

ESBOZO DE UNA EXPLICACION DE LA RONDA URUGUAY

Por
JUAN ANTONIO CASTILLO (*)

Antes de entrar a examinar la Ronda Uruguay propiamente dicha, resulta conveniente recordar lo que es GATT y la historia negociadora llevada a cabo en el seno del mismo.

I. EL GATT

Es ya clásico al examinar el GATT, definirlo en sus tres aspectos:

A. El GATT acuerdo internacional, o contrato entre países comerciantes, que aquí se denominan «partes contratantes».

Este es el aspecto más ortodoxo del GATT, que debe recordarse se denomina Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. Como tal contrato establece un código de conducta en lo que se refiere al comercio exterior, basándose en los principios de no discriminación entre partes contratantes, igualdad de trato entre mercancías nacionales y extranjeras importadas, transparencia o publicidad en la normativa nacional de cada parte, y reducción de barreras para el logro de una mejor división del trabajo mediante una mejor asignación de los recursos.

(*) Técnico Comercial y Economista del Estado, actualmente Representante permanente adjunto para Asuntos Comerciales, en Ginebra.

- Revista de Estudios Agro-Sociales, Núm. 155 (enero-marzo 1991).

Ahora bien como todo contrato, crea unos derechos y sus correspondientes obligaciones, siendo lo más importante que estos derechos son exigibles.

Efectivamente lo más original en el GATT es el procedimiento de solución de diferencias que se basa en un sistema de consultas, buenos oficios y mediación y en última instancia en un procedimiento cuasi-arbitral, en el cual los Grupos Especiales o «paneles» dan un informe que una vez adoptado por las Partes Contratantes pasa a ser de obligado cumplimiento.

En caso de incumplimiento o de imposibilidad política de adaptar la normativa nacional al informe adoptado, cabe o bien ofrecer una concesión adicional como compensación, o sino el otro litigante cuyos derechos han sido vulnerados tiene derecho a ejercer una retorsión retirando al país que vulnera sus derechos GATT una concesión equivalente al daño que le ha producido.

El sistema de solución de diferencias en el GATT ha tenido un éxito notable en los más de cuarenta años que lleva instituido. Los Estados partes contratantes tienden a cumplir las obligaciones que les impongan en base al principio de cooperación internacional y además por temor a las retorsiones que les puede aplicar la parte contraria.

El GATT por ello ha servido de instrumento no sólo para mantener una paz efectiva en las relaciones comerciales internacionales, sino también como una eficaz herramienta de las Administraciones nacionales para combatir las lógicas tendencias proteccionistas y antieconómicas reclamadas por ciertos sectores. En este sentido ha sido de gran utilidad a la Administración de los Estados Unidos para convencer a ciertos sectores de su Congreso, e indudablemente ha servido en gran medida a la Comisión para imponer normas libre-cambistas dentro de la CEE; en este caso debe de tenerse presente que el incumplimiento de una norma GATT por parte de un Estado miembro, o la falta de aceptación de la misma, puede poner en marcha retorsiones a exportaciones comunitarias que al proceder de otros Estados miembros lesionan sus intereses, lo cual inmediatamente determina que se inicien presiones intracomunitarias para que el Estado miembro «díscolo» acomode su actuación a lo prescrito en el GATT.

Debe hacerse notar que toda la normativa GATT no está contenida en el Acuerdo General propiamente dicho, sino también en otros acuerdos internacionales negociados en el seno del mismo, y sobre todo en la interpretación continua que hacen las Partes Contratantes, y nunca la Secretaría, de esta normativa GATT.

B. El GATT organismo es una entelequia, realmente existente, pero que nunca se creó. Al fracasar la creación de la Organización Internacional de Comercio en 1948, se montó un Comité Interino para proseguir el estudio, el cual nombró un Secretario General que luego desempeñó y desempeña el cargo de Director General del GATT y contrata una secretaría de 400 funcionarios, quienes se encargan de ayudar a las Partes Contratantes para interpretar y aplicar el GATT.

Esta secretaría atiende los servicios y colabora en la organización de las reuniones de todos los órganos que las Partes Contratantes del GATT han ido creando a lo largo de los años y que constituyen el armazón del GATT considerado como organismo.

C. El GATT, foro negociador. En el propio Acuerdo General se prevé que se avance mediante negociaciones en el desmantelamiento de las barreras que suponen trabas al comercio.

Aunque dichas negociaciones pueden ser bi o plurilaterales, extendiéndose los derechos, pero no las obligaciones, en ellos creados a todas las partes contratantes en virtud del principio de no discriminación, el sistema utilizado casi siempre ha sido el de la celebración de negociaciones multilaterales entre todas las partes contratantes. Dichas negociaciones multilaterales que se lanzan periódicamente pero sin plazo fijo, o sea cuando las Partes Contratantes lo estiman oportuno, se denominan Rondas Negociadoras y se celebran en el seno del GATT, aunque no sean GATT propiamente dichas hasta su término que es cuando las Partes Contratantes adoptan lo negociado en las mismas.

II. LAS RONDAS NEGOCIADORAS

Ocho son las Rondas Negociadoras lanzadas en el GATT, cada vez con mayor número de participantes al adherirse al GATT más países comerciantes.

Las cinco primeras Rondas Negociadoras centraron su actividad en la rebaja de derechos arancelarios. Desde la primera Ronda lanzada en Torquay (Reino Unido) en la que se crea el GATT, y siguiendo por las de Annecy (Francia), las dos de Ginebra, y la Dillon toda la negociación se efectúa bi o plurilateralmente entre partes contratantes interesadas negociando mutuas rebajas de derechos arancelarios que luego al aplicarse el principio de nación más favorecida se extiende, se multilateraliza, a todas las demás partes contratantes, que intervinieron en la negociación. España no participó en estas cinco Rondas, pero tras su ingreso en 1963 se benefició de todas las rebajas arancelarias negociadas y consolidadas con anterioridad en el GATT; claro está que tuvo que pagar un precio por ello, y éste consistió en las concesiones o consolidaciones arancelarias que dio España a su ingreso en el GATT y que figuran en el protocolo de adhesión de nuestro país hecho en 1963 y que duró hasta 1986, fecha de ingreso en la CEE, sustituyéndose entonces la lista de consolidaciones españolas por la negociada por la Comunidad, más amplia que la primera.

