los Estados Unidos, sostuvieron que la reducción de los picos arancelarios debería ser considerada como un objetivo a largo plazo y no como una obligación que debería ser aplicada en el marco de las negociaciones actuales. Para productos como los textiles, cerámicas, entre otros estaba dispuesto a presentar ofertas caso por caso y las reducciones que propuso eran muy inferiores al 50% previsto en Tokio. Por otro lado, la Unión Europea había hecho ofertas en la cuadrilateral que no conforma-

ban en su totalidad a los Estados Unidos. En sectores considerados muy sensibles para los europeos, las ofertas presentadas por éstos eran muy modestas: semi-conductores, productos electrónicos, aluminio y metales no ferrosos, semillas oleaginosas y sus derivados, maderas y pasta de papel, y vehículos de transporte y sus partes. El Japón por su parte hizo concesiones muy modestas que no eran de interés de sus socios comerciales, como en el caso del arroz el cual mantenía una barrera arancelaria importante.

Las limitaciones derivadas de este programa de reducción inacabado, tanto entre los países de la cuadrilateral como entre éstos y sus interlocutores comerciales fueron considerados finalmente como un obstáculo para lograr un acuerdo final. Los países en desarrollo consideraban que en la cuadrilateral no habían sido tomadas en cuenta sus necesidades, tanto en la incorporación de sectores de su interés como en la reducción de los picos arancelarios. Para los sectores esenciales para los países en desarrollo como los textiles, los productos tropicales, la pesca, los metales no ferrosos, la agricultura y otros sectores claves, no se produjeron avances importantes y dificultaron la finalización de un conjunto de resultados sustanciales y equilibrados.

Esta situación se mantuvo hasta los últimos días de negociación y si bien las negociaciones en este campo continuarán hasta el 15 de febrero próximo, las ofertas presentadas por la cuadrilateral a último momento mejoraron el conjunto de los resultados en materia arancelaria.

En lo referente a productos no agropecuarios, el Protocolo de la Ronda Uruguay establece que las reducciones arancelarias acordadas por cada país se aplicarán mediante cinco reducciones anuales iguales de los derechos. La primera de esas reducciones se hará efectiva en la fecha de entrada en vigor de la Organización Mundial de Comercio (a más tardar el 31/7/1995) y la reducción total tendrá lugar a los cuatro años de entrada en vigor la OMC. Un aspecto importante que incorpora el Protocolo es que las concesiones incluidas en las "listas" serán sometidas a un examen multilateral.

Otro aspecto importante que recoge el Acta Final de la Ronda es el "Entendimiento relativo a la interpretación del Artículo II.1b) del Acuerdo General del GATT", por el cual se establece la obligatoriedad de registrar, en las listas de concesiones arancelarias, todos "los demás derechos y cargos" que graven las importaciones. Esta obligación implica la consolidación de este tipo de gravámenes, lo cual conlleva la obligación de no elevar sus niveles sobre aquel que se haya registrado. Esta obligación es un aporte importante hacia una mayor transparencia y seguridad de las condiciones de acceso negociadas.

Las condiciones de acceso a los mercados que resulten de la reducción arancelaria, recién podrán apreciarse una vez que finalice la negociación de las listas nacionales, 31 de marzo de 1995. Sin embargo existen datos no oficiales que permiten hacer una evaluación preliminar de los resultados en materia de reducción arancelaria.

Según la información de la Secretaría del GATT las reducciones arancelarias que serán efectivizadas anualmente en un período de 5 años (salvo agricultura), permitirá incrementar los intercambios comerciales en el año 2005, un orden del 12%. La Unión Europea presentó ofertas concretas de reducir un 50% los aranceles en la mayoría de los productos pertenecientes a categoría de tarifas que exceden el 15%.

La oferta de la Unión Europea tenía como finalidad lograr que los Estados Unidos, Japón y Canadá aumentaran finalmente sus concesiones. Con relación a los Estados Unidos se esperaba que tomara la misma medida de elevar la lista de 357 productos de un total de 887 manufacturas donde estaba dispuesto a reducir en un 50% las tarifas. Finalmente el Japón hizo una oferta de reducción de los aranceles de un 60% e incluso la reducción del arroz, Canadá ofreció un 50% y los Estados Unidos un 37%.

También se verificó un aumento de los aranceles consolidados, debido a que los países desarrollados consolidaron el 97% de sus aranceles (frente al 78% existente antes de la Ronda) y los países en desarrollo consolidaron el 65% (frente al 21% anterior).

También las importaciones que realizan los países desarrollados en régimen de franquicia arancelaria pasará, producto de las negociaciones de la Ronda, de un 20 a un 43 por ciento y las correspondientes a los países en desarrollo aumentarán de un 22 a un 45 por ciento.

Las cifras preliminares muestran que las ofertas presentadas por los países desarrollados para los productos industriales producirían una reducción cercana al 50% de los aranceles, las presentadas por los países en desarrollo una reducción del 32% y las correspondientes a los países menos adelantados un 19%.

Sin embargo, las reducciones arancelarias en productos industriales cubren básicamente sectores de interés para los países desarrollados, mientras que para los textiles y prendas de vestir, calzado y artículos de viaje la reducción es inferior al promedio y corresponde a ítem donde aún existen crestas arancelarias.

Para los textiles y las prendas de vestir, el comercio está sujeto a aranceles de un promedio del 15% y a limitaciones cuantitativas en el marco del Acuerdo Multifibras. Para este rubro los importadores han prorrogado por un año más las cuotas del Acuerdo Multifibras. Sin embargo se han comprometido a eliminar progresivamente a partir del 1º/1/95 y al cabo de 10 años esas restricciones y a reducir los aranceles del sector en un 20%.

