

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.711
18 de noviembre de 1988
ORIGINAL: ESPAÑOL



CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**LAS MEDIDAS SOBRE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL
COMERCIO (MIRC) EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE
ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) */**

*/ Este trabajo fue preparado por el señor Oscar Libano Meza, Consultor de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, financiado con fondos del Proyecto PNUD/UNCTAD/CEPAL - RLA/87/019 "Asistencia para el desarrollo del comercio y negociaciones comerciales". Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

88-11-1682

CONTENIDO

INTRODUCCION

- I. ANALISIS DE LA INTERRELACION DE LOS NUEVOS TEMAS EN EL GATT.
 - A. CONSIDERACIONES GENERALES
 - B. INTERRELACION DE LOS NUEVOS TEMAS
 - 1.- La Propiedad Intelectual y las Patentes de Invención
 - 2.- Los Servicios
 - 3.- Las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio.

- II. TRATAMIENTO DE LAS INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO (MIRC), EN LA RONDA URUGUAY.
 - A. ANTECEDENTES
 - 1.- Grupo Consultivo de los 18 (1981)
 - 2.- Análisis de la Ley Canadiense sobre Inversiones (1982)
 - 3.- Reunión del Grupo de Altos Funcionarios (1986)
 - 4.- Comité Preparatorio de la Reunión de Punta del Este.
 - B. LA RONDA URUGUAY
 - C. LAS REUNIONES DEL GRUPO DE NEGOCIACION
 - 1.- Posición de los Países

- III. POSIBLES EFECTOS DEL TRATAMIENTO DEL TEMA EN EL GATT.
 - A. TERMINOS DEL MANDATO
 - B. ALCANCES DEL MANDATO

- IV. REPERCUSIONES EMPRESARIALES DERIVADAS DEL TEMA EN EL GATT.

- V. RAZONES QUE AMERITAN UNA ACCION CONJUNTA Y SUGERENCIAS.
 - A. ANTECEDENTES DE ACCION CONJUNTA O COORDINADA
 - B. SUGERENCIAS Y COMENTARIOS

INTRODUCCION

Si bien la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), fue consecuencia de la necesidad de buscar un mecanismo internacional en el que pudieran solucionarse los problemas que afectan o dificultan el intercambio comercial, el incremento del mismo, trajo como consecuencia un alto grado de interdependencia entre los distintos países y un cambio bastante profundo en el rol que desempeñan los diversos agentes que participan en él.

Es así como en la actualidad es extremadamente difícil establecer una clara separación entre los aspectos estrictamente comerciales y las consideraciones legales, de política económica o de desarrollo industrial que resultan de las políticas o estrategias que adoptan los gobiernos para alcanzar sus objetivos político sociales.

Por otra parte, la operación de nuevos agentes no gubernamentales cuyas actividades sobrepasan el efecto de las legislaciones nacionales de los países en los que actúan, como es el caso de las empresas transnacionales, introducen graves distorsiones en el flujo del comercio internacional como resultado de su actuación como inversionistas extranjeros y perjudican en forma especial a los países en desarrollo, creando una peligrosa situación de dependencia que es en muchos casos de mayor preocupación que la dependencia de carácter estrictamente político.

El GATT no ha estado ajeno a este tipo de variaciones experimentada en su objetivo inicial y a través de diversas indefiniciones e interpretaciones ha ido ampliando el marco de su competencia hacia

aspectos que habían sido exceptuados expresamente de su consideración al momento de su creación como organismo internacional.

Esto es consecuencia en gran medida de la muy dispar participación y capacidad de resolución que tienen en el GATT los distintos países según su grado de desarrollo. Ha sido precisamente en el manejo de este instrumento internacional en donde se ha plasmado con mayor claridad la enorme diferencia que existe entre los países del Norte y del Sur.

A pesar que los mayores problemas de los EE.UU. en materia de comercio internacional derivan de su pérdida de liderazgo y del advenimiento de nuevas potencias que han llegado a tener una alta participación incluso en el propio mercado interno norteamericano, las autoridades de EE.UU. consideran en la actualidad que su mayor riqueza está en la creación y desarrollo de nuevas tecnologías, y en la exportación de su capacidad financiera y humana hacia otros países que aparecen como mercados interesantes.

Si bien en los últimos años las propias autoridades norteamericanas han aprobado una legislación comercial muy drástica hacia terceros y pueden aplicar sanciones económicas a las exportaciones de países que, a juicio de ellos, estén adoptando prácticas desleales o distorsionadoras al comercio de productos norteamericanos, es indudable que entienden que su aplicación unilateral es contraria a los principios y normas del GATT y, por ello buscan la incorporación de medidas de aplicación multilateral como son las que se derivan de las modificaciones que pretenden incorporar al amparo de la consideración de los "tres nuevos temas" en el marco de la Ronda Uruguay.

Resultado de esta preocupación es que EE.UU., con la colaboración de otros países desarrollados optan, como se dijo, por solicitar la incorporación en la agenda de la citada Ronda Uruguay de materias concernientes a las inversiones relacionadas con el comercio, la propiedad intelectual y los servicios en el marco del GATT.

Respecto a las inversiones y de acuerdo al mandato de los Ministros de las Partes Contratantes del GATT, el tratamiento de este tema debería centrarse en el examen del funcionamiento de los artículos del Acuerdo General relativos al efecto de las restricciones y distorsiones del comercio, producto de medidas adoptadas en materia de inversiones.

Además se estableció que, con posterioridad al análisis del articulado del Acuerdo, según corresponda y a través de negociaciones, deberán elaborarse disposiciones adicionales que pudieran requerirse para evitar los efectos negativos sobre el comercio.

A efectos de mejor entender el tratamiento del tema de las inversiones, en el presente informe, se ha optado por hacer una breve referencia al mecanismo del GATT, sin que ello necesariamente implique entrar en un análisis pormenorizado de su articulado. Posteriormente se hace un análisis comparativo de las distintas posiciones sustentadas por los países desarrollados en el curso de las reuniones llevadas a cabo durante el año recién pasado para, finalmente, sugerirse la necesidad de dar un tratamiento común y articulado de los tres "nuevos temas", como una forma de presentar una mayor resistencia a los planteamientos de los países mayores.

Cabe señalar que entre las alternativas de posiciones comunes a sugerir a los países en vías de desarrollo en este informe, siempre

estuvo presente haber sometido a su consideración un listado de las "posibles restricciones" contempladas en las diversas legislaciones sobre inversión extranjera de los países de la Región. Sin embargo, primó el criterio que el simple enunciado de ellas podría traer consigo más perjuicios que beneficios, pudiendo incluso ser interpretado como un conocimiento de faltas que distan mucho de ser aceptadas como tales.