La sexta Ronda, la Kennedy, aportó dos innovaciones: *a)* por una parte ya no se negociaron bi o plurilateralmente aranceles aplicables a productos de interés para una u otra parte contratante, sino que todas ellas rebajaron linealmente su arancel, con ligeras excepciones para sectores especialmente sensibles; *b)* se quiso iniciar la negociación de ciertas barreras no arancelarias, comenzándose un catálogo de dichas medidas, lo que permitiría negociarlas más tarde e incluso logrando en la propia Ronda Kennedy aprobarse una primera versión del Código Antidumping.

La séptima Ronda, la llamada Nixon en un principio y luego Tokio, fue la más ambiciosa y la más larga. Prosiguió la negociación arancelaria en base a una fórmula para el logro de una rebaja lineal de todo el arancel y que además buscaba al propio tiempo ser armonizadora, con descreste de los tipos más altos de arancel.

Al tiempo se negociaron unas barreras no arancelarias elaborando unos códigos que las reglamentaran. Así al término de la Ronda había códigos que reglamentaban los procedimientos para concesión de licencias de importación, aplicación de medidas antidumping, subvenciones y aplicación de medidas compensatorias, reglamenta-

ción de obstáculos técnicos a la importación, valoración en aduana de los productos, y una apertura al libre comercio para ciertas compras hechas por entidades públicas, las compras gubernamentales. Al propio tiempo se aprobó un Código sectorial, que iba más allá de la reglamentación GATT entonces existente, lo que se denomina un «GATT plus» en jerga de este organismo, para el comercio de los aeronaves civiles. Fracasó la Ronda Tokio en la negociación agrícola y sólo pudo elaborar dos Acuerdos en los cuales los signatarios se comprometían, en la medida de lo posible, a respetar unos precios mínimos que no podían ser superados a la baja para carne de bovino y para ciertos productos lácteos (leche en polvo, mantequilla y grasas lácteas, así como ciertos quesos). Elemento nuevo en todos estos instrumentos o códigos fue la aplicación del principio de nación más favorecida condicional, por el cual los beneficios no repercutían a todas las partes contratantes sino sólo a las que eran signatarias de cada uno de estos códigos; estos beneficios los hubieran disfrutado todos sin adquirir obligaciones ni compromisos, si se hubiera seguido manteniendo el principio de nación más favorecida incondicional, tal como está formulado en el artículo I del Acuerdo General.

Fue asimismo la Ronda más larga al lanzarse en septiembre de 1973 y no terminarse hasta abril de 1979. Los motivos de esta tardanza fueron las dos crisis energéticas que surgieron, la primera nada más lanzada la Ronda y la segunda unos años después. El clima de crisis económica mundial no es el más propicio para una negociación con objetivos librecambistas, y por ello la actividad desde el momento de lanzamiento fue muy lenta hasta finales del año 1978, acelerándose entonces para acabar en abril de 1979.

Consecuencia de este parón y rápida finalización fue que muchos problemas quedaron sin negociar, mucho «se quedó en el tintero», y otros cuantos problemas negociados no lo fueron a fondo subsistiendo dudas de cómo debía interpretarse lo acordado.

Desde 1979 hasta 1982 se iba haciendo patente en el GATT que subsistían gran número de problemas no negociados o mal negociados, y que podían surgir en cualquier momento conflictos que podían degenerar en guerras comerciales.

Por ello en 1982 se convocó el trigésimo octavo período de sesiones de las Partes Contratantes, órgano supremo del GATT, a nivel ministerial.

En dicha sesión de las Partes Contratantes se adoptó una Declaración Ministerial cuyo contenido era muy similar a la que cuatro años después, en Punta del Este, se adoptó para lanzar la Ronda Uruguay.

La Declaración Ministerial de 1982 tuvo escasa por no decir nula eficacia y subsistieron todos los problemas latentes hasta entonces detectados. Ello fue debido a que toda Declaración, por muy ministerial que sea y pese al alto rango de los representantes de las partes contratantes que la adoptaron, no era un tratado, un convenio o acuerdo que creaba derechos exigibles con sus correspondientes obligaciones. La declaración no dejaba de tener el carácter de tal, o sea una declaración política, una promesa de seguir una orientación marcada, pero que aunque no se dijera expresamente, se cumpliría siempre y cuando las circunstancias políticas existentes en cada uno de los países, de las partes contratantes que la adoptaran, lo permitieran.

A la vista de la falta de progresos mediante el método de compromisos políticos, se pensó en lanzar una nueva Ronda negociadora, la octava, lo que se hizo en Punta del Este, en septiembre de 1986.

III. LA RONDA URUGUAY: PUNTA DEL ESTE

El lanzamiento de la Ronda tiene lugar en Punta del Este en 1986 con una doble declaración: una hecha por las Partes Contratantes del GATT lanzando una Ronda negociadora para mejora de la normativa que reglamenta el comercio de mercancías y el desarme de barreras y trabas al comercio; otra declaración de los Ministros reunidos en Punta del Este lanzando una negociación para la reglamentación de un problema que no entraba plenamente en la esfera de competencia del GATT, el comercio de los servicios, un mundo nuevo de intercambios cuyo volumen entonces era de aproximadamente el 30% del volumen del comercio de mercancías.