Para los productos obtenidos de recursos naturales, como "la madera, la pasta de madera; los muebles", el "pescado y sus derivados", y los "metales", las reducciones arancelarias aplicadas a esos productos se elevan, según un informe del GATT, a un 62, 33 y 67 por ciento respectivamente. Esta reducción arancela-

ria ofrecida se torna intrascendente si consideramos que los aranceles promedios aplicados a estos productos, previo a la Ronda, eran de un nivel del 4%, de lo cual el arancel resultante luego de la reducción será del 2,6%.

En el sector de los productos tropicales los aranceles se reducirían en un 42 por ciento y se disminuiría la progresividad arancelaria. Este sector de gran importancia para las exportaciones de muchos países de ALADI, especialmente la banana y las bebidas tropicales, sigue planteando preocupaciones importantes en materia de restricciones no arancelarias.

Para el caso de los productos agrícolas que con casi 30 mil millones de dólares anuales significan el 25,9% de los ingresos totales de las exportaciones regionales, el aumento al acceso a los mercados sería producto de consolidaciones arancelarias y reducción de aranceles, así como del proceso de arancelización prevista en el Acta Final, por el cual las restricciones no arancelarias se convertirán en aranceles y se reducirán progresivamente. Asimismo el Acta Final prevé, como veremos más adelante, reducciones a los apoyos internos y a las subvenciones a la exportación en el sector agrícola.

En materia arancelaria los porcentajes de reducción de los productos agrícolas no fueron incorporados, al contrario de lo que se preveía, al Acta Final y por lo tanto las concesiones deberán ser consignadas, como para el resto de los productos, en listas de consolidaciones y reducciones a nivel de productos. Los aranceles deberán reducirse en un "período de aplicación" de seis años que se inicia en el año 1995.

En materia de compromisos de reducción arancelaria las ofertas de la Unión Europea y de los Estados Unidos responden a lo pactado entre ambos en el Acuerdo Blair House. Este Acuerdo propone una reducción general del 36% de los derechos de aduanas, pero tiene en cuenta la sensibilidad de algunos productos, que serán reducidos diferencialmente. Para el caso del azúcar y los lácteos, la reducción arancelaria será de sólo un 20%.

Como balance global de la liberalización y consolidación de aranceles que tiene lugar en la Ronda se puede afirmar que la misma no colma la globalidad de los intereses de los países de la ALADI. Un primer aspecto a considerar es que los gravámenes a la importación, constituyen el menor de los obstáculos para los productos regionales, dado que, a pesar de haberse reducido desde hace muchísimo tiempo el nivel de los mismos, las exportaciones originarias en la región no pudieron aumentarse y consolidarse debido fundamentalmente a que proliferaron y se multiplicaron las restricciones de todo tipo. Un importante porcentaje de productos que tuvieron reducciones arancelarias en la Ronda Uruguay aún están sujetos a barreras no arancelarias.

También se debe considerar que las propuestas de reducción de la "cuadrilateral" no tendrán un efecto importante en la creación y desviación de comercio proveniente de la región, debido a que el arancel promedio aplicado por estos países es en

la actualidad de un 3,6% y que persisten picos arancelarios y RNA.

Otro aspecto que perjudica los intereses regionales es que muchos de los ítem arancelarios cuyo arancel fue eliminado estaba cubierto por líneas preferenciales a los países de la ALADI a través del SGP. El SGP es considerado como el único instrumento preferencial con el que cuenta la región en su relación comercial con la Unión Económica y los Estados Unidos, y a pesar de que el aprovechamiento de este mecanismo se ha visto marginado últimamente, el margen de preferencia que el mismo otorgaba ha sido perforado para algunos productos de interés regional, lo cual implica una pérdida importante. Para algunos productos tropicales la eliminación de aranceles aduaneros resultantes de las negociaciones de la Ronda, implica que de ahora en adelante los países exportadores de esos productos deberán necesariamente prescindir del SGP.

Otro aspecto que se debe destacar es que, según como se mencionó al principio, el comercio adicional que genera esta liberalización arancelaria no será de mayor significación económica para los países de la región.

De todas formas, será conveniente, a nivel institucional realizar una evaluación de las reducciones y consolidaciones arancelarias realizadas por los países miembros de ALADI en las negociaciones de la Ronda Uruguay dado el impacto e implicaciones que los mismos puedan tener en los mecanismos preferenciales previstos en el Tratado de Montevideo 1980.

Respecto a las restricciones no arancelarias el grupo de negociación tenía como mandato reducir o eliminar las numerosas medidas que aplican los países para obstaculizar el comercio. La eliminación total de las barreras no arancelarias de los países industrializados hubiese implicado para los países en desarrollo, según estimaciones de J. Boonekoup, un incremento a sus exportaciones de un 5%, pero los beneficios se generarían fundamentalmente en aquellos países que poseen una sólida infraestructura industrial, casos de Brasil y México en la región. Dentro de la región los sectores que más se hubiesen beneficiado de una reducción de las RNA son el textil, el siderúrgico y el del calzado.

Las RNA son de diversos tipos, algunas veces más disimuladas que otras y se refieren básicamente a: normas abusivas, sistemas de licencias, impuestos o tasas discriminatorias, contingentes, etc.

En lo que respecta a las principales medidas no arancelarias y sus efectos, la clasificación se presenta en grandes categorías. Un primer grupo abarca aquellas medidas en las cuales el Gobierno participa en el comercio. Dentro de este grupo se encuentran las Compras Estatales, los monopolios estatales y las subvenciones.

Un segundo grupo está formado por aquellas medidas no arancelarias que tienen por efecto elevar el precio del producto importado. Dentro de esta categoría se encuentran los sistemas de clasificación aduaneros, los procedimientos discriminatorios aduaneros, los gravámenes de frontera, los derechos antidumping, los derechos compensatorios, etc.

Una tercera categoría corresponde a las limitaciones específicas de los flujos comerciales y comprende las restricciones de naturaleza cuantitativa, las licencias de importación, los acuerdos voluntarios de restricción a las importaciones y los acuerdos bilaterales de regulación de flujos comerciales.