Finalmente, cabe acotar que sin dudas el tema pudo haberse abordado con mayor profundidad si se hubiere contado con mayores antecedentes y tiempo disponible que el que fue posible destinar a la elaboración de este informe.

En la eventualidad de contarse en el futuro con mayores recursos se sugiere desde ya hacer un detenido análisis crítico sobre la compatibilidad entre la Ley de Comercio de los Estados Unidos y el articulado del Acuerdo General.

Como queda de manifiesto en el presente informe, el tema anteriormente propuesto debería, en opinión del Consultor, ser previo a todo tratamiento sobre los posibles efectos negativos de las inversiones en el comercio.

I. ANALISIS DE LA INTERRELACION DE LOS NUEVOS TEMAS EN EL GATT.

A. CONSIDERACIONES GENERALES

Popel del GATT

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT, tiene como objetivos lograr que las relaciones comerciales y económicas entre las Partes Contratantes tiendan entre otros, al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo, a un nivel de vida elevado, a un incremento sostenido del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Para alcanzar esos objetivos las Partes Contratantes se comprometen a celebrar acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas:

- una reducción substancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, y
- la eliminación del trato discriminatorio en materias de comercio internacional.

Del análisis de los objetivos transcritos y de los instrumentos y mecanismos que se crean para alcanzarlos se deduce, con gran claridad, el carácter estrictamente comercial del Acuerdo. En tal sentido, y sin perjuicio de la existencia de diversas disposiciones aplicables a sectores específicos de la actividad comercial, el funcionamiento básico del sistema se basa en la aplicación de mecanismos tales como:

- El trato general de nación más favorecida, en virtud del cual cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una Parte Contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediato e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás Partes Contratantes, o con destino a ellos.

- El trato nacional en materia de tributación y de reglamentación, en virtud del cual los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, y la distribución o el uso de productos en el mercado local y las reglamentaciones cuantitativas interiores sobre mezcla, transformación o uso condicionado de ciertos productos, no deberían aplicarse a los productos importados de manera que se proteja la producción nacional.

B. INTERRELACION DE LOS NUEVOS TEMAS

Replanteamiento de la Competencia del GATT.

Si bien es cierto que la existencia del Acuerdo podría considerarse como beneficiosa para el comercio internacional en general y particularmente para los países en desarrollo, por cuanto tendrían una tribuna en la cual pueden exponer sus problemas y buscar conjuntamente soluciones a las trabas que afectan al comercio de sus productos, la realidad es muy diferente y el manejo de sus mecanismos se lleva a cabo en la forma que lo desean los países desarrollados.

Durante los cuarenta años de vigencia que tiene el Acuerdo, éste ha sido administrado por los países desarrollados sin una participación significativa de los países en desarrollo y ha demostrado su inoperancia en la consideración de los problemas de estos últimos.

Esto ha sido particularmente destacable en su falta de capacidad para influir en las decisiones de los países mayores y evitar la aplicación de políticas proteccionistas que afectaron seriamente el intercambio comercial internacional.

A inicios de la década de los ochenta se comienza a notar el decidido esfuerzo de los Estados Unidos por ampliar el marco del GATT, procurando incorporar materias de especial importancia para dicho país y que no habían sido consideradas al momento de suscribirse el Acuerdo, ya sea porque en aquella ocasión no eran objeto de preocupación o porque escapaban del carácter estrictamente comercial de los problemas incluidos en él.

Tres son los elementos que juegan un papel importante en la nueva posición norteamericana, los que deben ser analizados conjuntamente para comprender el alcance de las modificaciones que se pretende introducir en el marco del GATT.

1. La Propiedad Intelectual y las Patentes de Invención.

Diversos análisis acerca del creciente deterioro de la balanza comercial de los Estados Unidos y la consecuente pérdida de influencia en el comercio

internacional, indicaban que parte importante de la ventaja se había logrado durante los decenios anteriores era consecuencia del avance tecnológico alcanzado por los productores norteamericanos, que superaba con creces lo obtenido por los demás países. No obstante, en los años setenta habría comenzado a producirse una importante modificación en el comercio norteamericano con el resto del mundo, en virtud de la cual se estaba perdiendo la ventaja tecnológica como consecuencia de la participación de empresas norteamericanas en la elaboración de productos en otros países o, sencillamente, como resultado de la copia de tecnología sin el pago de ninguna compensación.

Ya en 1976, el influyente economista Jack Baranson daba una voz de alerta en este sentido y explicaba que durante largos años la situación de preeminencia de los Estados Unidos se había basado en tres consideraciones:

- a. Las firmas norteamericanas gozaban de un liderazgo comercial importante en el campo de la tecnología más avanzada;
- b. Estas firmas iban a seguir invirtiendo en investigación y desarrollo para mantener ese liderazgo;
- y
- c. Existirían escasas posibilidades de competencia de parte de las empresas de los nuevos países industrializados durante un futuro previsible.

No obstante, las condiciones cambiaron inesperadamente y las propias empresas norteamericanas comenzaron a sustituir su política de inversión directa en el exterior por una contribución tecnológica para la constitución de joint ventures en otros países. Tal fue el caso de Amdahl-Fujitsu en el campo de la computación y de General Electric - SNECMA en el caso de aeroplanos jet. En ambos casos se destaca que en numerosas ocasiones se ha demostrado la existencia de una alta capacidad de absorción local no sólo para duplicar y mejorar la tecnología aportada, sino, incluso para comercializar y vender en forma más eficiente la nueva tecnología.

En lugar de reconocer que esta pérdida de preeminencia de los EE.UU. es resultado de los profundos cambios que está experimentando el comercio internacional con la aparición de nuevas potencias económicas lo que se ha agravado aún más por la propia responsabilidad de sus empresarios, las autoridades norteamericanas sostienen que esta pérdida que experimentan sus empresas es consecuencia directa de las graves deficiencias del sistema internacional de patentes de invención, y la aplicación de legislaciones nacionales destinadas a facilitar la adquisición de conocimientos tecnológicos a nivel local sin tener que pagar el precio que cobran los productores norteamericanos. En consecuencia, han estimado necesario tomar acciones inmediatas en dos frentes diferentes.

El primer paso en tal dirección fue la dictación de la nueva Ley de Comercio en 1984, que ya ha sido objeto de algunas modificaciones que la hacen aún más

restrictiva. En ella se cambia la esencia de las preferencias otorgadas a los países en desarrollo, sustituyendo la gratuidad original por la aplicación de una reciprocidad muy sui generis, en la cual la decisión única y final la tiene el Presidente de los Estados Unidos para calificar lo que considera competencia desleal y aplicar las sanciones que estime necesarias.