Los objetivos de la Ronda están expresados en la Declaración de Punta del Este y pueden resumirse de la siguiente forma:

1. Negociar para reducir las barreras arancelarias y no arancelarias que suponen trabas al comercio de bienes y productos.
2. Actualizar y mejorar los instrumentos negociados en el propio GATT, o sea el Acuerdo General y los Códigos.
3. Acabar con el régimen excepcional existente para el comercio de ciertos productos, concretamente todo el sector textil.
4. Extender la disciplina multilateral a sectores comerciales que hasta entonces, por imposibilidad práctica de hacerlo, habían quedado fuera del campo de aplicación del GATT: el comercio de los productos agropecuarios.
5. Definir y aplicar la normativa GATT a campos que en principio no eran exclusivamente comerciales: la reglamentación de los aspectos comerciales de las medidas que reglamentan las inversiones y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual inclusive el comercio de mercancías falsificadas. Estos dos campos negociadores subsiguientemente se han venido conociendo en el GATT por las iniciales de su denominación anglosajona, TRIMS (Trade related aspects of investment measures) y TRIPS (Trade related aspects of intellectual property).
6. La reglamentación del llamado «comercio de servicios» creando un Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, conocido como GATS (General Agreement on Trade in Services).
7. La mejora de los aspectos institucionales y de funcionamiento del GATT, conocido como FOG (Functioning of GATT).

La aceptación del texto de Punta del Este por las distintas partes contratantes y participantes en la negociación tuvo distintos motivos:

- a) Los países en desarrollo confiaban en lograr un mejor acceso al mercado para sus productos de exportación centrados en agropecuarios, recursos obtenidos de la explotación de recursos naturales (minería, forestales y pesca), tropicales así como textiles y vestido. Esperaban no tener que realizar grandes concesiones en los sectores de comercio de produc-
-

tos, en base al principio de un trato especial y discriminatorio previsto para tales países en la Parte IV del Acuerdo General, en la cual se reconoce que los países desarrollados no pueden exigir reciprocidad absoluta para las concesiones que ellos hagan en favor de los países en desarrollo. Dicho principio había permitido a este grupo de países participar en las Rondas Kennedy y Tokio, dando concesiones muy poco significativas.

- b) Los países de economía (entonces) centralmente planificada de Europa del Este, esperaban ganar mejor acceso para sus exportaciones sin ceder un ápice, debido al sistema de monopolios importadores existentes en sus países, los cuales les permitían controlar el volumen de estas compras.
 - c) Australia y Nueva Zelanda centraban sus esperanzas en abrir mercados para sus productos agropecuarios de exportación, para su potencial pesquero, y en el caso de Australia para sus productos mineros, sobre todo los energéticos. A cambio sabían perderían dando mejor acceso a las importaciones de productos industriales.
 - d) Estados Unidos esperaba mejorar su exportación tanto de productos agropecuarios como industriales, asegurar la posibilidad de realizar inversiones en el exterior, evitar la piratería de la propiedad intelectual, y ganar una parte importante del mercado de todos los distintos servicios objeto del comercio internacional. Sabía que perdería en algunos sectores, concretamente en el comercio de textiles y vestido.
 - e) Canadá tenía unos objetivos similares a los de Estados Unidos, pero centraba sus esperanzas en el comercio de exportación de productos obtenidos de los recursos naturales: minerales y metales, productos forestales inclusive pasta y papel y cartón, productos de la pesca.
 - f) Japón veía abrirse ante sí mercados que se le cerraban ante la agresividad comercial japonesa; además era una buena ocasión para desarrollar la exportación de sus servicios, fomentar la inversión en terceros países y defender y desarrollar los
-

rendimientos de la propiedad intelectual. A cambio tendría pérdidas en la apertura de un mercado, que confiaban sería mínima, para la importación de productos agropecuarios y de la pesca.

- g) Los países de la EFTA, con economías altamente especializadas, confiaban en que las ventajas logradas en propiedad intelectual y comercio de servicios, compensarían las pérdidas que podrían tener al abrir sus mercados a la importación mayor de productos agropecuarios, textiles, y otros productos industriales.
- h) La CEE apostó por el futuro. Desde Punta del Este sabía que se debilitaría la sólida protección para sus productos agropecuarios, y que tendría una mayor importación de productos de tecnología menos avanzada (textiles, calzado, etc.). A cambio iba a ganar en la exportación de productos de alta tecnología, de productos con marcas acreditadas y de alto precio, la protección de la propiedad intelectual y la expansión de la red de servicios existentes en la CEE.

Dentro de la CEE estaba incluida España, quien por primera vez debía negociar formando parte de la unión aduanera. No era precisamente el momento más propicio de negociar a la vista de que la producción económica española, protegida hasta entonces en base a un sistema de restricciones a la importación, había tenido que iniciar la adaptación de su sistema al régimen comercial de la CEE, mucho más liberal y que prometía ser más librecambista a medio plazo con la institución del Mercado Unico. Si a ello se añade que la relativamente escasa protección comunitaria iba a reducirse aún más tras la finalización de la Ronda Uruguay, puede afirmarse que el momento no era el más ideal para acceder a lanzar esta negociación. Sin embargo en aras de un espíritu comunitario, reconocido por todos, y teniendo presente el desarrollo y el futuro de la actividad española que se dirigía hacia esferas de producción y sectores más sofisticados, se acomodó la posición española a la comunitaria y no se rompió en ningún momento el consenso unánime que presidió la actuación de la CEE en Punta del Este.

IV. RONDA URUGUAY: EVOLUCION POSTERIOR

Tras la adopción de la Declaración de Punta del Este comenzó una febril actividad negociadora para avanzar simultáneamente en todos los campos o sectores de la negociación, lo cual se realizó a través de la labor de quince grupos negociadores.

En diciembre de 1988 había previsto una reunión a nivel ministerial del Comité de Negociaciones Comerciales a celebrar en Montreal. Si bien no se pudo terminar todo el trabajo en Montreal, se remató felizmente en Ginebra en 1989, elaborando una declaración en la que se enumeraba sector por sector todos los avances logrados hasta entonces.