Un cuarto grupo corresponde a las restricciones a las importaciones, por medio de la influencia sobre los precios finales de la mercadería, cuyo ejemplo más usual son los depósitos previos.

La negociación de estos asuntos se hizo en distintos grupos de negociación, basándose este grupo de RNA básicamente en las restricciones cuantitativas.

Según información de carácter preliminar, las ofertas presentadas por los países desarrollados no presentan un mejoramiento sustantivo de las condiciones de acceso para los productos de interés regional, lo cual tiene como consecuencia que los beneficios obtenidos en materia arancelaria se vean parcialmente afectados. En consecuencia la liberalización autónoma realizada por los países de la región en materia no arancelaria, no se ha visto hasta el momento compensada.

Al no lograrse un entendimiento sobre la aplicación de un enfoque multilateral basado en una fórmula de reducción del impacto de las medidas no arancelarias, las negociaciones, al igual que en aranceles se desarrollaron mediante el procedimiento de oferta y pedidos. Dado que las medidas entre sí eran muy diferentes, para que la negociación fuera operativa se entendió necesario que la misma fuera de carácter bilateral.

También se trataron dentro de este grupo de negociación dos temas que tuvieron un enfoque normativo multilateral, referidos a la inspección previa al embarque y a las normas de origen. El tema de inspección previa al embarque es de interés limitado para la región y sobre las normas de origen ya nos hemos referido anteriormente.

b.2) Textiles y vestidos

Los textiles y las prendas de vestir comprende un sector de enorme importancia para los países en desarrollo y para algunos países de la región. Para los países en desarrollo este sector constituye la principal fuente de ingresos de sus exportaciones dado que representan el 22% del total exportado. Además es un sector de importancia para el desarrollo económico de estos

países debido a que generan un gran porcentaje de sus ingresos de productos manufacturados.

La característica fundamental del comercio exterior de textiles se basa en que el mismo es objeto de una fuerte protección en los mercados de los países desarrollados. Por un lado, está sujeto a altos niveles arancelarios, donde la progresividad y los picos arancelarios prevalecen, pero la protección mayor radica en que el comercio internacional de estos productos está sujeto a un sistema de restricciones voluntarias conformadas por un conjunto especial de normas, separadas y diferentes del Acuerdo General del GATT.

Este mecanismo, conocido como Acuerdo Multifibras (AMF), opera fuera del GATT desde hace aproximadamente 20 años, y otorga a los países desarrollados la posibilidad de aplicar cuotas de importación a productos sensibles provenientes de países con bajo costo de producción.

La importancia del AMF radica fundamentalmente en que sus participantes, tanto exportadores como importadores, son responsables de un 80% del comercio mundial de textiles y que este acuerdo canaliza una gran proporción de los mismos. Actualmente los países signatarios del AMF miembros de ALADI son Argentina, Brasil, Colombia, México, Paraguay y Uruguay.

Las negociaciones de la Ronda Uruguay en esta materia tuvieron como objetivo liberalizar el comercio de textiles mediante la incorporación del sector a las normas y disciplinas del Acuerdo General del GATT.

El Acuerdo sobre los textiles y el vestido de la Ronda Uruguay, en consonancia con ese objetivo y basados en conceptos de integración y liberalización, incorpora este sector a la égida del GATT.

Los principales elementos de este Acuerdo son:

- a) participación de todas las Partes Contratantes, incluso aquellas que nunca han participado en el AMF.
- b) una lista específica de productos cubiertas por el Acuerdo.
- c) un programa de integración al GATT, a cumplirse en forma progresiva en un período de 10 años que van del 1o. de enero de 1995 hasta el 2005. Esta integración está dividida en tres etapas (de 3, 4 y 3 años respectivamente). Al inicio de la primera etapa, o sea el día que entre en vigor el Acuerdo, cada país integrará productos que representen por lo menos el 16% del volumen de sus importaciones en 1990; al inicio de la segunda etapa el 17%, al inicio de la tercera etapa el 18%; y el último día del Acuerdo los restantes 49%.
- d) un programa de liberalización de las restricciones que estaban vigentes en el AMF.

- e) la liberalización de restricciones que estuvieran fuera del marco del AMF.
- f) Una salvaguardia de transición, aplicable durante la vigencia del nuevo Acuerdo, que será exclusiva para los productos que no hayan sido integrados al GATT; para el resto de los productos se aplicará el artículo XIX del GATT.
- g) Se crea el Organo de Supervisión de los Textiles (OST), similar al OUT del Acuerdo Multifibras.

Para los países en desarrollo, el ritmo de desmantelamiento del AMF parece muy lento y no significa la eliminación de las principales restricciones a sus exportaciones sino hasta el final del período de transición. La lista de productos considerada es tan amplia (mayor al AMF) que durante las primeras etapas de integración (16% y 17%) probablemente no se integren productos que estén sujetos a cuotas en el AMF. En la tercera etapa, cuando se haya integrado hasta el 51%, habrá algunos ítem de interés que se hayan incorporado. Recién en el 2005 cuando se integre el 49% restante de los productos, se verán desaparecidas las restricciones significativas. Esta lentitud en el desmantelamiento del AMF, otorga un plazo suficiente a los países importadores para reestructurar y enfrentar un escenario comercial que en el 2005 tendrá seguramente características muy diferentes a la actual.

La gran virtud del presente Acuerdo de textiles es que impide la prórroga de la AMF en forma indefinida como hasta el presente, y determina una fecha cierta para su finalización.

Para los países de la región este desmantelamiento del AMF tendrá un doble efecto. Para la mayoría de los países de ALADI exportadores de textiles, el AMF opera virtualmente como un mecanismo protector debido a que es una fórmula de distribución del mercado. En muchos casos los países se sienten cómodos con ese mercado parcelado sin tener que competir con productores eficientes.