En aplicación de esta nueva Ley, las autoridades norteamericanas ya ha iniciado una serie de proceso en contra de países que no reconocen la existencia de patentes de invención en favor de los productos farmacéuticos, como es el caso de Brasil y Chile, en Latinoamérica y otros países asiáticos y africanos. Estos procesos, que son patrocinados por la industria norteamericana, tienen por objeto aplicar sanciones económicas a aquellos países que no acepten modificar sus legislaciones nacionales en la forma que sea satisfactoria para los EE.UU..

Es interesante recordar que esta posición no es compartida por el Senado norteamericano y existen varios representantes que han objetado seriamente este proceder en favor de una industria que causa perjuicios a los propios consumidores norteamericanos por el alto costo de sus productos.

Por otra parte, el gobierno de EE.UU. considera que el Convenio de París para la protección de la propiedad industrial no ha sido eficaz en la defensa de las

patentes a nivel mundial, ya que no dispone de facultades para aplicar sanciones a los países que carecen de legislaciones al respecto o que teniéndolas no las aplican como corresponde.

Durante largos años los gobiernos norteamericanos presionados por sus empresarios y, en particular por sus industriales farmacéuticos, trataron de convencer a los países en desarrollo acerca de la necesidad de adoptar una ley tipo en el marco de la Organización Mundial de la Propiedad Industrial, (OMPI), que es el organismo encargado de administrar el Convenio de París en materia de patentes.

No obstante, los países en desarrollo que habían logrado clarificar cuáles eran los peligros de una situación de esa índole como consecuencia del resultado de los estudios realizados por los países del Grupo Andino, no fueron presa fácil para los desesperados esfuerzos de la Secretaría de la OMPI.

Desanimado por la falta de resultados, el gobierno de los EE.UU. optó por pedir la inclusión del tema de las patentes en el marco del GATT, de modo de poder ejercer presiones internacionales que al final se traducen en la facultad de aplicar sanciones económicas a aquellos a quienes se considere infractores.

Las presiones norteamericanas en esta materia tuvieron éxito en la Ronda Uruguay.

2. Los Servicios

Otro aspecto estrechamente relacionado con el anterior que preocupa profundamente a las autoridades norteamericanas y que tampoco está dentro del marco del GATT, pero que representa en la actualidad un elemento esencial para un esquema moderno de desarrollo es el de los servicios.

De acuerdo con diversos estudios realizados acerca de la realidad norteamericana, los mayores cambios ocurridos en la economía de ese país se traducen en una disminución del empleo en la agricultura, la declinación del trabajo en las plantas industriales y un incremento en el costo de los servicios al productor, al gobierno y a usuarios en general.

Informaciones de la Secretaría de Comercio de los EE.UU. acerca de la importancia relativa de los servicios entre los componentes del PNB, en dólares corrientes, demuestran lo siguiente para 1978, de acuerdo a un estudio realizado en 1980, en la industria de origen básico, la incidencia de los servicios alcanzaba al 65,8%, y sólo el restante restante 34,2% estaba constituido por los bienes propiamente tales.

En tanto que en la industria de productos finales, en promedio, se tenía la siguiente composición:

- Bienes	43,7%
- Servicios	45,6%
- Estructuras	10,7%

Cabe agregar que, como se indicó en el párrafo anterior, tanto bienes como estructura conllevan servicios, por lo que el peso final de los servicios en los productos finales es superior al 45,6%.

Por otra parte, el sector de los servicios es aquel en el que se deja sentir con maoooooaaor fuerza el problema de la dependencia de los países en desarrollo respecto de los más desarrollados. Su carácter de importadores netos los coloca en una situación de preocupante vulnerabilidad, que es aún más peligrosa que la que existe en el caso de los bienes. Como se ha señalado en diversas ocasiones, el desempeño del sector de servicios transado internacionalmente responde en medida importante a las características de productividad, eficiencia, competitividad y tamaño de los sectores nacionales de servicios.

Por lo general, las escasas actividades de servicios que han tenido ocasión de proyectarse internacionalmente desde algún país en desarrollo han tenido que basarse inicialmente en un alto porcentaje de respaldo de sus propios gobiernos.

Si bien los EE.UU. no han encontrado plena acogida de parte de sus socios de la CEE y del Japón para tratar este aspecto, no han cejado en sus empeños por incluir su consideración en el marco del GATT, dándoles un tratamiento similar al que se contempla para los bienes en general.

Los esfuerzos que iniciaron en 1982, ya comenzaron a dar frutos en la reunión de septiembre de 1986 en Punta del Este.

3. Las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio.

Este es el tercer aspecto complementario de las preocupaciones norteamericanas que se pretende colocar dentro del marco del GATT, y su consideración es tan delicada como la de los casos anteriores. Como este es el tema específico del presente trabajo se inicia a continuación su desarrollo en mayor profundidad.

Lo importante del planteamiento que se acaba de realizar es tratar de dejar en claro que los tres aspectos enunciados forman parte de una filosofía central y es así como deben ser analizados al momento de ser tratados en los Comités respectivos. Tratarlos por separado es extremadamente peligroso para los intereses de los países latinoamericanos.

II. TRATAMIENTO DE LAS INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO (MIRC), EN LA RONDA URUGUAY.

A. ANTECEDENTES

La inclusión de este tema en la agenda del GATT comenzó a ser analizada a comienzos de los ochenta, en reuniones de diversa naturaleza. Las de mayor interés fueron las siguientes:

1. Grupo Consultivo de los 18 (1981)

En la reunión celebrada en 1981, fue la primera ocasión en que se planteó oficialmente la preocupación acerca de las repercusiones negativas que podrían tener en el comercio internacional las prescripciones en materia de inversión. En aquella oportunidad, se aludió expresamente a dos tipos de medidas:

- Las exigencias de contenido local, y
- Los requisitos en materia de exportaciones.

Sin embargo, varias delegaciones expresaron que las medidas adoptadas en las legislaciones nacionales eran privativas de cada país y que sólo podrían ser objeto de consideración en el marco del GATT si se comprobaba que causaban un perjuicio efectivo a los intereses comerciales de las demás Partes Contratantes. Acreditada esa condición, debían aplicarse las normas pertinentes del Acuerdo.

2. Análisis de la Ley Canadiense sobre inversiones (1982)

En 1982 el gobierno de los Estados Unidos pidió que se analizara la administración de la Ley sobre el Examen de la Inversión Extranjera del Canadá, por considerar que contenía normas que eran incompatibles con los compromisos contraídos en el marco del GATT, especialmente en lo relativo a:

- la obligación de compra de productos canadienses,
- la obligación de elaborar ciertos productos en el país, y
- la obligación de exportar una cantidad o proporción de su producción.

