

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.867
9 de febrero de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LOS TEMAS NUEVOS EN LA RONDA URUGUAY DEL ACUERDO GENERAL
SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT): UN
INTENTO DE RESPUESTA A LAS POSICIONES DE LOS
PAISES INDUSTRIALIZADOS */

*/ Este trabajo fue preparado por el señor Héctor A. García, 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.

90-2-225

INDICE

	<u>Página</u>
I. PRESENTACION	1
II. AMERICA LATINA, LA RONDA URUGUAY Y LOS TEMAS NUEVOS	3
III. PROPIEDAD INTELECTUAL - ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO, INCLUIDO EL COMERCIO DE MERCANCIAS FALSIFICADAS (TRIPs)	9
1. Introducción	9
2. La negociación	12
3. Posición negociadora de América Latina	21
IV. INVERSIONES - MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO (TRIMs)	25
1. Introducción	25
2. La negociación	27
3. Posición negociadora de América Latina	36
V. COMERCIO DE SERVICIOS	39
1. Introducción	39
2. La negociación	44
3. Posición negociadora de América Latina	55
VI. PROMOCION DEL DESARROLLO Y CRITERIO DE GLOBALIDAD: ¿BASES PARA UNA ESTRATEGIA COMUN?	61
BIBLIOGRAFIA	67
Cuadro Anexo 1	73

I. PRESENTACION

La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT abarca un muy vasto y diverso campo de temas, desde los comerciales críticos para los países de América Latina y el Caribe hasta algunos, como los denominados "nuevos", que afectan las propias bases estratégicas del crecimiento de los países en desarrollo.

La propuesta de posiciones, tácticas o estrategias de negociación en cada uno de los Grupos de la Ronda requiere de una amplia especialización en cada uno de los temas respectivos, de una perspectiva suficientemente ecuménica como para balancear las distintas posiciones en la negociación global, y de una permanente flexibilización a las cambiantes condiciones de una Ronda que dura cuatro años. Resulta así poco menos que imposible que en una sola persona puedan reunirse los conocimientos y capacidades necesarias para una propuesta de tal diversidad. No está de más extender esta salvedad al universo de los temas nuevos, más reducido que el de la Ronda, pero tan diverso y complejo como el de ella. No obstante, este trabajo supone un esfuerzo para presentar un enfoque global de los tres temas nuevos pues el autor centra sus preocupaciones, antes que en la negociación misma, en el desarrollo y en las consecuencias que para él tienen los temas y la forma de plantear sus negociación. Tal esfuerzo es naturalmente tributario de la capacidad, especialización, conocimiento y buen juicio de una infinidad de personas con las que el autor ha trabajado, intercambiando ideas, o se ha servido de sus escritos a lo largo de esta Ronda Uruguay. Por todo ello, deberá imputarse a la audacia del autor las imprudencias y yerros que muy probablemente se deslizarán en el trabajo.

Cabe también puntualizar que, en la Ronda Uruguay, el tratamiento de los temas nuevos avanza sobre la regulación de cuestiones tan sustanciales como el derecho de propiedad o la limitación de las potestades gubernamentales para accionar dentro de su propia jurisdicción, pero la discusión se apoya menos en los consensos alcanzados en los foros internacionales apropiados a esas cuestiones, que en la confrontación de concepciones y en la coerción a la negociación de cierta institucionalidad internacional que responda a esas

concepciones. Además, muchas veces, los documentos presentados ocultan las verdaderas posiciones u objetivos de sus autores detrás de un velo instrumental para la negociación que el presente trabajo procura descorrer.

Por las razones ya expuestas —el trabajo no es de un equipo interdisciplinario, sino de una persona con su perspectiva y sus limitaciones—, los problemas planteados por los temas nuevos se enfocarán en el marco del conjunto de la Ronda Uruguay y desde la particular perspectiva de la política del desarrollo y, accesoriamente, de la política comercial que, por ahora, tiene una vinculación menos significativa con la temática en discusión. Naturalmente, el enfoque se inserta en la marcha de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay tal como han devenido hasta mediados de diciembre de 1989, y deberá ser revisado cotidianamente durante 1990 para adecuarlo a las contingencias de la Ronda, sobre todo cuando ésta se acerque a su conclusión, tentativamente, en el mes de diciembre próximo.

II. AMERICA LATINA, LA RONDA URUGUAY Y LOS TEMAS NUEVOS

El proceso de "mundialización" de la economía internacional, desde la posguerra hasta principios de los 70, se estuvo regulando mayormente desde las propias economías nacionales con una conducción bastante autónoma de sus respectivos Estados. Ya avanzada la larga fase depresiva de la economía mundial que comenzara en los primeros años de los 70, parece más claro que la producción internacionalizada (o transnacionalizada) de bienes y servicios es la que dicta las reglas sometiendo a los Estados a sus pautas, lo que les exige ajustes económicos y revisión de sus prioridades. Las economías centrales se adaptan a las nuevas circunstancias avanzando, entre otras cosas, en la coordinación internacional de políticas, tratando de institucionalizar los acuerdos y extendiendo sus normas al conjunto de la economía mundial. Por su lado, los países en desarrollo procuran establecer una estrategia capaz de promover las áreas productivas de articulación prioritaria con la economía mundial, pues se ven compelidos a ello por el endeudamiento externo y por las políticas de ajuste externo y de reconversión productiva que requieren los acuerdos con los acreedores e instituciones financieras y monetarias internacionales.