Para los países de la región más eficientes el desmantelamiento AMF es un aliciente, dado que están capacitados para enfrentar la competencia internacional y obtener una participación mayor en el mercado mundial.

De todas formas, para ambas categorías de países, la existencia del AMF significa una amenaza constante al libre desarrollo de sus exportaciones, por lo tanto su desmantelamiento posibilitará la aplicación de estrategias destinadas a mejorar el nivel y rendimiento de sus producciones.

El desmantelamiento también asegura que los países productores con bajos salarios deberán respetar las disciplinas del GATT, lo cual evitará, en consecuencia, la aplicación de subsidios abusivos, el dumping y otras medidas distorsionantes del comercio de textiles que se aplican actualmente. Ello otorga a los países de la región la garantía de un comercio leal y equitativo.

Si bien el Acuerdo sobre textiles se encuentra lejos de representar un punto óptimo para la región, constituye una oportunidad de poner fin al comercio restrictivo y discriminatorio que caracteriza al mismo. A pesar de la escasa participación de la región en el comercio mundial de textiles, los nuevos parámetros del comercio resultan un aliciente para los países de ALADI. Producto de una disponibilidad de materias primas de buena calidad y de una relativa disponibilidad de mano de obra, la región tiene un importante potencial para el desarrollo de una industria textil eficiente y competitiva.

Frente a este nuevo entorno comercial de los textiles, será conveniente una evaluación, por parte de los países exportadores de ALADI, de los futuros escenarios posibles para el comercio de textiles y prendas de vestir, con la finalidad de definir estrategias destinadas a potenciar sus sectores productivos y estar preparados para enfrentar las nuevas realidades del comercio internacional del sector. Será necesario que a nivel de los acuerdos subregionales vigentes se tengan en cuenta programas destinados a desarrollar y modernizar las actuales estructuras productivas.

b.3) Agricultura

Uno de los temas más conflictivos de la Ronda Uruguay ha sido el del comercio de los productos agrícolas y sus divergencias han resultado los mayores obstáculos que debió soportar el proceso de negociación.

El objetivo de las negociaciones, según la Declaración de Punta del Este, era lograr una mayor liberalización del comercio de productos agrícolas y someter todas las medidas que afecten el acceso de las importaciones y la competencia de las exportaciones, a normas y disciplinas del GATT reforzadas.

Para los países exportadores agrícolas de la región, la negociación de este tema tiene una trascendencia prioritaria, debido a que dichas exportaciones representan el 30% de las exportaciones totales de la región.

Desde el comienzo de la Ronda hasta su final, las negociaciones se orientaron en la discusión de diferentes propuestas para la reducción tanto de medidas de acceso al mercado como de los subsidios y tuvieron como protagonistas a los Estados Unidos, la Unión Europea y el Grupo Cairns.

Las ofertas presentadas por las partes resultaron, a lo largo de los siete años de negociaciones, incompatibles con el objetivo de una liberación sustancial del comercio y un sistema justo y orientado al mercado.

El Proyecto de Acta Final presentado por el Director del GATT, en diciembre de 1991, fue un intento por lograr un acuerdo final que representara una salida equilibrada de los resultados. En el fondo este Proyecto fue considerado como un documento de

base para proseguir las negociaciones, debido a que participantes como la Unión Europea, iban a tener serias dificultades para aceptar la propuesta en materia agrícola debido a que pondría en peligro su Política Agrícola Común. Para el Grupo Cairns si bien esta propuesta no contemplaba todas sus aspiraciones, la aceptaba en el entendido que era una base cierta para destrabar las negociaciones.

Tal como se preveía, la UE rechazó este proyecto en materia agrícola. Ello provocó que en 1992 las negociaciones se paralizaran. Al final de ese año se produjeron fuertes enfrentamientos entre la UE y los Estados Unidos acerca de los subsidios aplicados a las semillas oleaginosos por parte de la UE.

Con la firma del Acuerdo "Blair House" entre los EEUU y la UE, se solucionó este conflicto, pero implicó un retroceso respecto al PAF, dado que admite abatir los porcentajes de reducción contenidos en la misma, los cuales eran ya considerados bastante modestos para los intereses regionales.

Este Acuerdo Blair House, fue el centro de las discusiones internacionales en materia agrícola durante 1993. Mientras los EEUU consideraban que los términos previstos en Blair House eran definitivos y no sujetos a revisión, la UE, fundamentalmente a instancias de Francia manifestó en forma incesante la necesidad de renegociar algunos aspectos del mismo.

El conjunto de los países latinoamericanos miembros del Grupo Cairns, se aferraron a la posición de no modificar las condiciones de reducción que proponía el PAF.

Días previos a la finalización de la Ronda, mediante un entendimiento bilateral entre los EEUU y la UE se encontró una solución al conflicto agrícola, la cual fue considerada entonces como la clave para un acuerdo que cerrara la Ronda. Los negociadores comerciales de ambas partes adaptaron y flexibilizaron el texto del Acuerdo Blair House, lo cual se encuentra muy lejos de las expectativas iniciales de los países en desarrollo, que finalmente fueron simples espectadores de las negociaciones.

El Acuerdo de la Ronda Uruguay establece compromisos de reducciones progresivas en materia de acceso al mercado, de ayuda interna y subvenciones a las exportaciones. También establece un acuerdo en materia sanitaria y fitosanitaria.

En materia de acceso al mercado, el Acuerdo prevé la arancelización de todas las medidas no arancelarias. En esta conversión están comprendidas las restricciones cuantitativas, los gravámenes variables, las licencias de importación, los precios mínimos, las limitaciones voluntarias a las exportaciones y otras medidas aplicadas distintas de los aranceles.