En diciembre de 1990, se celebró la reunión que debía ser final de la Ronda Uruguay en Bruselas; dicha reunión como se sabe fracasó, pero en ella se registraron avances en ciertos sectores, textos pactados, que al igual que en Montreal, quedaron «congelados» en lo que respecta a su adopción hasta el momento final de la Ronda.

Tras el fracaso de Bruselas, se reinició la negociación adoptando un nuevo organigrama o esquema de negociación, ya ensayado en Bruselas. En vez de los quince grupos antes existentes, la negociación se lleva ahora a cabo en siete grupos negociadores, todos ellos bajo la dirección aunadora de criterios ejercida por el Comité de Negociaciones Comerciales.

Al analizarse en otros artículos de esta publicación la negociación agrícola, se intentará ahora explicar los progresos alcanzados, los problemas subsistentes y las posiciones encontradas en seis de estos grupos negociadores, o sea la negociación total sin la agricultura.

V. ACCESO AL MERCADO

Bajo este amplio epígrafe, se estudian todas las barreras al comercio que pueden suponer trabas al libre comercio, exceptuando claro está, y ello para la CEE, los sectores cuya negociación ha quedado encomendada específicamente a un grupo especial, concretamente la agricultura.

- 1) *En aranceles*, se han enfrentado dos posiciones de partida:
 - a) La que siguiendo el ya tradicional método o sistema de desarme se inclina por una fórmula de aplicación general que llevará a un desarme lineal, con un mínimo de excepciones y que tiende a armonizar el nivel general del arancel rebajando en mayor medida, descrestando, los derechos más altos.
 - b) La negociación como se realizó en las cinco primeras Rondas, o sea la base de negociaciones bi y plurilaterales que buscan un acuerdo fundándose en unas listas de peticiones y ofertas. Si del primer sistema, el de la fórmula, ha sido el gran defensor la CEE, de este segundo procedimiento quien más lo ha defendido son los Estados Unidos.
 - c) Un tercer procedimiento complementario se ha propuesto y son los Estados Unidos y Japón quienes más interesados están en su aplicación. Conocido como fórmula del «doble cero», consiste en que los países más avanzados eliminen los aranceles para todo un sector económico. De momento, aunque son varios los sectores propuestos, parece que el único en el que tiene posibilidades la aplicación de esta fórmula doble cero es en el químico farmacéutico.

La negociación arancelaria que por su gran importancia y amplitud tiene que ser muy larga y aún está en sus balbuceos, le faltan muchas sesiones negociadoras para dar buen fin a esta actividad.

2) *En medidas no arancelarias*, debe advertirse que se trata de negociar aquellas barreras distintas del arancel cuya licitud sea conforme con la normativa del GATT, puesto que las ilícitas deben eliminarse sin compensación alguna.

Este campo abarca una gran diversidad de medidas, muchas de las cuales quedaron reglamentadas en los códigos que surgieron al final de la Ronda Tokio, los llamados Códigos NCM (de las negociaciones comerciales multilaterales).

Dentro de este sector y para la reunión final fallida de Bruselas se habían elaborado dos nuevos Códigos, uno sobre Normas de Origen y otro sobre Inspección Previa al Embarque, textos sobre los que

existía en gran medida un consenso. Actualmente se prosigue el intento de mejorar estos textos.

Las demás barreras no arancelarias que son una plétora, se negociaron y se negocian aún en base a peticiones y ofertas de los distintos participantes, y claro está en íntima conexión con las barreras arancelarias, puesto que toda concesión en el sector de aranceles puede quedar anulada por una medida no arancelaria.

Tanto en la negociación arancelaria como en la no arancelaria, los países en desarrollo pretenden obtener compensaciones por las medidas de liberalización y las rebajas arancelarias tomadas por ellos de forma autónoma, aunque la mayor parte de las veces instigadas por el FMI, al renegociar acuerdos de «stand by» y moratorias para el problema de la deuda de estos países.

3) La *negociación sectorial*, o sea el posible desarme en todos los campos, arancelario y no arancelario, para determinados sectores, se reservó en la Declaración de Punta del Este para los productos obtenidos en la explotación de los recursos naturales, los NRBPS (natural resource based products).

Bajo esta denominación general y anodina se incluyeron en su día los productos que interesaban al país que propugnaba este sistema de negociación, esta técnica especial, Canadá.

En tal categoría se incluyeron los minerales y metales no férricos y sus manufacturas, los productos forestales y sus manufacturas y los productos de la pesca. Posteriormente a instancias de Australia se incluyeron asimismo los productos energéticos, que en este caso incluiría el carbón.

Poco se ha progresado en esta negociación sectorial, si no es para marcar las dudas evidentes que surgen para saber hasta dónde llega, qué es lo que se abarca al mencionar las manufacturas de estos productos obtenidos de los recursos naturales. En este sentido, es polémica la inclusión o exclusión del papel y cartón manufacturado, a lo que se oponen todos los países europeos (CEE y EFTA).

Respecto a los productos de la pesca hay un enfrentamiento claro entre los participantes que no quieren liberar el comercio de productos pesqueros si no va acompañado de una liberalización de acceso a dichos productos, o sea acceso a los caladeros. Tal posición defendida por Japón y la CEE, topa con la dificultad de que el acceso a los

caladeros y en general a la zona de explotación económica exclusiva es un problema que cae fuera del ámbito de la competencia del GATT por ser cuestión que examina la Conferencia del Mar. Frente a la tesis nipo-comunitaria, Canadá capitanea toda una larga lista de países interesados en la liberalización del comercio de productos pesqueros, relación que engloba no sólo países en desarrollo sino también desarrollados como es el caso de ciertos países Nórdicos o el de Australia y Nueva Zelanda.

4) *Los productos tropicales*, que quedaron definidos y delimitados gracias al trabajo de un Grupo que se reunió desde 1982 a 1986 engloba un conjunto de productos agrícolas y forestales.