La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT se estableció estrechamente determinada por este contexto y como resultado de la relación de fuerzas económicas internacional existente entre las partes contratantes: los más fuertes tratan de imponer por la vía de la institucionalización consensual aquello que de una forma u otra podrían hacer a través de la relación bilateral; y los más débiles, explotando la necesidad de legitimación de los más fuertes, negocian para que el consenso se traduzca en un estado de derecho comercial internacional que no suponga la igualdad de los signatarios sino que los coloque en tal condición que los proteja de la coacción y retorsión bilateral.

En las negociaciones de la Ronda Uruguay se concluirá por establecer el marco normativo e institucional en el que se desenvolverán los intercambios internacionales durante los próximos años. Entonces, para los países de América Latina es una necesidad comprometerse plenamente en la construcción de un

sistema multilateral de comercio más amplio, justo y equitativo. Por ello debieran estar permanentemente dispuestos a la negociación, asumiendo sólo compromisos jurídicos compatibles con las necesidades de un desarrollo de sus finanzas y de su comercio, de modo de garantizar su cumplimiento en los hechos. La otra alternativa es el aislamiento o la autoexclusión, que acentuarían las posibilidades de la retorsión bilateral por parte de los países industrializados en circunstancias en que éstos consolidan grandes unidades económicas regionales.

Sin embargo, existen dificultades serias para construir posiciones negociadoras comunes. La gran diversidad de cuestiones sometidas a la Ronda y la heterogeneidad en el grado de desarrollo e industrialización, en la composición de la producción primaria, en la dimensión y diversificación del mercado y en la estructuración del estrangulamiento externo, configuran un cuadro de intereses y vulnerabilidades no muy convergentes a la concertación de posiciones regionales. Parece más factible, como ha estado ocurriendo en los primeros tres años de la Ronda, que se concreten agrupamientos sobre temas específicos o circunstancias especiales. Es el caso del Grupo de Cairns para agricultura, que reúne países en desarrollo de diferentes continentes, países industrializados y del área socialista; o también, la firme actitud de los cinco países latinoamericanos del mismo Grupo de Cairns que, aprovechando las diferencias de intereses entre países industrializados y con posiciones bien fundadas, determinaron que el "Mid-Term Review" (diciembre de 1988) de la Ronda Uruguay concluyera con algunos resultados más favorables para los países en desarrollo.

De todos modos, la identificación de las cuestiones fundamentales en cada área de negociación puede delimitar espacios de acción común posibles para los países de América Latina. En el caso de los "temas nuevos", éstos afectan las bases mismas del proceso de desarrollo revalorizando la importancia del principio de trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, el que debería traducirse en fórmulas concretas y prácticas para cada caso. Un acuerdo sobre esto puede dar lugar a un accionar común de los países de América Latina en cada uno de los tres temas nuevos. Es probable que la diversidad de intereses y vulnerabilidades determine la aparición de diferentes

agrupamientos menores focalizados sobre cada tema. Incluso, la vulnerabilidad derivada del endeudamiento externo debe ser potenciada como un elemento fortalecedor de la posición negociadora: ningún país latinoamericano podrá asumir compromisos serios de apertura y liberalización del acceso sin recibir contrapartidas importantes y un trato diferencial y más favorable, que le permitan superar su estrangulamiento externo y constituirse en un mercado expansivo.

Por otra parte, la diversidad de intereses también alcanza a los países industrializados, con algunas situaciones identificables a priori y otras que surgen sobre la marcha de la negociación. La acción coordinada entre los países de América Latina puede facilitar la identificación de las oportunidades para sacar partido de tal diversidad, lo que permite moderar la confrontación Norte-Sur y buscarle salidas armonizadoras de intereses con propuestas constructivas de un orden comercial más justo y equitativo. Un ejemplo es la ya referida iniciativa de los cinco países latinoamericanos del Grupo de Cairns, que en el "Mid-Term Review" enfrentaron con éxito el "acuerdo" de Estados Unidos y la CEE para no avanzar en la liberalización de la agricultura como forma de superar el desacuerdo entre ellos. De todos modos, la prudencia, la discusión abierta y bien fundada de todas las cuestiones y la proposición de fórmulas concretas y prácticas de la necesaria convivencia, constituyen las normas para la negociación, teniendo especial cuidado en no menospreciar la capacidad de los países industrializados para imponer sus posiciones en las actuales circunstancias de la economía internacional.

La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales tiene un carácter político y normativo además de comercial, y se lleva a cabo a través de un Organismo de Vigilancia del compromiso sobre el statu quo y el desmantelamiento de catorce grupos de negociación sobre mercancías y de uno sobre servicios. Pueden mencionarse como estrictamente comerciales a las negociaciones de los cuatro grupos de Aranceles, Medidas no Arancelarias, Productos Obtenidos de la Explotación de los Recursos Naturales y Productos Tropicales. Otros cuatro grupos centran sus tareas en reglas de competencia: Artículos del Acuerdo General, Acuerdos de la Rueda Tokio, Salvaguardias y Subvenciones y Medidas Compensatorias. Los grupos de Solución de Diferencias

y Financiamiento del Sistema GATT tratan temas institucionales. A su vez, dos grupos se ocupan de los sectores excluidos del GATT: Agricultura y Textiles y Vestido, cuyo Acuerdo Multifibras es una derogación del Acuerdo General. Finalmente, están los denominados "temas nuevos": Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas (TRIPs); Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el comercio (TRIMs); y Comercio de Servicios.