Canadá aceptó que la materia fuese tratada en el GATT luego de llegar a un acuerdo con los EE.UU. en el sentido que la cuestión a ser analizada no era la Ley propiamente tal ni el derecho del Canadá a regular el ingreso y funcionamiento de la inversión extranjera en ese país, sino la compatibilidad de los compromisos de compra y exportaciones establecidos en ella con las normas del GATT.

Las conclusiones del Grupo Especial indicaron lo siguiente:

- La obligación de los inversionistas de presentar compromisos escritos de compra de productos de origen canadiense o de fuentes canadienses es incompatible con el párrafo cuarto del artículo III del GATT.

- Los compromisos de compra no eran incompatibles con el párrafo cinco del artículo III, ya que éste no se refiere a las condiciones de la compra, sino a regulaciones cuantitativas acerca de la mezcla, transformación o el uso de productos.
 - Los compromisos de compra no son incompatibles con el artículo XI, ya que éste se refiere a medidas que afectan la importación y no a los productos importados.
 - Los compromisos para exportar una cantidad o proporción de lo producido no están prohibidos por el artículo XVII ni por ninguna otra disposición del Acuerdo.
- Al adoptarse el informe del Grupo Especial en el marco del Consejo, se dejó constancia de las situaciones siguientes:
- Este informe no debía ser interpretado como una oportunidad para introducir nuevos temas en el Acuerdo, como era el de las inversiones.
 - Este informe no constituía jurisprudencia aplicable a los países en desarrollo, pues Canadá era país desarrollado, caso en el cual se aplicaría la sección C del artículo XVIII.

3. Reunión del Grupo de Altos Funcionarios. (1986).

En este Grupo se analizó el problema desde el punto de vista de los efectos directos o indirectos sobre el comercio de las prescripciones nacionales.

Lo más importante de estos cambios de ideas fueron las diferentes apreciaciones acerca de las relaciones existentes entre el incremento de las corrientes de inversión y las corrientes de comercio. Las opiniones fueron desde el reconocimiento de una relación positiva, hasta el planteamiento de una disminución de las corrientes comerciales como consecuencia del aumento de las inversiones.

4. Comité Preparatorio de la Reunión de Punta del Este.

En el seno del Comité Preparatorio, como era de presumir, se repitieron las posiciones expresadas en los foros anteriores y el análisis se realizó con base en la distinción entre efectos directos e indirectos.

En materia de efectos directos se aludió a los efectos perturbadores que podrían derivar de las prescripciones sobre contenido local y sobre exportaciones.

En materia de efectos indirectos, se insistió en la diferente apreciación acerca de la relación positiva o negativa que existiría entre inversión y corrientes de comercio.

B. LA RONDA URUGUAY

Los resultados obtenidos en la Ronda Uruguay constituyen una demostración evidente del interés que tienen los países desarrollados en fortalecer los alcances del GATT, particularmente por tratarse del único mecanismo internacional en virtud del cual se pueden aplicar sanciones económicas con el visto-bueno de las Partes Contratantes del mismo. En el

caso de los Estados Unidos, esto es particularmente relevante pues le permite apoyarse en la comunidad económica internacional para utilizar las medidas coercitivas ya contempladas en su Ley de Comercio.

Durante la consideración del tema en la Ronda Uruguay resultó evidente la alineación de los países en torno a aquellos aspectos que inciden en su condición de países desarrollados o en desarrollo. Los primeros desean que se reconozca que las normas del GATT se aplican a las medidas sobre inversiones relacionadas con el comercio y que es necesario aclarar esta situación mediante la aprobación de una normativa adicional que asegure la integridad del sistema del GATT.

Por su parte, los países en desarrollo plantean que lo que debe analizarse no es la existencia de políticas o medidas en materia de inversión relacionado con el comercio como tales, sino, aquellas medidas que tengan un efecto directo y significativo en la restricción o distorsión del comercio y que tengan una vinculación directa con el articulado vigente del Acuerdo.

Como resultado de lo anterior y de las presiones ejercidas por los países mayores, se obtuvo una Declaración Ministerial que contiene un mandato de negociación destinado a examinar la operatoria de los artículos del GATT respecto de los efectos restrictivos o distorsionadores del comercio de las medidas relativas a la inversión, para continuar, si es necesario, con la elaboración de aquellas disposiciones que sean pertinentes para evitar esos efectos negativos en el comercio.

C. LAS REUNIONES DEL GRUPO DE NEGOCIACION

Con el fin de facilitar el análisis comparativo de las distintas posiciones presentadas a la consideración del Grupo de Negociación a través de documentos de trabajo que incorporan posiciones nacionales, a continuación se hace un resumen de las mismas agrupadas en relación a la forma en que cada país interpreta el contenido del mandato ministerial, las medidas que considera lesivas y los artículos del GATT que en su opinión serían aplicables.

Posición de los Países

1. Posición de los EE.UU.

Consecuente con su papel de promotor de la idea de llevar el problema de las inversiones al marco del GATT, el gobierno de los EE.UU. ha sido más dinámico en la presentación de documentos que sirvan de base a las negociaciones dentro del Grupo encargado de las mismas. En esos documentos se plantea esencialmente lo siguiente:

- La normativa vigente en el Acuerdo cubre todos los aspectos relacionados con las medidas en materia de inversión relacionadas con el comercio.
- No obstante, es necesario elaborar nuevas normas que contribuyan a clarificar esos aspectos y aseguren la integridad del sistema del GATT.
- Debe revisarse el artículo XVIII, pues éste no debe contemplar excepciones en beneficio de los países en desarrollo.

1.1. Contenido del Mandato

Para los EE.UU. la tarea consiste en identificar categorías o tipos de efectos de restricción y distorsión del comercio que resulten de medidas en materia de inversión, como sería el caso de los que pueden tratarse aplicando los artículos del GATT.

A modo de ejemplo tipifican los casos siguientes:

- Medidas que limiten la venta, compra y uso de importaciones en el país huésped de la inversión.
- Medidas que restrinjan la capacidad de exportación del inversionista.
- Medidas destinadas a forzar el crecimiento de las exportaciones del país huésped o a desplazar o distorsionar los flujos de comercio en los mercados mundiales.

1.2. Medidas Individuales

- Requisitos de contenido nacional.
- Requerimientos de capital social nacional.
- Requerimientos de equilibrio comercial.
- Requerimientos de tecnología.
- Requerimientos de licencia.
- Restricciones de remesas.
- Limitaciones de fabricación.
- Uso de incentivos.