Hasta el momento sólo se han sometido ofertas de rebajas arancelarias para estos productos por un conjunto de participantes, destacando la inexistencia o falta de oferta de los Estados Unidos quien vincula esta negociación y toda posible concesión en el campo de productos tropicales, a la conclusión de la negociación en el sector agropecuario.

La CEE ha sido el único participante que ha formulado una oferta y que además la ha puesto en práctica provisionalmente hasta el final de la Ronda, momento en el cual dichas concesiones serán definitivas. La oferta y concesión comunitaria abarca una diversidad de productos tropicales, pero excluye a todos aquellos que tienen un régimen especial dentro de la PAC, como es el caso del arroz, o de las semillas oleaginosas. La CEE no se limitó a rebajas arancelarias sino que también eliminó otros tipos de restricciones que afectaban a las fibras duras y sus manufacturas.

Actualmente se estudia la posibilidad de mejorar las distintas ofertas presentadas.

VI. TEXTILES

En este sector comercial se trataba de aplicar a dichos intercambios la normativa GATT plenamente, así como la eliminación del régimen excepcional previsto en el Acuerdo Multifibras (AMF), negociado en el seno del GATT, y que debe terminar, a no ser que se prorrogue, en 31 de julio del año en curso.

Por lo anteriormente apuntado es una negociación cuyo inicio será más tardío, porque al no haber acabado la Ronda Uruguay en diciembre de 1990 es preciso negociar una prórroga del texto del AMF que dure transitoriamente hasta que entre en vigor el régimen pactado en la Ronda.

A Bruselas se llegó con un proyecto de acuerdo negociado intensamente en los últimos meses del año 1990 y que parecía haber recibido la aceptación por un gran número de países.

En dicho proyecto se preveía no sólo la desaparición del régimen AMF sino el reforzamiento de las disciplinas del GATT aplicables al comercio de los textiles y del vestido.

La eliminación del régimen AMF no sería brusca sino se iría realizando gradualmente a través de un período transitorio con la coexistencia durante este período de una salvaguardia específica y especial para casos de distorsión repentinas del mercado.

Al final del período transitorio se preveía que el comercio de textiles y vestidos estaría plenamente incorporado al GATT con apertura de todos los mercados, y no sólo los de los llamados países desarrollados importadores, y con una normativa que reglamentara todas las prácticas comerciales desleales existentes en el sector (exportación a precios dumping, subvenciones y respeto de marcas registradas evitando las falsificaciones).

VII. REGLAS Y DISCIPLINAS

En este Grupo negociador se intenta actualizar y mejorar toda la normativa multilateral ya existente en el GATT, imponiendo códigos de conducta a observar por los signatarios en su reglamentación nacional del comercio exterior.

Con respecto a las normas contenidas en el Acuerdo General se han estudiado y aún se debaten los siguientes artículos:

- a) II - Mejora de la presentación de las listas de consolidaciones arancelarias, incluyendo aunque no consolidando las eventuales tasas y derechos anexos. Existe un proyecto sobre el cual parece haber consenso.
-

- b) VI - Derechos antidumping, incluida la mejora del Código específico elaborado en 1979. Las posiciones están muy divididas entre los países que opinan se abusa de la posibilidad que se ofrece de aplicar derechos antidumping para elaborar políticas proteccionistas y aquellos otros que desean una flexibilidad necesaria para remediar los numerosos casos de dumping. Otra divergencia está en la aplicación de normas antielusión, o sea evitar se burlen las medidas antidumping estableciendo una cadena de montaje en el país importador a la cual se envían las partes y piezas sueltas para ensamblaje y venta a precios reducidos.

La oposición de opiniones está entre la mayoría de los países industrializados por una parte y los pvds a los que apoya Japón, por otra.

- c) VIII - Se ha elaborado un proyecto mejorado del Código de Valor en Aduana que parece ha recibido el consenso de todos los participantes.
- d) XII, XV y XVIII - Excepción de balanza de pagos para poder imponer restricciones cuantitativas a la importación, sistema utilizado por numerosos pvds para mantener prohibiciones y restricciones a la importación. Existe un claro enfrentamiento entre países en desarrollo y países desarrollados no pareciendo de momento pueda progresarse mucho en la solución de este problema.
- e) XVI - Reglamentación de las subvenciones, mejorando incluso el Código específico adoptado en 1979. No parece se registren grandes progresos, siendo el punto de mayores diferencias la enumeración de subvenciones lícitas e ilícitas, o como se les llama en el GATT, la distinción entre subvenciones verdes y rojas. La propuesta de Estados Unidos de establecer un porcentaje máximo del peso de las subvención dentro del precio final del producto no parece en principio aceptable para la CEE teniendo en cuenta que se ha sugerido que la subvención no sobrepase el 5% del valor final.
- f) XVII - Existe consenso sobre un texto mejorando la reglamentación del comercio efectuado por las empresas comerciales del Estado.
-

- g) XIX - La reglamentación de la salvaguardia ha sido un problema que debía haberse resuelto en la Ronda Tokio, en 1979, pero faltó el necesario consenso sobre posibilidad de aplicación selectiva, léase discriminatoria, de las medidas de salvaguardia. A la reunión final de Bruselas fue un proyecto de texto bastante elaborado en que quedaban pendientes algunos problemas técnicos pero decisivos: la exención de seguir esta normativa por los pvds, la posibilidad de subvencionar el reajuste estructural necesario para terminar con la salvaguardia invocada y la selectividad más o menos encubierta.
 - h) XXIV - La propuesta de reglamentación de las uniones aduaneras y zonas de libre cambio para que sean conformes y respeten los derechos adquiridos conforme al GATT, divide a los participantes por tratarse de un ataque a las interpretaciones defendidas tradicionalmente por la CEE.
 - i) XXV.5 - La propuesta comunitaria de modificación de las derogaciones (waivers) permanentes o eternas concedidas en el GATT pudiera quedar aprobada, siempre y cuando Estados Unidos pudiera defender las restricciones que mantiene en el campo de la agricultura en base a un waiver aprobado en la década de los 50.
 - j) XXVIII - Hay un proyecto de texto modificando este artículo en el sentido de ampliar el número de países que pueden participar en una renegociación de una concesión arancelaria que se desconsolida. Como existe un consenso bastante amplio sobre este proyecto es un artículo que prácticamente está negociado.
 - k) XXXV - No parece vaya a haber el consenso necesario para modificar este artículo en el sentido de poder invocar la no aplicabilidad del GATT ante un país candidato a ingresar en el GATT desde el momento en que se hayan celebrado negociaciones con el mismo para su ingreso.
 - l) Protocolo de aplicación provisional: la propuesta de la CEE de renunciar a la invocación de esta excepción para mantener
-