Si bien existe una estrecha interrelación entre todos los temas de la negociación, en razón de sus efectos sobre el desarrollo y el comercio a mediano plazo, se pueden identificar como más sustantivos para los intereses de los países en desarrollo a las cuestiones cubiertas por los grupos que se ocupan de los sectores excluidos del GATT, de los tres temas nuevos, de los productos tropicales y de los recursos naturales, de salvaguardias y de solución de diferencias. Los asuntos de los demás grupos de negociación deberían adecuarse y armonizarse con las nuevas situaciones que devendrán de los resultados que se alcancen en los temas sustantivos.

Los temas tratados en los grupos de TRIPs y TRIMs y el "derecho de establecimiento" en Servicios son cuestiones bastante ajenas al GATT, pero los países industrializados las han introducido en las negociaciones de este organismo pues es el único mecanismo internacional que establece la aplicación de sanciones económicas con el acuerdo de las partes contratantes. En estos temas nuevos los países industrializados persiguen el aumento de la movilidad del capital (TRIMs), el refuerzo de sus poderes monopólicos (TRIPs) y el dominio de nuevos mercados (servicios). Con relación a los países en desarrollo, estos objetivos apuntan a: i) asegurar mercados a través del derecho de establecimiento en servicios, de condiciones más liberales para la inversión y de mayor protección de los derechos de propiedad intelectual; ii) mantener la hegemonía sobre los sectores económicos más dinámicos como los servicios y sus eslabonamientos productivos con la industria; y iii) reforzar la hegemonía tecnológica merced a la mayor protección de los derechos de propiedad intelectual y a la consiguiente apropiación de las correspondientes rentas monopólicas. Esta estrategia de los países industrializados está inserta en sus procesos de ajuste y reconversión productiva interna y se vincula con

la seguida en otros temas de la Ronda. Por ejemplo, Estados Unidos y la CEE, si bien a ritmos diferentes, se proponen reducir los subsidios agrícolas para recomponer la capacidad subsidiaria estatal que debe ser orientada hacia otros sectores: servicios (especialmente aquéllos de alcance social como la educación, la investigación científica, la salud y la vida urbana) e, incluso para promover la innovación técnica y la concentración de la propiedad en la agricultura de modo que ésta se asemeje más a la producción industrial. Esta recomposición de la capacidad de subsidio del Estado viene exigida, entre otras cosas, por los desequilibrios fiscales y externos de los países industrializados, por el nuevo dinamismo de los servicios y sus eslabonamientos productivos, por la previsible reducción de la jornada de trabajo y el consecuente empleo del tiempo libre, y por la necesaria readaptación ocupacional impuesta por el acelerado cambio tecnológico.

En el caso de Estados Unidos, principal promotor del tratamiento de los temas nuevos, tampoco puede dejar de mencionarse el propósito de recomposición de su posición económica internacional, pues se ve favorecido en su poder negociador por los más recientes acontecimientos que disminuyen la tensión de la confrontación Este-Oeste y que, virtualmente y por ahora, lo presentan como el "ganador" de la guerra fría. Estos hechos políticos tendrán significativas consecuencias económicas y actúan como elementos compensadores de algunas vulnerabilidades de Estados Unidos: su pérdida de competitividad industrial y los efectos derivados de sus fuertes desequilibrios fiscal y externo.

Es evidente, entonces, que los resultados de esta Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, por el carácter de sus diversos temas, tendrá efectos importantes a mediano y largo plazo sobre las modalidades del proceso de desarrollo y de la inserción internacional de los países de América Latina. Pero, como cada país adopta sus decisiones según la resultante de su relación interna de fuerzas e intereses donde pesan desproporcionadamente las evaluaciones de corto plazo así como los efectos de la severa restricción externa, la negociación requiere especialmente un enfoque estratégico que tenga como guía el desarrollo antes que el equilibrio del intercambio de concesiones. Así, en el caso de los tres temas nuevos, un enfoque estratégico orientado por el objetivo del desarrollo resulta crucial

para establecer y delimitar la materia de la negociación y para, más tarde, facilitar la evaluación necesaria al intercambio equilibrado de concesiones. Como, de hecho, el enfoque de los países industrializados coloca en segundo plano al desarrollo de los países en desarrollo, y ello seguramente tendrá efectos políticos y sociales negativos para la expansión económica mundial, una buena estrategia de los países de América Latina debería incluir como componente importante el ganar tiempo.

Ahora bien, si el objetivo es construir un sistema multilateral de comercio más amplio, justo y equitativo, los resultados de la Ronda Uruguay deberían materializar lo que se ha dado en llamar el criterio de globalidad. Esto es, que en cada grupo de negociación y en el conjunto de la Ronda quede preservada la conjugación de intereses armónicos de cada país, en un marco multilateral donde las partes puedan establecer sus prioridades en función de sus respectivas y diversas realidades nacionales. Al mismo tiempo, el criterio de globalidad supone que los objetivos de la Declaración de Punta del Este se deberán alcanzar de una manera balanceada para todos los participantes, incluyendo en cada uno de los grupos y aspectos de la negociación la instrumentación efectiva del principio de trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo, según los Principios Generales por los que se rige la negociación y que se acordaron al disponer el inicio de la Ronda (MIN.DEC-Parte I-B).

III. PROPIEDAD INTELECTUAL

ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO, INCLUIDO EL COMERCIO DE MERCANCIAS FALSIFICADAS (TRIPS)

1. Introducción

El tema de los TRIPS quizás sea el más delicado de la Ronda Uruguay pues puede constituirse en un punto de ruptura, con los efectos consiguientes sobre el multilateralismo, o en el ámbito donde la heterogeneidad de los países en desarrollo determine nuevos obstáculos al desenvolvimiento de sus capacidades y potencialidades.