Los derechos consolidados deberán reducirse en un período de seis años que se inicia en 1995, en cuotas iguales anuales. Los países en desarrollo tendrán flexibilidad para aplicar los compromisos de reducción a lo largo de un período de 10 años. El

Acuerdo no establece el porcentaje de reducción de deberán realizar los países, los cuales serán incluidos en las listas de concesiones.

Como vimos las reducciones arancelarias de los países industrializados sería del 36% en seis años (a razón del 6% anual). Como en muchos casos de la arancelización pueden resultar niveles de gravámenes prohibitivos, que impedirían el acceso efectivo a los mercados, el Acuerdo establece ciertas condiciones que obligan a los países a otorgar oportunidades de acceso mínimo. La inquietud regional en este tema está radicada en productos sensibles como el azúcar, carnes y lácteos, donde la arancelización seguramente será muy alta de lo cual resultarán posibilidades de acceso limitadas al compromiso de "acceso mínimo".

También, tanto para la banana como para la manzana, si bien las cuotas de la CE se transformarán en aranceles, la arancelización resultante afectará igualmente las posibilidades de un acceso en el corto plazo.

En materia de subsidios a la exportación, la aceptación por parte de los Estados Unidos de renegociar los términos del Acuerdo Blair House es la base del acuerdo final.

Esta solución en materia de subsidios a las exportaciones debilita la propuesta planteada tanto en el PAF como en el Acuerdo Blair House, lo cual implica beneficios exclusivos para los países industrializados.

En materia de subsidios a la exportación, el PAF proponía la reducción gradual en 6 años del 24% de los volúmenes subsidiados y del 36% de los apoyos directos de carácter presupuestal de los países a sus productores. Ambas reducciones se basarían en el promedio de las exportaciones correspondientes al período 1986-1990.

El Acuerdo Blair House mantuvo el período de reducción de los volúmenes exportables y el de base, pero disminuyó el porcentaje de reducción al 21%.

El reciente Acuerdo de la Ronda estableció una reducción de los volúmenes exportados al igual que Blair House, del 21% y mantuvo la correspondiente a los apoyos presupuestales en un 36%, pero extendió el período de base en 2 años (1986-1992). Se mantuvo en cambio el compromiso de reducción en 6 años, a razón del 3,5 % anual, en un período que se inicia en 1995.

La revisión de este compromiso implica un progreso sustancial para los intereses de la Unión Europea y perjuicios importantes para los países exportadores de la región.

Como consecuencia de la extensión en 2 años del período base para el cálculo del volumen exportado (y debido a que en los años 1991 y 1992 la UE obtuvo niveles de exportación pico), se permitirá que la UE exporte cantidades adicionales de productos subsidiados. Según los cálculos de la UE, esta revisión del Blair

House permitirá resolver los problemas de stocks, donde tiene una existencia de importancia utilizada como forma de contener los precios. Se estima que podrá adicionar a sus exportaciones 8 millones de toneladas de trigo y harina de trigo, 102 mil toneladas de quesos, 44 mil toneladas de lácteos, 362 mil toneladas de carne vacuna, 253 mil toneladas de carne porcina, 16 mil toneladas de huevos y 156 mil toneladas de tabaco.

Las importantes existencias europeas deberán ser exportadas antes de los 6 años previstos para la reducción de los subsidios, lo cual traerá aparejado que recién al finalizar dicho período, cuando la sobreoferta haya disminuido y el cronograma de reducción esté avanzado, se podrán advertir beneficios para los países exportadores.

El Acuerdo de la Ronda Uruguay contiene también una "cláusula de paz", la cual implica que en un período de 9 años, las partes podrán aplicar subsidios y los mismos no serán plausibles de la aplicación de derechos compensatorios unilaterales para compensar los efectos negativos de los mismos. El plazo previsto para la aplicación de esta cláusula era de 6 años en Blair House, pero la UE consideró prioritaria su extensión.

En lo referente a la ayuda interna, se mantuvo en cambio la propuesta del PAF, por lo cual los subsidios otorgados en favor de los productores agropecuarios, en el período base extendido entre 1986 y 1988, deberán reducirse en un 20% entre 1993 y 1999. Esta reducción se expresará y aplicará empleando la "Medida Global de Ayuda" (MGA). Esta MGA es un factor global calculado para todos los países, que comprende todas las medidas directas o indirectas de apoyo a los precios y a los ingresos que pueden distorsionar el comercio.

Los países de ALADI tienen intereses convergentes respecto al resultado de estas negociaciones en materia agrícola. Para los países exportadores, las previsiones a mediano plazo hacen presumir una ligera recuperación de los precios internacionales, dado que el proceso de reducción de los subsidios será realmente efectivo en el año 2001 y en una proporción bastante reducida. Pero el resultado más positivo para estos países, es que verán incorporados al marco legal del GATT las disciplinas comerciales correspondientes a los productos agrícolas. En consecuencia, se detiene la tendencia al crecimiento de los productos subsidiados y se inicia una etapa de apertura de la política aplicada por la Unión Europea.

Mientras las ventajas para los exportadores regionales de productos agropecuarios serán parciales y a largo plazo, para los países deficitarios las previsiones son aún más negativas debido al alza que deberán soportar de los precios de los alimentos. Como forma de paliar esta última situación el Acta Final de la Ronda formula una Decisión "sobre medidas relativas a posibles efectos negativos del programa de reforma de los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios". Esta Declaración reconoce la posibilidad que la reforma que se realice en las políticas agrícolas, como

producto de los resultados de la Ronda, tengan efectos negativos, tanto en los países en desarrollo como en los menos adelantados. Frente a lo cual se establecen mecanismos y compromisos relacionados con: el nivel de ayuda alimenticia; el suministro de alimentos mediante donaciones; y asistencia destinada a mejorar la productividad.