1.3. Artículos del GATT a analizar

- Preámbulo.
- Principios y objetivos.
- Artículos I, III, VI, XI, XV, XVI, XVII, XVIII y XXIII.

2. Posición de las C.E.E.

La posición de las C.E.E., es centrar las negociaciones en la consideración de las medidas relativas al contenido local y a las exportaciones y es dentro de ese marco que individualiza las que se indican más adelante. Su conclusión preliminar es que el Acuerdo limita o prohíbe el uso de muchas medidas relacionadas con el comercio, pero expresa que subsisten dudas e incertidumbres acerca de otras medidas que parecen no estar cubiertas por las normas del Acuerdo, como son las prescripciones en materia de exportación.

2.1. Contenido del Mandato

Para las C.E.E., el mandato es identificar las medidas en materia de inversión que tienen efectos de restricción y distorsión del comercio y el examen de las mismas a la luz del artículo vigente del Acuerdo.

2.2. Medidas Individualizadas

- Prescripciones de contenido nacional.
- Prescripciones de fabricación.

- Prescripciones de exportación.
- Prescripciones obligatorias en materia de productos.
- Prescripciones de equilibrio del comercio.
- Restricciones cambiarias.

2.3. Artículos del GATT a analizar

- Artículo III, párrafos 4 y 5.
- Artículo XI, párrafo 1.
- Artículo X, párrafo 1.
- Artículo XVII, párrafo 1, literal c).
- Artículo XXIV, párrafo 12.
- Artículos XII, XV, XVIII y XXIII.

3. Posición del Japón

La proposición japonesa es, curiosamente, una de las más ambiciosas pues persigue establecer en el GATT un nuevo sistema para reglamentar las medidas que adoptan los gobiernos en materia de inversiones que afectan el comercio, "con el fin de asegurar la libre circulación comercial y para contribuir al desarrollo de la economía mundial mediante el desarrollo ininterrumpido de los intercambios internacionales de inversiones que conduzcan al desarrollo económico de los países que las reciben, a la creación de los nuevos puestos de trabajo y al logro de una mayor cooperación industrial y tecnológica". (Texto del documento MTN. GNG/NG12/W/7).

Asimismo, la posición japonesa busca el establecimiento de procedimientos y órganos para solucionar diferencias y consultas, con el fin de resolver de una manera racional los problemas que el tema va presentando en su aplicación

4. Posición de los Países Nórdicos

La posición de los países nórdicos muestra interesantes diferencias con los anteriormente descritas y tiene un sentido bastante positivo frente a las inquietudes de los países en desarrollo. Luego de señalar que el concepto de medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio no está definido en el contexto del GATT y de reconocer la complejidad de las cuestiones planteadas, propone adoptar un criterio pragmático para el análisis que se traduce en centrarse, como punto de partida, en las medidas en materia de inversiones que tengan un efecto PARTICULARMENTE DIRECTO E IMPORTANTE DE RESTRICCIÓN O DISTORSIÓN DEL COMERCIO y que guarden una RELACIÓN DIRECTA con las normas vigentes del Acuerdo.

4.1. Contenido del Mandato

Identificación de las medidas en materia de inversiones que tengan un efecto particularmente directo e importante de restricción o distorsión del comercio y que guarden una relación directa con las normas vigentes del Acuerdo.

4.2. Medidas Individualizadas

- Prescripciones en materia de contenido nacional.
- Prescripciones en materia de exportación.

4.3. Artículos del GATT a analizar

- Artículos III, VI, X, XI y XVI.

- Instrumentos conexos del GATT, como:

- Códigos antidumping,
- Códigos de subvenciones y medidas compensatorias y de compras del sector público.

5. Posición de los Países en Desarrollo

Los países en desarrollo no han presentado ningún documento en defensa de sus posiciones, dejándose ver una ausencia de coordinación entre ellos lo que podría significar una dificultad futura para lograr un acuerdo que recoja sus inquietudes o ello sea interpretado como una muestra de debilidad e inseguridad en sus planteamientos frente a temas de tanta trascendencia.

III. POSIBLES EFECTOS DEL TRATAMIENTO DEL TEMA EN EL GATT.

Sabido es que la estructura jurídica de que está revestida el Acuerdo General es en extremo flexible y se presta a las más variadas interpretaciones, lo que lleva en muchas oportunidades a ignorarlas. De allí que siempre exista la tentación de no preocuparse mayormente de los acuerdos que pudieron adoptarse en materias tales como las que hoy son de preocupación del GATT.

Aún cuando lo anterior pueda ser un camino viable, la posición latinoamericana, consecuente con su espíritu de respetar los acuerdos adoptados, debería mirar con recelos que al plantearse los efectos de las inversiones en el comercio se está haciendo un cuestionamiento a su capacidad de establecer las políticas que mejor compatibilicen su deseo de lograr su desarrollo e independencia económica.

Debe tenerse presente que del análisis de los efectos de las inversiones en el comercio es muy fácil traspasar la frontera e introducirse en el estudio de las legislaciones nacionales en materia de inversiones extranjeras y de allí se estaría a un paso, entre otros, de abiertamente intervenir en aspectos como la no reserva de sectores de desarrollo prioritario o estratégicos nacionales, limitándose de esta manera las facultades de los países de dictar sus propias normas en el futuro, bajo el argumento de un eventual incumplimiento de disposiciones del GATT.

El camino más positivo para el análisis de los efectos de inversiones es partir estimando que las disposiciones legales sobre inversiones están orientadas al encuentro de salidas al subdesarrollo de los países económicamente más débiles.

Seguidamente se dan a conocer los distintos enfoques que los dos grupos de países visualizan del mandato con el objeto de aproximarse a lo que pudieran ser los previsibles efectos de su consideración en el GATT.

A. TERMINOS DEL MANDATO

Tal como ha sido dicho, la falta de precisión que suele caracterizar los mandatos que emanan de los distintos mecanismos del GATT ha hecho posible, una vez más, que se suscite una innecesaria y frustrante discusión que sólo refleja la intención de los participantes de hacer uso de todos los recursos que estimen convenientes para imponer sus puntos de vista de acuerdo con el poder de decisión de los países respectivos. La lectura de las actas de las reuniones del Comité y el contenido de la Nota de la Secretaría que contiene una compilación informal de lo ocurrido, demuestran que existe una diferencia esencial en la interpretación que se da a los términos del Mandato Ministerial.