La protección de los derechos de propiedad intelectual ha sido desde siempre un tema de controversia filosófica, jurídica, política y económica. En la práctica, la protección se traduce en la concesión estatal de un monopolio de uso, producción y comercio. A su vez, la legislación específica busca conciliar el interés privado que protege con el interés público de evitar abusos monopólicos y de preservar los aspectos culturales y de desarrollo (difusión del conocimiento, por ejemplo) que están involucrados en toda invención, expresión intelectual original, o como se defina el intangible apropiado por su autor. Naturalmente, la conciliación de intereses se hace en el punto de equilibrio circunstancial de la relación de fuerzas sociales que determina la sanción de una legislación, sea ésta nacional o internacional. Ese punto de equilibrio es cambiante a lo largo del tiempo y se refleja en la evolución de normas protectivas de la propiedad intelectual que, en general, se han hecho más favorables al interés privado con el transcurso de la historia del capitalismo.

En cambio, desde la posguerra se ha observado un movimiento divergente entre las propuestas planteadas en las Naciones Unidas y las modificaciones realizadas en la legislación de los países industrializados. En efecto, por un lado, a iniciativa de los países en desarrollo, en las Naciones Unidas se llevó a cabo un largo y fructífero proceso de análisis y negociaciones sobre los efectos del sistema de patentes que incluía a las legislaciones

nacionales, a los tratados y convenios internacionales y a las prácticas habituales de los titulares de los derechos de propiedad. Allí quedaron identificados los efectos perversos sobre el desarrollo de la interrelación entre el sistema de patentes existente y el desigual poderío económico y tecnológico entre países industrializados y en desarrollo. Luego de importantes avances, la negociación llegó a una impasse a mediados de los 80 en sus dos líneas fundamentales: el Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología de la UNCTAD, y la revisión de la Convención de París en la OMPI. Esto no podía haber sido de otro modo porque los países industrializados marchaban por un camino divergente con el que se estaba negociando en la UNCTAD y en la OMPI, introduciendo modificaciones sustanciales en sus legislaciones de patentes que, entre otras cosas, ampliaban la duración de los derechos conferidos y el ámbito de cobertura de la protección, y disminuían las obligaciones en materia de explotación, concesión de licencias y publicidad de la innovación. Al mismo tiempo, bajo la amenaza de represalias comerciales, hicieron uso de la coerción sobre otros países para que adecuaran sus legislaciones nacionales a los nuevos standards y concepciones.

Estas transformaciones en el sistema de propiedad intelectual e industrial tienen una diversa y concurrente explicación, aunque su justificación sea cuestionable: aumento en los costos de investigación y desarrollo, aceleración del cambio técnico, mayor importancia del conocimiento científico en la nueva tecnología y si dificultad de apropiación, declinación de la competitividad industrial de Estados Unidos —principal promotor de la inclusión de los TRIPs en la Ronda Uruguay—, presión de las corporaciones para que la apropiación de las innovaciones producidas en sus laboratorios sea protegida más ampliamente por el Estado, etc. Lo cierto es que el efecto de los cambios en la legislación es brindar mayor seguridad y poder jurídico a las corporaciones transnacionales para que puedan apropiarse de crecientes rentas monopólicas, como forma de contrarrestar la pérdida relativa de competitividad frente a empresas menores y países que, vía la "ingeniería inversa" y la adaptación de conocimientos, pueden avanzar con cierta autonomía en los procesos de innovación tecnológica y producción industrial.

Planteada en estos términos, la cuestión consiste en un conflicto vertical en la jerarquía económica de naciones y de empresas. Al trasladarla a los organismos internacionales propios —OMPI y UNCTAD— o a los impropios como el GATT, la cuestión se expresa mayormente como una confrontación Norte-Sur. Sin embargo, no tiene el carácter global que asume en otros temas porque hay diferencias significativas en sus efectos sobre los países en desarrollo, especialmente a corto y mediano plazo. El conflicto es obviamente más agudo con los denominados países de "desarrollo intermedio" que ya han desenvuelto alguna capacidad científica y tecnológica.

En estas circunstancias, los países industrializados lograron crearse una capacidad de negociación, de la que carecieron en la UNCTAD y en la OMPI, introduciendo el tema de la protección de la propiedad intelectual en el GATT donde suponen que los países en desarrollo no presentan un frente homogéneo. Así, a cambio de concesiones en problemas propiamente comerciales y críticos para la situación de corto plazo de algunos países endeudados o de menor desarrollo, los países industrializados podrían forzar un consenso que refleje sus aspiraciones.

En principio, no sería extraño que en el GATT se analizara y negociara acerca de la intervención en aduana para impedir el comercio internacional de mercancías falsificadas o "piratas". Pero, de acuerdo con las propuestas presentadas, es evidente que los países industrializados aspiran a acordar normas sustantivas para la protección de la propiedad intelectual fuera de los tratados, convenios y organismos internacionales existentes sobre el tema. Es decir, que procuran establecer en el GATT un código o acuerdo con definiciones —standards— acerca de lo que es, por ejemplo, una patente, su alcance, su duración, explotación, etc. Esta incursión sobre temas que no son propios del GATT genera una proliferación de ámbitos jurídicos para las mismas cuestiones, que hará del derecho internacional una institución más lábil de lo que hoy es y propensa a ser sustituida por relaciones de poder. Además, la incursión se hace exclusivamente para reforzar la protección sin tener en cuenta los efectos negativos sobre el comercio internacional provocados por los abusos en el ejercicio de los derechos conferidos.