IV. LOS NUEVOS TEMAS

a) Servicios

Debido a la creciente importancia del comercio de servicios, en 1991 representaron el 20% del comercio mundial, y al no estar el mismo regulado por las disciplinas del GATT, se determinó que la Ronda Uruguay sería la vía adecuada para incorporar este sector a la competencia del organismo y para que regulara sus transacciones internacionales.

Los propósitos perseguidos por la Declaración de Punta del Este, fueron los de establecer un marco jurídico dirigido a regular el comercio de servicios complementado con la intención de expandir dicho comercio en condiciones transparentes y de liberalización.

Las negociaciones finales se llevaron a cabo en dos niveles. Uno relativo al texto del Acuerdo Marco y otro, en el cual se abordaron diversos sectores específicos: telecomunicaciones, movimiento de personas físicas, servicios financieros, transporte, audiovisual, seguros, construcción e ingeniería.

El texto del Acuerdo aprobado en la Ronda es conocido como "General Agreement on Trade in Services" (GATS) y establece un marco multilateral de derechos y obligaciones para administrar el comercio de servicios en forma transparente y con una liberalización progresiva dirigida a promover la máxima participación, tanto de los países desarrollados, como de los en vías de desarrollo. Por otra parte, se aprobaron anexos sectoriales, donde se precisan las condiciones de acceso que los países se comprometen a garantizar al resto de los participantes del GATT. Este último aspecto de negociación fue prácticamente de carácter bilateral entre los principales protagonistas, y las dificultades encontradas en los sectores financieros, audiovisuales y transporte marítimo, hipotecaron seriamente los resultados finales de toda la negociación de la Ronda Uruguay.

El GATS contiene cuatro reglas esenciales: la cláusula de la nación más favorecida, la transparencia, el trato nacional y el acceso a los mercados.

Respecto a la "cláusula de la nación más favorecida" el Artículo II del GATS, indica por un lado, que cualquier ventaja acordada por un país a otro, debe ser extendida al resto de las partes y por otro lado, la obligación para todos los signatarios de otorgar a "cualquier otra Parte un trato no menos favorable" que a los demás (no discriminación).

Este Artículo II se refiere a todos los sectores de servicios, pero se prevé la posibilidad de excepciones a esa cláusula siempre que se contemplen ciertas condiciones establecidas y previstas en el texto (Anexo sobre excepciones al Artículo II). Estas excepciones podrán mantenerse en principio por un plazo de hasta 10 años.

Respecto a los servicios financieros (la banca, los seguros y los corretajes), se previó una derogación excepcional mediante la cual se permite a los países no someter a estos servicios a el trato NMF luego de 6 meses de entrada en vigencia la Organización Mundial de Comercio (OMC). Ello le permite a los países observar las ofertas de apertura de las demás partes, y si la misma no fuera de conformidad a sus intereses, podrán retirar las propias.

Otra excepción a la cláusula NMF es la prevista en el Artículo V del Acuerdo, referido a la Integración Económica. Mediante este artículo, se permite a los signatarios ser parte de un acuerdo en el cual se establezca entre los mismos un mayor grado de liberalización del comercio de servicios que el consignado en su lista de compromisos, sin que ello signifique una Cláusula de Habilitación específica para los procesos de integración. Al respecto el artículo V contempla una serie de condiciones, incluyendo la condición de que la cobertura sea sustancial en términos del número de servicios, el volumen del comercio, y los modos de prestación.

Este artículo, dado el trato que reciben los acuerdos de integración, es el que posibilita a la ALADI la configuración de un acuerdo regional destinado a facilitar la liberalización del comercio entre sus países miembros. Mediante el mismo,, todas las ventajas que los once países de ALADI acuerdan entre sí, estarán exceptuadas de la extensión de la cláusula de la nación más favorecida.

El trato nacional y el acceso al mercado son dos normas que incorpora el GATS. Mediante el trato nacional, un país estará obligado a otorgar a los servicios y proveedores de cualquier otro país, un trato no menos favorable que el que otorga a sus propios servicios nacionales. Mediante el acceso al mercado un país otorga, para un determinado servicio, el mismo tratamiento a todos los proveedores.

La negociación sobre acceso a los mercados tiene por objeto eliminar, en forma progresiva, los siguientes tipos de medidas: limitaciones al número de proveedores de servicios, limitaciones al valor total de las transacciones de servicios o al número total de operaciones de servicios o de personas empleadas. También en este punto, se deberán negociar la eliminación de las limitaciones relacionadas con los niveles máximos de participación extranjera en el capital.

Estas dos reglas se aplican en forma vertical, sector por sector y obligan a los países a presentar listas de ofertas y pedidos. De tal manera, si bien el GATS incluye teóricamente

todos los servicios, cada país, mediante sus listas de ofertas decide libremente que sectores abre a la competencia internacional. Ello permitió la exclusión de las negociaciones del sector audiovisual, y del transporte marítimo, al no haber en ambos casos, suficientes ofertas en materia de trato nacional.

La Parte IV del GATS se refiere a la "liberación progresiva". El texto apunta al emprendimiento de un proceso de liberalización a largo plazo para lo cual se establecerán diferentes y sucesivas rondas de negociaciones, la primera de las cuales se realizará a más tardar en el año 2000. Este proceso tiene la finalidad de reducir o eliminar los efectos desfavorables de las medidas restrictivas existentes en el comercio de servicios y el de promover los intereses de todos los participantes, sobre la base de ventajas mutuas, y conseguir un equilibrio global de derechos y obligaciones. Para los países en desarrollo, el texto permite la flexibilidad, para que éstos decidan libremente qué sectores pueden liberalizar, en qué momento y qué condiciones de prestaciones de los servicios es necesario.