1. Para los países desarrollados este comprende:

- La identificación de los MIRC que deben ser objeto de análisis.
- La descripción de sus efectos restrictivos o de distorsión de comercio.
- El análisis de los artículos del Acuerdo que serían aplicables.
- La elaboración de nuevas normas destinadas a llenar los vacíos que se detecten y, en lo posible, obtener la aprobación de un nuevo sistema compromisorio dentro del marco del GATT.

2. Por su parte, los países en desarrollo interpretan el Mandato de la manera siguiente:

- Examen del funcionamiento de los artículos del Acuerdo en relación con las MIRC.
- Identificación de las lagunas que pudiera haber respecto de las medidas consideradas en casos específicos.

B. ALCANCES DEL MANDATO

Las diferencias señaladas y que en un principio pudieran considerarse de carácter meramente semántico tienen una importancia trascendental para los países en desarrollo. Si la tesis que se impone es la indicada en el numeral 1 ello implicaría que lo que se está analizando son las legislaciones nacionales en materia de inversiones extranjeras en todos sus aspectos y no solamente sus efectos en el comercio. Una definición de esta naturaleza modificaría sustancialmente el alcance de los compromisos contraídos en el marco del GATT y podría limitar considerablemente la facultad indelegable de las Partes Contratantes para dictar sus propias leyes, en materias tan importantes como son el tratamiento a la inversión extranjera y a la tecnología foránea; el desarrollo industrial; la política cambiaria y de balanza de pagos; la política de propiedad industrial y todos los aspectos relacionados con el sector de los servicios.

La estrecha relación que existe entre todas estas materias que se están negociando en forma separada, está demostrando

que el interés de los países desarrollados por incorporarlas al marco del GATT es el resultado de una política claramente diseñada, con el objetivo de aumentar el grado de dependencia en que se encuentran los países del Tercer Mundo y cuyos mercados aparecen como una alternativa muy codiciada por los países mayores.

Aún cuando las Representaciones de los países en desarrollo han hecho presente su preocupación en este sentido, no pareciera existir una coordinación más eficiente que permita presionar en forma más adecuada para evitar que se amplíe el campo de los aspectos a discutir y analizar. Lo importante no está en repetir una y otra vez los mismos argumentos frente al análisis de cada artículo del Acuerdo, sino, en rechazar terminantemente y en forma coincidente la falta de competencia del GATT para entrar en la consideración de los aspectos de fondo, que son:

1. Rechazo absoluto a la revisión de las legislaciones nacionales dictadas en uso de las facultades soberanas de cada país, situación que podría conducir a una modificación de hecho de tales legislaciones.
2. Defensa sin transacciones del libre derecho de los países para dictar legislaciones destinadas a:

- Reglamentar la inversión extranjera en su territorio.
- Promover el desarrollo industrial nacional y regional.
- Racionalizar sus gastos por motivos de falta de recursos externos.
- Atender a problemas de balanza de pagos.

3. Rechazo o ampliar el alcance de los artículos del Acuerdo, basados en el principio esencial de Derecho Internacional que establece que en esa materia sólo se puede hacer aquello para lo cual se esta expresamente habilitado, sin que tengan cabida las interpretaciones extensivas de los convenios suscritos.
4. Debe acreditarse que los efectos que se deben identificar en el comercio tienen que ser negativos e injustos.
5. Debe tratarse necesariamente de efectos directos en el comercio, fehacientemente acreditados.
6. Deben incluirse en el análisis los efectos causados por la acción de las empresas transnacionales, como instrumentos importantes de restricciones y distorsión de comercio.
7. Debe rechazarse terminantemente la idea de aprobar un nuevo regimen especial para las MIRC.
8. Debe quedar claramente ratificada la plena vigencia del tratamiento diferencial para los países en desarrollo, que esta siendo cuestionada por el gobierno de los EE.UU.

IV. REPERCUSIONES EMPRESARIALES DERIVADAS DEL TEMA EN EL GATT.

La internacionalización del tema al ser tratadas las inversiones extranjeras en el ámbito del GATT sin duda tendrá repercusiones en el sector empresarial de la región. Uno de los aspectos en que más énfasis se pone en este sector es en la permanencia de las reglas del juego en materia de legislación económica y en forma especial en el caso de las normas sobre inversión extranjera. Esta expresión de deseos es válida tanto en el caso de los empresarios nacionales como extranjeros.

Como es de conocimiento general, el tema de las inversiones extranjeras ha venido despertando el interés del sector privado de la región desde el momento mismo en que se comenzó a legislar sobre ella. Con frecuencia el tema figura como punto de discusión en la agenda de los empresarios, cada vez que se reúnen en eventos internacionales.

En los encuentros empresariales, en general se percibe una franca disposición favorable a la participación de inversionistas extranjeros, solicitándose solamente que las disposiciones legales sean conocidas y que no se otorguen condiciones de privilegio al inversionista foráneo en relación al nacional.

Esta actitud receptiva al capital extranjero en buena medida obedece a la percepción de las dificultades que hoy existen en el mercado financiero para la obtención de créditos, estimándose que los mismos ingresan en mejores condiciones cuando vienen asociados a inversiones externas. Como resultado de lo anterior, hoy se percibe una muy favorable disposición empresarial a la organización de foros para presentar proyectos de inversión orientados a la captación de inversionistas extranje-

Con el objeto de evaluar mejor la actitud de los gobiernos por captar inversiones, es conveniente detenerse a considerar los elementos positivos que los empresarios locales vislumbran en la participación de la inversión extranjera, los que pueden resumirse en:

- La incorporación de tecnología adecuada a los requerimientos de la demanda internacional.
- Transferencia de procedimientos administrativos y de control de procesos y de gestión que difícilmente podrían lograrse por la vía del simple pago del royalty.
- Aporte de capital y créditos asociados al desarrollo de proyectos específicos.
- Incorporación de un mercado cautivo en el país del inversionista y colaboración de éste para el acceso a otros mercados.
- Prestigio derivado del desarrollo de productos y marcas asociadas a la puesta en marcha de proyectos de inversión.
- Posibilidades de tener acceso al mercado de equipos y maquinarias en mejores condiciones por el hecho de estar desvinculados a un socio extranjero importante, etc..

Adicionalmente a las razones esgrimidas por los empresarios que actúan en joint venture con empresarios extranjeros, se agregan los positivos argumentos dados por los gobiernos para aceptar con buena disposición al capital extranjero. Entre las reflexiones de éstos se cuenta: contribución a mantener un adecuado nivel de ocupación de los factores productivos, en especial los correspondientes a mano de obra; participación en el PNB; sustitución de importaciones e incremento en el flujo de divisas provenientes de exportaciones y de la inversión directa o de las asociadas por crédito a las inversiones; efecto multiplicador de la transferencia tecnológica proveniente del exterior; etc..