De todos modos, la realidad actual muestra que el GATT se ha transformado en el centro del tratamiento del tema de la propiedad intelectual. Si bien la OMPI y la UNCTAD continúan con sus tareas propias relativas a la protección de la propiedad intelectual y al Código Internacional de Conducta sobre Transferencia de Tecnología, sus decisiones han quedado postergadas hasta después de 1990 cuando concluya la Ronda Uruguay.

No será fácil para América Latina presentar una posición homogénea en este "tema nuevo", entre otras cosas porque la presión de los países industrializados es sostenida, tiene capacidad para hacer concesiones en otros campos, y tiene un fundamento objetivo de significación en su nueva legislación y en su evolución económica. Sin embargo, no debería ser imposible presentar una posición que, recomponiendo el diálogo --las negociaciones--, permita a los países en desarrollo mantenerse en el sistema multilateral con identidad propia. Si los países dominantes determinan las tendencias históricas del capitalismo --en este caso, el refuerzo de la protección a la propiedad intelectual--, no parece que los países en desarrollo puedan hacer otra cosa que procurar una fórmula consistente en no dejarse arrastrar por las referidas tendencias pero tampoco marchar a contracorriente, de modo de contrarrestar las presiones buscando un nuevo punto de conciliación.

2. La negociación

Bajo el título de "Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas", los países industrializados lograron incluir el tema de la protección de la propiedad intelectual en las negociaciones de la Ronda Uruguay. La fórmula acordada fue muy limitada y, con la salvedad de que el respeto de los derechos de propiedad no debía llevar a obstaculizar el comercio legítimo, encomendó negociaciones para clarificar las disposiciones del Acuerdo General y elaborar, si procediera, nuevas normas y disciplinas. La Declaración Ministerial de Punta del Este, en cambio, fue más directa en cuanto al comercio internacional de

mercancías falsificadas encomendando la elaboración de un marco multilateral de principios, normas y disciplinas.

Durante los primeros dos años la negociación fue marcadamente controvertida desde posiciones extremas: los países industrializados insistiendo en tratar los aspectos sustanciales de la protección de la propiedad intelectual y los países en desarrollo tratando de limitar la negociación al comercio internacional de mercancías falsificadas entendido como única competencia efectiva del GATT. Así fue como en Montreal, la reunión de Ministros para el "Mid-Term Review" no pudo llegar a ningún consenso y el mandato negociador recién fue reformulado cuatro meses después por el Comité de Negociaciones Comerciales (Ginebra, abril de 1989).

La reformulación del mandato negociador tiene una mayor especificidad que la Declaración de Punta del Este, aunque no supone la adopción de ningún compromiso acerca de los resultados. De tal modo, los países en desarrollo han quedado en una situación particularmente delicada pues acordaron negociar sobre aspectos que consideran fuera de la competencia del GATT.

Las salvedades de la reformulación también son más específicas. Se prestará consideración a los objetivos de las políticas nacionales de protección de los derechos de propiedad intelectual, incluyendo aquellos referidos al desarrollo y a la tecnología. Además, como una suerte de eufemismo sobre las situaciones suscitadas por varias acciones iniciadas por Estados Unidos, se afirma que es necesario alcanzar compromisos firmes para resolver mediante procedimientos multilaterales las diferencias acerca de cuestiones de propiedad intelectual que han generado fuertes tensiones. También se acordó que las negociaciones deberán contribuir a relaciones de mutuo apoyo entre el GATT, la OMPI y otros organismos internacionales que se ocupen del tema.

Por su parte, la cuestión más definida en la Declaración Ministerial de Punta del Este —el comercio internacional de mercancías falsificadas— parece haber quedado relegada a un segundo plano de importancia.

En estas condiciones, la negociación se está centrando en cuestiones tales como la aplicabilidad de principios generales (punto 4.a del mandato

reformulado), normas sobre propiedad intelectual (4.b), puesta en vigor de las normas y principios (4.c), y solución de diferencias (4.d), cuyas particularidades se presentan a continuación.

Aplicabilidad: se trata de la aplicabilidad de los principios básicos del Acuerdo General y de tratados y convenios internacionales en materia de propiedad intelectual.

Los principios básicos del GATT, tal como están formulados, no son aplicables porque tratan de mercancías y no de titulares de derechos (caso del trato nacional y del trato de nación más favorecida), o porque son específicos al comercio internacional (protección mediante aranceles y estabilidad y previsibilidad en el sistema arancelario). Los principios de transparencia y de trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo serían de aplicabilidad general pero requerirían alguna formulación concreta.

Por un lado, los convenios sobre propiedad intelectual --básicamente los de París y Berna-- se apoyan en los principios de trato nacional aplicable a los titulares del derecho; de la libertad de los estados miembros para establecer el ámbito de la protección y su nivel y, por tanto, de la no reciprocidad y la independencia de la protección; del equilibrio de los derechos y obligaciones traducido en normas como las licencias obligatorias; y de la primacía del interés público (seguridad, salud pública, desarrollo, etc.) (NG11/W/34).

En este sentido, en comunicaciones de los países industrializados (W/14/Rev.1 y W/49) se propone un acuerdo general sobre TRIPs en el GATT que extienda a la protección intelectual sus principios básicos del trato nacional, de nación más favorecida (no discriminación) y transparencia.