Una evaluación de las ofertas que se vienen negociando en servicios, sobre el acceso al mercado y el trato nacional y su impacto en el comercio, es sumamente compleja. Ello se debe a que en este sector, a diferencia de los bienes, no existen obstáculos cuantificables a la importación como los aranceles. Los obstáculos en esta materia lo constituyen las leyes y reglamentaciones impuestos por los países, cuya repercusión sobre la importación en la mayoría de las veces, es indirecta dado que no constituyen su objetivo principal. En consecuencia, para medir el impacto de los compromisos en la región, será necesario examinar la cobertura sectorial de las ofertas nacionales y los límites al acceso a los mercados y el trato nacional que puedan contener.

Respecto a la acción de la ALADI en la materia, dada la importancia presente y futura de los servicios en el comercio internacional, se debe identificar la estrategia más conveniente para su desarrollo regional. En este sentido, será de mucha utilidad la aprobación del Acuerdo Regional de Servicios como forma de ir identificando y promoviendo las ventajas competitivas que existen en la propia región. También la ALADI tendrá que estar atenta a la evolución de las relaciones comerciales internacionales en la materia, a los efectos que las estrategias regionales sean compatibles con el contexto internacional.

b) Propiedad Intelectual

El papel determinante que tiene actualmente la tecnología en los procesos de producción y en el comercio internacional y la insuficiente protección que tiene la misma, motivó que se incorporara este tema en la Ronda Uruguay.

Para la región, dada su debilidad en materia tecnológica y el costo creciente que tienen las actividades relacionadas con la innovación tecnológica, la negociación sobre propiedad intelectual es de suma importancia. El resultado de las mismas podía

poner en peligro su control de la política industrial y aumentar el costo de la tecnología importada. El reconocimiento de la necesidad del desarrollo de la tecnología, el acceso a la misma, y una competencia abierta y justa eran resultados aceptables para los países de la región.

El Acuerdo recientemente aprobado establece disposiciones generales, principios básicos y cubre obligaciones sustantivas sobre: derechos de autor, marcas de fábrica y comercio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, circuitos integrales y secreto comercial. También define las vinculaciones jurídicas que tendrá el Acuerdo con normas contempladas en las distintas convenciones internacionales sobre la materia.

El Acuerdo reconoce, en su parte introductoria, los objetivos nacionales en materia de protección de los derechos de propiedad intelectual y los objetivos que en materia de desarrollo y tecnología tienen las políticas nacionales.

La Parte I del texto establece las disposiciones generales y principios básicos, en particular consagra la aplicación del trato nacional y de la cláusula de la nación más favorecida, aunque con ciertas excepciones, derivadas de las distintas convenciones internacionales.

La Parte II establece las normas sobre los distintos derechos de la propiedad intelectual. En materia de derechos de autor, se exige el cumplimiento de las disposiciones de la Convención de Berna y se amplía su cobertura con disposiciones sobre derechos de protección de programas de computadoras y de base de datos.

La normativa sobre derecho de arrendamiento exige que se confiera a los autores de programas de ordenador y a los artistas y productores de grabaciones de sonido, el derecho de autorizar o prohibir el arrendamiento comercial al público de sus obras. Esta protección sobre la difusión no autorizada de grabaciones, tendrá una duración de 50 años a partir de la realización de la obra.

En lo referente a las marcas de fábrica o de comercio, se definen los signos que pueden considerarse marcas de fábrica o de comercio, y se establecen cuáles son los derechos mínimos que se otorgan a sus propietarios. Las marcas que sean "bien conocidas", en un determinado país, gozarán de una protección adicional.

En cuanto a las patentes, si bien existe la obligación de respetar las disposiciones del Convenio de París, se amplía su cobertura. Se exige que se conceda protección, durante 20 años, a todas las invenciones.

El trazado de circuitos integrales estará protegido sobre la base del "Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto a los Circuitos Integrados", que fue abierto a la firma en mayo de

1989. El Acuerdo, también amplía la cobertura de este Tratado, y en este caso la protección será durante un período de 10 años.

En la Parte III del Acuerdo, se establece que los gobiernos están obligados a establecer, en su respectiva legislación nacional, procedimientos y recursos para garantizar el respeto de los derechos de la propiedad intelectual, tanto para los titulares de los derechos nacionales, como para los extranjeros. Estos procedimientos, deberán ser justos y equitativos y no serán innecesariamente complicados ni gravosos, ni implicarán plazos que no sean razonables. Estas obligaciones, traerán seguramente aparejados, para los países de la región, cambios importantes en sus regímenes nacionales sobre la protección de los derechos de la propiedad intelectual.

Para la aplicación de las disposiciones del Acuerdo, el texto prevé un período de transición de un año para que los países adapten su legislación nacional a las nuevas exigencias. Para los países en desarrollo, que ya brindan protección, este período de transición será de 5 años, y para los que no tienen legislación en la materia la transición será de 10 años. Cabe destacar que este trato diferenciado para los países en desarrollo en materia de plazos, es la única preferencia que tienen respecto a la Propiedad Intelectual.

La aplicación de este acuerdo reforzará indudablemente la protección de las patentes, lo cual aumenta los obstáculos para acceder a las tecnologías más competitivas, y provocará seguramente un aumento de sus costos. Los efectos de una protección serán netamente contrarios a los intereses regionales y probablemente aumentará el aislamiento tecnológico en que se encuentran la mayoría de los países de la ALADI.

Para revertir dicha situación será necesario que, tanto los organismos subregionales como la ALADI, otorguen en sus esquemas de integración la importancia debida que tiene el desarrollo tecnológico.

c) Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio

Las negociaciones sobre los TRIMS se limitaron a evitar los efectos negativos que sobre el comercio pudieran resultar de la aplicación de medidas en materia de inversiones.

El Acuerdo de la Ronda Uruguay reconoce que la existencia de algunas medidas en materia de inversiones pueden restringir y distorsionar el comercio. Frente a ello, dispone la eliminación de aquellas medidas que sean incompatibles con las obligaciones que impone el Acuerdo General del GATT sobre el trato nacional y restricciones cuantitativas. A tal efecto, adjunta una lista de aquellas medidas que son incompatibles con ambas obligaciones. En esta lista se incluyen medidas que exigen requisitos de contenido nacional y prescripciones de exportación relacionadas con la importación.