Sin duda que esta actitud receptiva de empresa-gobierno a la inversión extranjera ha sido resultado de cambios profundos en la mentalidad empresarial latinoamericana, en los cuales ha influido en gran medida la experiencia obtenida en su participación en los esquemas de integración, en los cuales aprendió a insertarse en un contexto más amplio que el de su propia realidad nacional. Tampoco es ajeno a este cambio de enfoque una actitud más cauta de la empresa transnacional que vió con reticencia el control ejercido por los gobiernos, producto de un uso muchas veces abusivo de la libertad extrema en que operaban en la región.

No obstante lo anteriormente indicado, el empresario de los países de la región ve con preocupación que no se mantenga un ordenamiento jurídico que asegure una igualdad de oportunidades con el inversionista extranjero. Es más, en general se advierte el interés del sector empresarial nacional por negociar directamente con los potenciales socios extranjeros cláusulas de operación y colaboración recíproca.

De allí que no estimen conveniente uniformar en extremo las modalidades contractuales, como podría ser el interés de los países desarrollados para evitar las discriminaciones que muchas veces se producen en un mismo sector con dos inversionistas distintos de un mismo país.

Finalmente cabe considerar que, dada la receptiva actitud del empresariado nacional a la inversión extranjera, podría ser del caso sugerir que éstos colaboren solicitando a sus congéneres de las asociaciones empresariales de cúpula de los países desarrollados, hagan ver a sus respectivos gobiernos la insatisfacción que provocan medidas de fuerza aplicadas por ello, en especial las referidas a la Ley de Comercio de Estados Unidos y las últimas tratativas ante el GATT.

V. RAZONES QUE AMERITAN UNA ACCION CONJUNTA Y SUGERENCIAS.

A. ANTECEDENTES DE ACCION CONJUNTA O COORDINADA.

Cuando los Estados Unidos y el Reino Unido iniciaron sus actividades para lograr la creación de una organización de las Naciones Unidas para el comercio internacional, los países latinoamericanos se abstuvieron de participar en esos primeros pasos y decidieron formar frente común, cuyos objetivos y características se analizaron en la Conferencia de la Habana de 1948, pero que no llegaron a ser implementados.

Brasil y Cuba suscribieron el acto final para la creación del GATT en 1947 y Chile participó de hecho en las primeras negociaciones de Ginebra en ese mismo año. Haití, Nicaragua, República Dominicana y Uruguay se incorporaron en 1950, Perú en 1951, Argentina en 1967, Colombia en 1981 y México decidió hacerlo en 1986.

Durante la mayor parte del período transcurrido desde la entrada en vigor del GATT los países latinoamericanos han tenido una participación eminentemente individual, que lógicamente se ha traducido en un accionar falto de toda trascendencia frente a los convenios que se suscriben en el marco del Acuerdo. El primer caso de una acción coordinada de estos países fue la reunión auspiciada por la SELA en 1982, con motivo de la Reunión Ministerial correspondiente.

A partir de esa ocasión, las autoridades del SELA continúan esforzándose por alcanzar algún grado de coordinación regional en los distintos foros internacionales y en especial dentro del GATT. Es así como en 1983, el Consejo Latinoamericano del SELA aprobó la Decisión 151, sobre "Actividades en relación con el GATT" y la Decisión 153, acerca de la "Concertación Latinoamericana en materia de servicios".

Posteriormente, el Consejo Latinoamericano aprobó la Decisión 224, en virtud de la cual se acordó realizar una Reunión de Consulta sobre las Negociaciones Comerciales Multilaterales, la que se llevó a cabo en Montevideo. En esa ocasión se analizaron aquellos aspectos que son de mayor interés para los países de la región, en especial los relativos a la preservación del multilateralismo; el acceso a los mercados de los países desarrollados; los problemas del endeudamiento externo; las exportaciones de productos básicos; el tratamiento diferenciado por países; las salvaguardias; las limitaciones a las exportaciones de productos agrícolas; y, en forma especial, el cumplimiento de los compromisos contraídos por los países desarrollados en la Declaración Ministerial de 1982.

En relación con los "nuevos temas" que deseaban incluir los países mayores, -servicios, propiedad intelectual e inversión extranjera,- en aquella oportunidad se recojieron las conclusiones y recomendaciones adoptadas al respecto en la reunión celebrada con ese objeto en Brasilia.

Desde el punto de vista institucional, los acuerdos más relevantes fueron los siguientes:

- Necesidad de fortalecer las actividades de consulta y coordinación para defender los intereses de los países de la región en las negociaciones multilaterales.
- Celebrar, en el marco del SELA, una segunda Reunión de Consulta Latinoamericana sobre las Negociaciones Comerciales Multilaterales, para analizar las conclusiones del Comité Preparatorio del GATT.
- Apoyo de los países latinoamericanos miembros del GATT para el ingreso al Acuerdo de los países en desarrollo que lo han solicitado.
- Conveniencia de definir y emprender acciones conjuntas con otros países en desarrollo.
- Conveniencia de la participación en las negociaciones de otros países en desarrollo que no son miembros del GATT.

B. SUGERENCIAS Y COMENTARIOS.

La simple inclusión en el marco del GATT de la consideración de ciertos aspectos relacionados con la inversión extranjera, las patentes de invención y los servicios, ya es motivo de preocupación para el tratamiento futuro de estos temas por parte de los países en desarrollo. Lo sucedido en la Ronda Uruguay debe ser considerado en toda su dimensión como un logro importante para los EE.UU. en la búsqueda de su objetivo esencial de recuperar la situación de preeminencia que perdió, en parte como consecuencia de la incorporación de nuevas potencias en los mercados mundiales y también como resultado del despertar de algunos

países en desarrollo acerca de sus posibilidades de abastecer sus propios mercados e incluso incursionar con éxito en los de los países mayores.

Los años recién transcurridos han sido testigos de los más flagrantes infracciones a los principios, artículos y códigos del GATT por parte de los países desarrollados, especialmente por los EE.UU. y los CCE. La comunidad internacional ha observado en forma por demás pasiva la aplicación de políticas restrictivas destinadas a producir efectos directos, negativos e injustos en las exportaciones de los países en desarrollo, aduciendo las causales más variadas y ejerciendo presiones que sólo son posibles en razón de la desmejorada situación en que se encuentran los países menores por problemas de carácter financiero.

A estas presiones oficiales habría que agregar que las empresas transnacionales continúan utilizando su batería de instrumentos coercitivos para dominar los mercados de los países del Sur, aprovechando que ningún gobierno norteamericano antes del actual les había prestado su apoyo en forma tan abierta y decidida.