Aunque los principios básicos tengan la misma significación genérica son de aplicabilidad esencialmente diferente y, por tanto, tienen definiciones y efectos también distintos. Por otra parte, la esencia del GATT es el fomento del libre comercio legítimo y de la competencia leal, mientras que las instituciones protectoras de la propiedad intelectual atribuyen derechos de monopolio y restringen el comercio al dominio de los titulares de esos derechos.

No sería buena técnica jurídica que los principios del GATT sean modificados para que tengan aplicabilidad a fenómenos económicos que no son propiamente comerciales y que ya tienen un ámbito internacional de tratamiento en otros organismos.

Normas ("standards"): el mandato negociador se refiere a la "provisión de normas y principios adecuados relativos a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio".

Los países industrializados interpretan este mandato como la elaboración y establecimiento de normas (standards) mínimas de protección.

Por un lado, apuntan a reproducir en un acuerdo internacional amplio —el GATT tiene 97 miembros y se aplica de hecho en otros 30— las modificaciones ya introducidas en sus legislaciones nacionales: disminución de las exclusiones a la protección de ciertos productos y procesos (caso conocido de los medicamentos, cuyo lobby americano es el más activo); ampliación de la duración de la protección; disminución de las obligaciones en materia de publicidad de las innovaciones protegidas, de explotación de las patentes y de concesión de licencias obligatorias; debilitamiento del concepto de innovación; flexibilización de requisitos al titular; y, en general, fortalecimiento de los derechos conferidos. En este sentido, cabe puntualizar que en materia de concesión de licencias obligatorias, la CEE y Japón han expresado posiciones más cercanas a lo dispuesto en el Convenio de París mientras que Estados Unidos —con el apoyo de Nueva Zelandia— prefiere una norma lo más restrictiva posible y favorable al titular de la patente. Otro tema es el de patentamiento de los organismos vivos (procesos y productos biotecnológicos) que la CEE y algunos otros países industrializados rechazan en coincidencia con los países en desarrollo, especialmente los exportadores de productos agrícolas.

Por otro lado, también se trata de establecer normas definitorias de los ámbitos de protección —algunos no comprendidos por las convenciones internacionales en vigor— que reflejan el interés de los países industrializados: patentes, marcas de fabricación o comercio, derechos de autor

y conexos, secretos comerciales, circuitos integrados, dibujos, diseños y modelos, e indicaciones geográficas. Los cinco primeros han sido planteados inicialmente por Estados Unidos y los dos últimos por Japón y los países europeos (éstos tienen un especial interés en las indicaciones geográficas). La protección de los secretos comerciales no es alcanzada por convenios internacionales y es un aspecto en el que no hay acuerdo entre los países industrializados: sólo Estados Unidos hace hincapié en ellos pues su sistema jurídico los considera, mientras que Suiza podría estar dispuesta a hacerlo bajo la fórmula de "protección de la información de dominio privado". A su vez, la CEE ha sostenido que la violación de secretos comerciales es un problema de competencia desleal al que la legislación de propiedad intelectual no es aplicable. Además, los secretos comerciales, en principio, no podrían ser alcanzados por la protección a la propiedad en los sistemas jurídicos que tienen su fundamento en el derecho romano, como es el caso de los países de origen latino. El caso de los circuitos integrados, por su parte, presenta una especial singularidad: en mayo de 1989, la conferencia diplomática reunida bajo los auspicios de la OMPI llegó a un acuerdo sobre un tratado internacional relativo a la protección de la propiedad intelectual de dichos circuitos con la oposición de Japón y Estados Unidos (en este caso con argumentaciones no coincidentes con las sostenidas en el GATT). Cabe acotar que la definición del ámbito de la protección implica el riesgo de incluir productos innovativos cuya protección está cuestionada: biotecnología en el ámbito de las patentes y software y know-how en el de los derechos de autor.

En el extremo opuesto de estas posiciones, la India (W/37) ha presentado un detallado análisis de las normas y principios protectivos desde la perspectiva de los países en desarrollo, concluyendo que "sólo pueden considerarse relacionadas con el comercio las prácticas de carácter restrictivo y contrarias a la competencia seguidas por los titulares de derechos de propiedad intelectual, por cuanto éstas son las únicas que distorsionan u obstaculizan el comercio internacional"; y que, por tanto, el GATT debería continuar teniendo una función periférica en las cuestiones sustantivas relativas a la protección de la propiedad intelectual.

Como bien puede observarse en el Cuadro Anexo I, el sistema internacional de propiedad intelectual es muy vasto, complejo, de una universalidad relativa y con una presencia de América Latina que no es completa. A las veinte convenciones consignadas en dicho cuadro y a los 21 tratados de alcance regional, deben sumarse las legislaciones nacionales que no siempre son plenamente concordantes con aquéllos. Varios de esos tratados o convenios tratan de las mismas cuestiones pero no abarcan a los mismos países, algunos son cuestionados por sus propios miembros, y otros no son ratificados por países que cuentan con legislaciones completas. Lo más prudente, entonces, parece un avance en el ordenamiento jurídico existente antes que en el "acuerdo" de nuevas normas en foros de negociación ajenos al tema sustantivo, tal como fue la intención al crearse la OMPI en 1967.

Los países industrializados, cuando impulsan la elaboración y establecimiento de normas mínimas de protección, de hecho, hacen que el GATT sustituya a otros organismos y convenciones internacionales específicas para, seguramente, forzar los resultados pretendidos ya sea en el propio GATT o en las mencionadas instituciones.

Por su parte, el resultado que se procura alcanzar tiene efectos clara y significativamente negativos para los países en desarrollo en cuanto al aumento de las restricciones a la difusión del conocimiento y transferencia de tecnología, a los mayores costos de acceso a la tecnología, a crecientes grados de monopolio en el comercio internacional y, consecuentemente, a mayores déficit de balanza de pagos.