medidas contrarias al GATT existentes antes del ingreso del país, o sea antes de ser signatario, parece que pudiera aprobarse al existir un amplio consenso sobre el proyecto de texto presentado por la CEE y estar pendiente únicamente de evaluar las consecuencias de la aceptación del mismo a la vista de los logros alcanzados en la Ronda considerada en su globalidad.

- m) Código de Obstáculos Técnicos al Comercio, en el cual se ha previsto una cláusula de desplegar esfuerzos para que las entidades subfederales o subnacionales acomoden su legislación y sus prácticas a las exigencias del Código. Parece existir un consenso bastante amplio sobre esta reforma.
 - n) Código de Compras Gubernamentales en el cual se quería avanzar en dos sentidos: 1) incluyendo una disposición que obligara a que las entidades subfederales o subnacionales acomodaran su legislación y prácticas a las disposiciones de este Código; 2) incluir en el mismo los contratos de arrendamientos de servicios, además de los de compras de bienes y productos, convocados por entidades públicas. No se han registrado progresos en ninguna de estas dos propuestas.
 - o) Aspectos comerciales de las medidas que reglamentan la inversión. Si bien no hay consenso sobre el proyecto existente, dada la oposición total de los países en desarrollo a examinar este problema que puede limitar sus posibilidades de reglamentar y encauzar las inversiones extranjeras, parece claro que no es problema tan acuciante puesto que la mayoría de las prácticas y medidas hoy utilizadas vulneran los artículos III (trato nacional) y XI (restricciones cuantitativas) del Acuerdo General. Queda sin embargo pendiente el problema de la exigencia de exportación de un porcentaje de la producción de la empresa con capital extranjero, puesto que el GATT no condena la prohibición de venta total o parcial de una producción nacional en el territorio de la propia parte contratante donde está establecida la empresa.
-

VIII. TRIPS (Acuerdo sobre los aspectos comerciales de la propiedad intelectual, inclusive el comercio de mercancías falsificadas)

Ya al terminar la Ronda Tokio se quiso incluir un acuerdo sobre mercancías falsificadas, no prosperando tal intento.

Al recoger este tema en la Declaración de Punta del Este, la negociación de este problema de las mercancías falsificadas ya tomó una mayor amplitud, por incluirse bajo este enunciado genérico todos los problemas de la propiedad intelectual, cuya reglamentación multilateral seguirá encomendada a la agencia especializada de las Naciones Unidas, la OMPI, pero inmiscuyéndose el GATT en los aspectos comerciales de dicha propiedad intelectual, o sea la protección contra el uso abusivo con consecuencias económico-comerciales de derechos existentes de conformidad con la normativa OMPI. La ventaja radica en la posibilidad de extensión a este campo del sistema de solución de diferencias existente en el GATT con la posibilidad de utilizar lícitamente acciones de retorsión.

Por ello, excediendo el área del comercio de mercancías falsificadas, se ha incluido en esta negociación los derechos de autor, las marcas comerciales, las indicaciones geográficas o denominaciones de origen, los dibujos industriales, las topografías de circuitos integrados y las patentes.

El principal interés de todos los países industrializados está en la protección de las patentes, fundamentales en algunos sectores como el químico farmacéutico, y que disfrutaban de un período demasiado corto de protección cuando no son propias del país en que se explotan. Otros problemas importantes son la protección de los dibujos y marcas industriales muy relacionado con el comercio de mercancías falsificadas, y la piratería existente en el campo de la propiedad intelectual sobre todo en cassettes musicales, videocassettes, y software.

España al igual que los demás países del sur de la CEE ha puesto énfasis en las denominaciones de origen, pero existe un enfrentamiento sobre este problema, incluso de carácter intracomunitario.

El proyecto que se envió a Bruselas, a la reunión final estaba totalmente entre corchetes, o dicho en otras palabras, no existía consenso sobre el mismo.

En este momento es necesario una negociación intensiva entre los países industrializados, si desean llegar a un texto único para el final de la Ronda.

IX. SERVICIOS

Debe recordarse que la negociación del comercio de servicios se inició en base a una declaración hecha por los Ministros presentes en Punta del Este, y no por las Partes Contratantes allá reunidas. De aquí que desde su comienzo se ha venido discutiendo y enfrentándose los pareceres sobre si era un problema GATT y debe reglamentarse conforme a los principios del mismo, o si era una cuestión extraña al GATT y había que elaborar un acuerdo nuevo y distinto al GATT, inspirándose en principios nuevos. La segunda solución, o sea la negociación de un acuerdo en base a nuevos principios, exige mucho más tiempo y es lo que defienden los países en desarrollo con raras excepciones, puesto que en este campo los más desarrollados de entre ellos (Hong Kong, Singapur, Corea, etc.) tienen posiciones bastante próximas a los países OCDE.

La redacción de un acuerdo marco ha parecido necesaria, completando dicho acuerdo marco con las anotaciones sectoriales pertinentes cuando sea patente que se necesitan estas anotaciones porque la especificidad del sector de servicios concreto así lo exige.