En efecto, recientemente el gobierno norteamericano ha decidido la aplicación de medidas en contra de Brasil que afectan un comercio bilateral entre ambos países, equivalente a 200 millones de dólares, en razón de no haber aplicado Brasil las disposiciones sobre patentamiento internacional de productos farmacéuticos. Similares sanciones podría adoptar EE.UU. en el caso de medidas de inversiones que afectan al comercio según la opinión de autoridades de dicho país.

Incluso en la nueva legislación quién aprecia si se están aplicando medidas contrarias a los intereses de EE.UU. es un funcionario público y no el Presidente de los Estados Unidos como era anteriormente. Demás está señalar que este cambio de legislación puede incrementar considerablemente las posibilidades de éxito de las grandes corporaciones transnacionales frente a la presión que pueden razonablemente ejercer ante el funcionario norteamericano que determina la posibilidad de aplicar las sanciones.

Ante la inminencia de una medida unilateral y discriminatoria como la indicada en el párrafo anterior, Brasil optó por protestar el 27 de Julio del presente año, ante el GATT en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales que vigila el progreso de la Ronda Uruguay sobre la liberación al comercio. La protesta de Brasil, que contó con el apoyo de Argentina y la Comunidad Económica Europea, se basa en que las sanciones de Estados Unidos contra algunos productos brasileños son injustificadas y discriminatorias.

Tan efectiva ha sido la combinación de esfuerzos oficiales y privados norteamericanos que nos encontramos hoy a las puertas de un profundo cambio en las vinculaciones comerciales Norte - Sur, en virtud del cual la relación de dependencia que se ha tratado de reducir en los últimos veinte años puede llegar a alcanzar niveles nunca vistos.

Si bien es cierto que parte importante de este estado de cosas es resultado de la acción de los agentes ya señalados, no es menos cierto que los países latinoamericanos han prestado una eficaz cooperación para que ello sea posible.

Los esquemas de integración económica como la ALADI y el Grupo Andino han alcanzado un nivel de estancamiento realmente crítico. El SELA como organismo de cooperación no logra ser aceptado por los gobiernos de la región, que parecieran preferir las negociaciones bilaterales a pesar de saber de antemano lo difícil que resulta obtener algún resultado positivo de una confrontación tan desigual con países mayores.

Cada uno de los organismos mencionados ha incluido en su agenda la consideración de los tres aspectos mencionados y todos ellos le dan un tratamiento separado, diferente y sin coordinación con lo que están realizando los otros. La pérdida de tiempo y el mal aprovechamiento de sus capacidades en conjunto favorece ampliamente la adopción de posiciones contrarias a los intereses de los países que participan en ellos.

El análisis por separado de los tres aspectos mencionados y la participación en las negociaciones de funcionarios que en ocasiones carecen de los conocimientos indispensables para interpretar adecuadamente el alcance de las mismas, es otro de los aspectos que debe preocupar profundamente a los gobiernos de los países de la región. Es imprescindible modificar la actitud con que se procede en la actualidad y designar como representantes en estas negociaciones a profesionales que conozcan en profundidad los tres aspectos tantas veces aludidos, de modo que puedan actuar en forma eficiente y coordinada sin tener que estar pidiendo instrucciones en cada oportunidad.

Paralelamente es preciso coordinar la posición a nivel latinoamericano y luego, con los demás países en desarrollo, buscar modo de presentar un frente común en el tratamiento de los temas principales, aún cuando puedan existir diferencias en la consideración de algunas variables.

En tal sentido, es indudablemente que es al SELA a quien le corresponde asumir una actitud destacada en el diseño y aplicación de una estrategia regional de negociación que abarque todos los aspectos de especial interés.

El SELA debe asumir el papel de coordinador regional que le asignó el Convenio de Panamá, dejando de lado las reticencias que resultan de la falta de recursos financieros y humanos que lo afectan. No es posible que la falta de funcionarios se traduzca en una limitación de los campos y acciones que requieren de su participación activa en momentos tan delicados para el desarrollo futuro de los países latinoamericanos.

Es imprescindible que se coordine la posición regional con la Organización Panamericana de la Salud en la búsqueda de solución a los problemas de las patentes farmacéuticas. Debe asimismo coordinar su accionar con la ALADI y el Mercado Común Centroamericano en la búsqueda de fórmulas para negociar la participación latinoamericana en el GATT.

La Cepal también debe realizar un acopio de antecedentes útiles sobre los temas puestos a discusión en la esfera del GATT. Particularmente importante es el caso de los estudios de las inversiones y sus efectos en el comercio.

En este caso y siguiendo iniciativas anteriores, podría convocar a una reunión de expertos para desarrollar mecanismos y argumentos de defensa de la necesidad de asumir un rol aún más dinámico de los países de la región en la captación de recursos externos para implementar proyectos de inversión, como vía indispensable para el desarrollo de los mismos y el cumplimiento de sus compromisos internacionales en materia de servicios de su deuda externa, lo que es de indudable beneficio de los países más desarrollados.

Luego de la reunión de expertos, debería mobilizarse la opinión empresarial en la región, a través de convocatorias a reuniones de organismos de cúpula empresariales. Estas materias podrían ser coordinadas con los esfuerzos que pudieron desarrollarse en la ALADI y en AILA.

Al margen de la responsabilidad que se le asigna a los organismos internacionales que operan en la región, es del caso insistir en la búsqueda de soluciones coordinadas en los gobiernos que conduzcan a mostrar identidades y posiciones de apoyo. Al respecto cabe señalar la preocupación con que puede ser vista la situación expuesta por Brasil contra EE.UU. en el foro del GATT en fecha última, posición que contó con el apoyo de Argentina y de la C.E.E. y sin conocerse a la fecha la adhesión de otros países de Latinoamérica que pudieran próximamente verse afectados por situaciones similares a las que hoy son denunciadas por Brasil.

Finalmente, cabe sugerir que con carácter de urgencia y dado los últimos acontecimientos y propuestas de modifica-

ción de la Ley de Comercio de EE.UU., se impugne, en forma categórica, por improcedente el estudio de las inversiones relacionadas con el comercio, al igual que los otros dos temas, entre tanto no se estudie y concluya un detenido análisis del articulado de la citada Ley de Comercio de EE.UU. y el del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

No cabe duda que en el ordenamiento y prelación de estudios cabe distinguir aquellos que están más directamente relacionados con las medidas de comercio normadas por el GATT -como es el caso de la comentada Ley de Comercio- de aquellas otras disposiciones que sólo son tangenciales y cuyo efecto negativo en el comercio no ha sido demostrado, como es el caso de las disposiciones sobre inversiones que reclaman los países más desarrollados.