Es así como en esta parte de la negociación se alcanza el nivel más crítico y delicado con repercusiones sobre el conjunto de la Ronda, situación que requerirá de la mayor prudencia de las partes involucradas: países industrializados y países en desarrollo con cierto grado de industrialización.

Puesta en vigor ("enforcement"): la negociación incluye también la elaboración de medios eficaces y apropiados para hacer respetar los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, teniendo en cuenta que los sistemas jurídicos nacionales difieren en cuestiones importantes.

Los países industrializados consideran que buena parte de las legislaciones nacionales y las convenciones internacionales no suministran una adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual, tanto al interior de los países como en la frontera, y pretenden una mayor agilidad para intervenciones administrativas oportunas a través de procedimientos aduaneros. El planteamiento es consecuente con la posición asumida respecto de la aplicabilidad y de las normas mínimas de protección. Pero su formulación choca con la organización jurídica de muchos miembros del GATT, cuya legislación asigna a los tribunales de justicia la resolución de cuestiones relativas al derecho de propiedad, donde la intervención administrativa (en aduana, por ejemplo) sólo es posible mediante mandato judicial. Las propuestas (W/43) hacen referencia explícita a que los sistemas protectivos nacionales deberían adecuarse a los resultados de la negociación. Sin embargo, algunos países industrializados son bastante más flexibles.

Desde el punto de vista de los países en desarrollo, la cuestión se refiere a los convenios internacionales en vigor y/o revisión sobre la propiedad intelectual que resultan más flexibles que las propuestas de los países industrializados. Además, el tema es de consideración accesoria a las cuestiones más fundamentales sobre aplicabilidad y normas mínimas de protección ya expuestas.

Solución de diferencias: naturalmente, el eventual acuerdo sobre TRIPS debería incluir los procedimientos eficaces y ágiles para la prevención y solución multilateral de diferencias entre países.

En este sentido, los países industrializados aducen que los mecanismos convenidos internacionalmente —recurrencia a la Corte de La Haya según el Convenio de París— no brindan adecuada y oportuna protección a los derechos de propiedad intelectual.

En el ámbito del GATT, la solución de diferencias es un tema de negociación de esta Ronda Uruguay donde se ha llegado a un consenso de aplicación provisoria y que debiera ser el mismo para todas las controversias comerciales. Por su parte, en el programa de trabajo de la OMPI para 1990/91, se contempla la creación de un mecanismo de solución de diferencias entre los

estados miembros para todos los campos de la propiedad intelectual. Además, el reciente tratado sobre la protección de circuitos integrados, que aún no está en vigor, incluye un mecanismo con tal finalidad.

Como ha podido observarse a lo largo de la presentación de los cuatro aspectos centrales de la negociación, los países industrializados —con algunas diferencias entre ellos— impulsan un cambio en la concepción que fundamenta la protección del derecho de propiedad intelectual. Hasta no hace mucho se trataba de una conciliación, un compromiso, una transacción, entre la sociedad y el titular del monopolio de una invención, con sujeción a la primacía del interés público en materia de desarrollo industrial, tecnológico, científico, cultural, de seguridad, etc. Esta concepción inspiró convenios y tratados internacionales caracterizados por su flexibilidad. Sin embargo, ahora parecería que los sociedades industrializadas, luego de un largo proceso de concentración del capital, consideran que, como las corporaciones destinan parte de sus ingresos a investigación y desarrollo y ponen sus resultados innovativos a disposición del mercado cuando éste les proporciona una renta, el interés público está con ello suficientemente compensado cuando confiere el respectivo derecho de monopolio. Este cambio conceptual que se pretende imponer parece propio de una sociedad habituada a percibir rentas derivadas de su hegemonía económica internacional, las que procura acrecentar mediante instrumentos jurídicos que refuerzan el grado de monopolio en la economía. Paradójicamente, la "renta de la hegemonía" (F. Fajnzylber, 1989) es una hipótesis explicativa del deterioro de la competitividad industrial de Estados Unidos, principal impulsor de este tema en el GATT.

Además, en la segunda mitad del siglo pasado, cuando se estableció buena parte de las normas sobre patentes, la protección se brindaba generalmente a inventores individuales con lo que se constituía en una suerte de reparación por los esfuerzos realizados y los costos incurridos. En cambio, actualmente la titularidad de la mayor parte de las patentes relevantes corresponde a las corporaciones, de donde la protección supone la concesión de una renta monopólica neta dado que los costos de Investigación y Desarrollo ya se han recuperado por estar cubiertos por los ingresos corrientes de la actividad

productiva y comercial. La corporación no incurre en los costos de Investigación y Desarrollo por la expectativa de una renta sino para mantenerse en el mercado del que puede ser desplazada por otra corporación más innovadora, así como para ganar nuevos espacios de ese mercado. La renta monopólica surge de la legislación que proporciona este derecho de propiedad, y también de su poder de lobby para condicionar al sistema jurídico de un modo que le sea favorable.

Por otra parte, el refuerzo de la protección de los derechos de propiedad intelectual supone la incorporación de mayores rigideces en el desenvolvimiento de la economía mundial, lo que resulta contradictorio con la necesidad inherente de flexibilidad que tienen los grandes mercados. También supone que los países industrializados manifiestan una reducida vocación para el "ajuste" de sus importantes y trascendentes desequilibrios y, por tanto, para contribuir a la solución de la actual crisis de los procesos de desarrollo. Sin embargo, si efectivamente se materializara una reducción del esfuerzo bélico en el Norte, la consecuente mejora en la competitividad podría descomprimir el tema de los TRIPs y facilitar una negociación más razonable en los foros apropiados.