En la redacción del acuerdo marco han vuelto a surgir todos los problemas que enfrentan dentro de la reglamentación ya conocida del GATT a los países industrializados y los países en desarrollo; el trato excepcional, por no llamarlo exención de obligaciones, para los países en desarrollo; la excepción de balanza de pagos; el sistema de solución de diferencias, los órganos que examinaran estos temas y la posibilidad de retorsiones en sectores distintos al propio servicio que se encuentra en cuestión en el litigio; la reglamentación de las salvaguardias, etc.

Disparidad también existe entre los países industrializados sobre trato nacional e incluso sobre la no discriminación a la vista de los acuerdos ya existentes y de carácter bi o plurilateral, dando trato preferencial a ciertos países en esta esfera. Se refleja este problema

también en lo que se refiere a uniones aduaneras y zonas de libre cambio. En este sentido se están barajando y proponiendo excepciones a la no discriminación y trato nacional para ciertos servicios, como es el caso de los audiovisuales y la defensa de la cultura de cada participante, el transporte marítimo y la navegación de cabotaje, el transporte aéreo, etc.

Respecto a los anejos sectoriales se tendrá que elaborar uno para los servicios financieros, dada la complejidad de los mismos, y el interés generalizado de los países desarrollados. En este anejo habrá de solventarse el problema de la presencia de entidades financieras en todo el territorio del participante, principio al cual se oponen los Estados Unidos que sólo dejan operar cada entidad financiera individual en un Estado de la Unión. Otros sectores donde seguramente harán falta anotaciones sectoriales son en los servicios de telecomunicaciones, y los servicios de transporte marítimo y aéreo.

Otro llamado sector es el conocido por «movilidad de la mano de obra», problema que debe examinarse a la luz de las leyes de inmigración existentes, y al cual atribuyen gran importancia los pvds a efectos de que se incorpore ampliamente este principio o sector.

Para solventar el enfrentamiento entre países industrializados y en desarrollo, se ha sugerido crear un acuerdo marco con una normativa dual: más estricta para los primeros y amplia o laxa para los segundos.

Sea lo que fuera de todo lo anterior y suponiendo que se culmine al final de la Ronda este acuerdo, el nuevo GATS será un instrumento parecido al GATT en su principio, en 1948, que irá ajustándose y afinándose a lo largo de los años y a la vista de los problemas y diferencias que surjan.

X. LOS PROBLEMAS INSTITUCIONALES

En este enunciado genérico encomendado a un grupo negociador se examinan varias y distintas cuestiones que se van a enumerar:

1. Se elaboró un proyecto de mecanismo de examen de las políticas comerciales nacionales de las distintas partes contratantes. Este examen ya se está efectuando a título provisional en
-

el seno del GATT y ello desde 1990. Es un logro anticipado de la Ronda Uruguay.

2. Se acordó que acabada la Ronda se celebrarán periódicamente sesiones de las Partes Contratantes, el más alta órgano del GATT, a nivel ministerial y ello para resolver problemas que necesitan decisiones políticas.
3. Se ha mejorado y perfeccionado el sistema de solución de diferencias existente en el GATT, mediante una norma acordada cuyo objetivo es imprimir mayor celeridad, seguridad y obligatoriedad al sistema. Queda sin embargo pendiente finalizar el proyecto definiendo con mayor precisión la forma de adopción de los informes de los «paneles» por las Partes Contratantes y la forma y plazo de acomodarse al GATT o sea de remoción de las prácticas consideradas lesivas.
4. Existe el proyecto de crear, quizás pudiera decirse resucitar, un organismo que constituya la agencia especializada de las Naciones Unidas para el comercio, la Organización Multilateral de Comercio (OMC). Se ha previsto en el proyecto que dicho organismo se ocupe de la gestión diaria de los problemas suscitados dentro de la reglamentación multilateral del comercio, que estaría constituida por diversos convenios, como son el GATT, los Códigos negociados en el seno del mismo, el eventual acuerdo que reglamentase los aspectos comerciales de la propiedad intelectual, y el futuro GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios).

Si bien existe cierta unanimidad sobre el aspecto de que dicho organismo, la OMC, tenga una sola Secretaría, aún subsisten dudas sobre si serán uno o varios los sistemas de solución de diferencias existentes en el seno del mismo, y como corolario si se admitirá o no las llamadas retorsiones cruzadas.

5. También está estudiándose en este Grupo Negociador, el proyecto de Acta Final o Protocolo con que se termine y remate la Ronda Uruguay. Respecto a este instrumento, ya existe el consenso unánime de que sea un solo instrumento, y ello para defender y proteger la globalidad de la Ronda, principio que
-

puede justificar el participar en la misma y hacer sacrificios en un sector para ganar en otro.

XI. CONSIDERACIONES FINALES

La Ronda Uruguay, la más ambiciosa de las celebradas en el seno del GATT, se encuentra en un momento crucial tras el fracaso de sesión prevista como final, que se celebró a nivel ministerial en Bruselas en diciembre del pasado año.

El escollo de la autorización de proseguir la negociación por parte de un participante básico en la Ronda, los Estados Unidos, se ha superado a finales de mayo del año en curso. Con ello se ha podido volver a lanzar la Ronda.

Subsiste sin embargo la incógnita de cómo y cuándo acabará.

Respecto a la fecha final hoy en día se multiplican las afirmaciones de que terminará para finales del año 1991, o lo más a inicios de 1992. Sin embargo, puede pensarse en que la negociación dure hasta 1993, a la vista del plazo dado al Ejecutivo americano para negociar.

En lo que respecta al contenido, está claro que muchos problemas quedan aún por resolver y que deberá negociarse con celeridad para intentar resolver si no todos, sí una parte importante.

En este orden de ideas, una cuestión que habrá de resolverse es la oferta comunitaria en la negociación agrícola, que si se quiere acabe la Ronda, deberá abarcar concesiones en los tres subsectores conocidos: reducción de las medidas de apoyo interno, reducción de las subvenciones a la exportación y mayor acceso a su mercado. Tal exigencia no sólo la solicitan otros participantes sino que ha sido admitida por el Consejo a nivel ministerial de la OCDE.