El Acuerdo prevé la notificación obligatoria de todas las medidas en materia de inversiones que sean incompatibles con las previsiones del Acuerdo. Asimismo se prevé su eliminación, en un plazo de dos años para los países desarrollados, y de cinco años para los países en desarrollo.

Los países en desarrollo sostuvieron durante las negociaciones, que la aplicación de TRIMS, en muchos casos, no está dirigida a distorsionar el comercio sino que las mismas están destinadas a alcanzar objetivos de desarrollo y de industrialización. El artículo 4 del Acuerdo contempla esta posición de los países en desarrollo, dejándolos en libertad de acción para desviarse del cumplimiento de las obligaciones sobre trato nacional y restricciones cuantitativas, siempre y cuando esa desviación esté basada en facilitar el desarrollo de sus economías en los términos previstos en el Artículo XVIII del Acuerdo General.

Este tratamiento diferenciado, permite a los países de la región cierta flexibilidad en cuanto a la apertura o no de ciertas áreas para la inversión extranjera, lo cual constituye la reafirmación de un derecho ya previsto en el GATT, relacionado con las necesidades de desarrollo.

V. ARTICULOS DEL ACUERDO GENERAL

El objetivo de las negociaciones en este punto es examinar los artículos y disposiciones del Acuerdo General y entablar negociaciones dirigidas a su mejor comprensión y esclarecimiento de las mismas, de tal forma que se elimine el carácter de discrecionalidad en su aplicación.

El Acta Final incluye textos sobre la interpretación de 7 artículos del Acuerdo General. Sobre los mismos conviene hacer mención al Artículo XXIV, que contiene las disposiciones relacionadas con las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. La aplicación de este artículo no ha sido satisfactoria en el pasado, fundamentalmente porque los exámenes realizados en el GATT sobre uniones aduaneras y zonas de libre comercio, no llegaron a conclusiones definitivas sobre su compatibilidad con el Acuerdo General.

El Acta Final refuerza este artículo al establecer lineamientos más claros para el examen de las uniones aduaneras y de las zonas de libre comercio.

En primer término se establece que un "plazo razonable" para la constitución de una unión aduanera o una zona de libre comercio es de diez años.

También se aclara que, en el cálculo para evaluar la incidencia de los derechos de aduana de una unión aduanera, se emplearán los niveles arancelarios medios ponderados y los percibidos.

Asimismo, establece que aquellas partes que se beneficien de una reducción de derechos resultantes del establecimiento de una unión aduanera, no tienen obligación alguna de otorgar compensación a los miembros de ésta.

Estas modificaciones al Artículo XXIV merecen la mayor de las atenciones por parte de la ALADI, dada su directa vinculación con los procesos de integración tanto regionales como subregionales.

VI. ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

Como forma de instrumentar los resultados de la Ronda Uruguay e incorporar nuevos temas al marco multilateral de derechos y obligaciones como el de servicios, propiedad intelectual e inversiones, el Acta Final establece la Organización Multilateral de Comercio (OMC). Esta organización, será el "paraguas" de las negociaciones de la Ronda, dado que prevé mecanismos para la implementación y administración de sus resultados.

El Acta Final, respecto a la cobertura de la OMC, establece que la misma abarcará:

- a) El "GATT 1994" que contiene los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre los temas existentes en el GATT 1947, con inclusión de los artículos y otros instrumentos legales (Códigos de la Ronda Tokio) y las concesiones sobre acceso a los mercados;
- b) El Acuerdo General sobre Servicios y sus concesiones;
- c) El Acuerdo sobre Propiedad Intelectual;
- d) El entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias;
- e) El mecanismo de examen de las políticas comerciales; y
- f) Acuerdos de participación limitada (aeronaves, compras del sector público; productos lácteos; carne de bovino).

La OMC se constituirá entonces en el organismo del comercio mundial, con carácter permanente³, que se encargará no solamente del comercio de mercancías sino también del de servicios y de la propiedad intelectual y contará con un sistema integrado de solución de controversias.

Podrán ser miembros de la OMC todas las partes contratantes del GATT que adopten todos los acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay. El Acta Final aclara que aquellos países que aún no sean

³ El Acuerdo General del GATT se ha aplicado hasta el momento con carácter provisional.

partes contratantes del GATT, habrán de finalizar primero su adhesión a este organismo.

La estructura de la OMC tendrá como elemento principal una Conferencia Ministerial que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. Se establecerá un Consejo General, encargado de supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales. Este Consejo actuará también como Organo de Solución de Controversias y como Organo de Examen de las Políticas Comerciales para tratar todos los asuntos comerciales que abarque la OMC. Establecerá asimismo órganos subsidiarios, tales como un Consejo de Mercancías, un Consejo de Servicios y un Consejo de Propiedad Intelectual.

Sobre la entrada en vigencia de la OMC, el Acta Final conviene que es deseable que todos los participantes acepten el Acuerdo por el cual se establece la OMC, con miras a que la misma entre en vigor lo antes posible y a más tardar el 1o. de julio de 1995.

VII. BIBLIOGRAFIA

- GATT, Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, MTN/FA de 15 de diciembre de 1993.
- GATT, Proyecto de Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, diciembre de 1991.
- GATT, Noticias del Uruguay Round, GATT, Nos. 75, 78 y 80.
- ALADI, Las negociaciones en la Ronda Uruguay del GATT, ALADI/SEC/dt 308, 14 de diciembre de 1992.
- SELA, Análisis y comentarios sobre el Proyecto de Acta Final de la Ronda Uruguay, SP/CL/XVIII.O/Di No. 19.
- CEPAL, La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y los países de América Latina y el Caribe, LC/R. 1003 de 4 de junio de 1991.