Pudiera pensarse en terminar la Ronda con lo que se ha convenido en llamar un «mini paquete». Dicha finalización ha sido rechazada verbalmente repetidas veces por los representantes de los principales participantes.

Por todo ello, empieza a murmurarse en ciertos círculos que la Ronda puede aún durar un par de años, hasta 1993. Si para entonces no se llegara a una solución, se entraría en un período de anarquía y guerras comerciales entre las grandes superpotencias comerciales,

planearía sobre el mundo un retorno a las prácticas comerciales de la preguerra, de los años 30, lo cual conduciría a más o menos largo plazo a tener que resucitar una normativa multilateral internacional similar a la que se busca en la negociación de esta octava Ronda. Tal futuro no debe producirse, debe confiarse por el contrario en el sentido común de los gobernantes y en el principio de solidaridad que debe presidir las relaciones entre los diversos países de la comunidad internacional para como dice el preámbulo del vigente GATT alcanzar «el logro de niveles de vida más altos, la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, la utilización completa de los recursos mundiales y el acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos».

BIBLIOGRAFIA

Publicaciones del GATT

- Texto del Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio, Ginebra 1986.
- Texto de los Acuerdos de la Ronda Tokio, Ginebra 1986.
- Instrumentos Básicos y Documentos Diversos - Volumen y Suplementos 1 a 36. Publicados anualmente en Ginebra.
- Informes sobre Comercio Internacional. Publicación anual, iniciada en 1961 y cuyo último número corresponde a 1990.
- Índice analítico del GATT. Ginebra 1990.
- Situación de los instrumentos jurídicos. Publicación de hojas intercambiables y actualización permanente.

Otras publicaciones

- DAM, Kenneth W.: *The GATT - Law and International Economic Organization*. Chicago: University of Chicago Press 1970.
- EDELMANH SPERO, Joan: *The politics of international economic relations* (St. Martin's Press - New York 1986).
- FLORY, Th.: *Le GATT, droit international et commerce mondial* (LGDS París, 1968).
- HUDEC, Robert E.: *The GATT Legal System and World Trade Diplomacy*. New York: Praeger, 1975.
- JACKSON, John H.: *World Trade and the Law of GATT*. Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1969.
-

- KROMMENACKER, Raymond J.: *World traded Services* (Artech House, Dedham MA. 1984).
- *Leutwiler report Trade policies for a better future*. (Martinus Nijhoff publishers, 1987).
- LONG, Oliver: *Law and its Limitations in the GATT Multilateral Trade System*, Dordrecht: Martinus Nijhoff, 1985.
- MCGOVERN, Edmond: *International Trade Regulations*, Globefield Press, 1986.
- TRADE COMMITTEE OF THE ATLANTIC COUNCIL: *GATT plus, a proposal for trade reform* (N. York: Praeger 1975).
- WORLD BANK: *The Uruguay Round, a handbook on the MTNS*. (Washington 1987).

RESUMEN

Para poder entender la Ronda Uruguay es conveniente situarla en el ámbito en que se desarrolla, el GATT. Este puede contemplarse bajo tres prismas: acuerdo internacional, organismo, foro negociador. Bajo esta última faceta, ha utilizado a lo largo de su historia siete rondas negociadoras, siendo la de Uruguay la octava.

Esta última se lanzó en 1986 con la Declaración de Punta del Este y tras cuatro años y medio de labor, tanto técnica como negociadora, se halla en una fase crítica en julio de 1991, por estar a falta de decisiones políticas para su finalización.

La estructura de esta amplia y ambiciosa negociación, que abarca un amplio espectro de proyectos normativos tendentes a liberalizar el comercio, ha previsto la búsqueda de soluciones en acceso al mercado, comercio de textiles, mejora de reglas y disciplinas, aspectos comerciales de la propiedad intelectual, comercio de servicios y agricultura.

En los próximos meses se verá si existe o no la voluntad política necesaria para finalizar esta negociación.

RESUME

Pour pouvoir comprendre les négociations d'Uruguay, il convient de la situer dans le cadre où elle s'est déroulée, le GATT. Celui-ci peut être envisagé sous trois optiques: accord international, organisme ou centre de négociation. Sous ce troisième aspect, il s'est tenu, au long de son histoire, sept négociations, celle de l'Uruguay en étant la huitième.

Cette dernière a été convoquée en 1986, lors de la déclaration de Punta del Este, et, après quatre ans et demi de travail, aussi bien au niveau technique que des négociations, elle a atteint une phase critique en juillet 1991, en raison du manque de décisions politiques lui permettant de prendre fin.

La structure de cette négociation, vaste et ambitieuse, qui couvre un large éventail de projets de réglementation visant à libérer les échanges, envisage la

recherche de solutions en ce qui concerne l'accès au marché, le commerce des textiles, l'amélioration des règles et de la discipline, les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle, les échanges de services et l'agriculture.

Au cours de ces prochains mois, il pourra être vérifié s'il existe ou non la volonté politique capable de mettre fin à cette négociation.

S U M M A R Y

To be able to understand the Uruguay Round it is useful to view it as part of the context in which GATT carries out its work. This work has three separate facets: international agreement, organization, negotiating forum. GATT has been the forum for seven negotiating rounds, the current one in Uruguay being the eighth.

The Uruguay Round was launched in 1986 with the Declaration of Punta del Este. In July 1991, after four and a half years of technical and negotiating work, the Round reached a critical phase due to a lack of political will for finalization.

The structure of this comprehensive and ambitious negotiating process, covering a wide spectrum of legal projects aimed at liberalizing trade, has had to encompass the search for solutions to problems in access to markets, the textile trade, improvement of rules and discipline, commercial aspects of copyright, trade in services and agriculture.

The next few months will show if the necessary political will exists to complete these negotiations.