Una revitalización del tema del comercio internacional de mercancías falsificadas (counterfeiting) también contribuiría a esa descompresión. En este sentido, es de interés para los países en desarrollo participar en la prevención y represión de las prácticas desleales al comercio legítimo mediante normas acordadas multilateralmente, pues ello contribuirá a promover una presencia internacional de sus exportaciones con identidad propia y con el efecto ingreso correspondiente. Probablemente, la mayor protección internacional del uso de marcas de fabricación o comercio beneficiará inicialmente más a los países industrializados que a los en desarrollo. Pero, antes que una cuestión de política comercial, ello es un efecto económico de un problema cultural de las sociedades imitativas de las manifestaciones superficiales del comportamiento de otras que se reputan más desarrolladas; problema cultural que debería ser resuelto en su propio ámbito.

Cabe anotar, que las comunicaciones presentadas por países industrializados (W/31, punto D) y en desarrollo (W/41) son bastante coincidentes en sus definiciones sobre "mercancía falsificada" (utilización de una marca sin autorización) y sobre los requisitos para una intervención administrativa en aduana; seguramente se podría llegar a acuerdos sobre el concepto de "mercancía pirata" (reproducción no autorizada de un artículo protegido por derecho de autor); y hasta se podrían incluir a los diseños de algunos envoltorios, envases, relieves, etc. que cumplen una función identificatoria, pues muchas legislaciones los incluyen en la protección brindada a las marcas de fábrica o de comercio.

3. Posición negociadora de América Latina

Se ha sostenido que la negociación sobre TRIPs requiere de la mayor prudencia porque se está constituyendo en un punto crítico y delicado de la Ronda Uruguay. También se requiere una atinada administración de los tiempos hasta fines de 1990, debido a las eventuales repercusiones que podrían provocarse sobre otros temas de negociación que afectan intereses inmediatos e importantes de los países de América Latina, en medida, forma y cuestiones que no son las mismas para todos ellos.

Los países de América Latina, para la mejor defensa de sus intereses tendrían que asumir la responsabilidad de activar la negociación con propuestas transaccionales y conciliatorias al mismo tiempo que alimentan debates abiertos y bien fundamentados. Esto les permitiría eludir la confrontación directa que lleva a intercambiar concesiones con los temas de otros grupos de negociación (objetivo de los países industrializados) y, a la vez, reconstruir una posición negociadora como hicieran los países industrializados al desplazar el tema desde la OMPI y la UNCTAD al GATT.

Apoyándose en las consideraciones de los dos apartados precedentes, la necesaria prudencia reclamada por el tema indica que América Latina debería conducirse con la mayor disposición a la negociación contribuyendo con salidas prácticas a las diferentes cuestiones que, además, no se presenten como un

bloqueo a las posiciones de los países industrializados sino como una solución conciliatoria de intereses divergentes.

Así, se debería tratar de edificar dos ámbitos separados de negociación. Uno, para el cumplimiento del mandato de elaborar un marco multilateral de principios, normas y disciplinas para el comercio internacional de mercancías falsificadas. El otro, para realizar un amplio debate sobre el tema de la protección de la propiedad intelectual vinculada o no con el comercio internacional, que permita arrojar luz acerca de los efectos negativos del refuerzo de tal protección sobre el comercio y el desarrollo, y acerca de la inconveniencia del tratamiento de esta cuestión fuera de los organismos que con especificidad y profesionalismo pueden ocuparse de una revisión general del sistema internacional de la propiedad intelectual.

El primero sería un ámbito plenamente constructivo, pues, como se ha visto, ya existen algunas coincidencias básicas que pueden profundizarse y ampliarse, con la ventaja adicional de que los avances que se acuerden puedan ser contabilizados como concesiones de los países en desarrollo porque el efecto inmediato del marco multilateral será una mejor protección de las marcas y derechos de autor con alcance internacional que, en su casi totalidad, son propiedad de titulares de los países industrializados.

El segundo ámbito es más delicado, en primer lugar, porque si bien es de interés general para todos los países en desarrollo no tiene la misma importancia inmediata para todos ellos, fenómeno que se repite en América Latina y que puede ser un factor de debilitamiento de este enfoque estratégico y afectar intereses muy concretos de algunos países. En segundo lugar, la postulada disposición negociadora debiera estar respaldada por actitudes y convicciones muy firmes y fundadas para, como se ha expresado, no dejarse arrastrar por la tendencia a reforzar la protección ni marchar a contra corriente de una fuerza superior. Esto requiere un importante apoyo técnico desde los países con una especial dedicación al análisis del tema de los TRIPs tal como se lo plantea. También es necesaria una ajustada administración del tiempo de la negociación para tratar que las resoluciones buscadas se trasladen hacia el final de la Ronda. Aquí es importante el debate que se

promueva, pues debe poner en evidencia la posición de fuerza de los países industrializados y evitar que se concluya prestando consenso a un acuerdo multilateral que se constituya en la legitimación de la coerción bilateral actual. Incluso, no debe desecharse la posibilidad de influir en la opinión pública y académica de los países industrializados que es muy sensible a las prácticas de los monopolios. El objetivo sería arribar a la conclusión de que es necesario revisar el sistema internacional de protección de la propiedad intelectual, que ello debería hacerse en los organismos internacionales especializados, que la revisión debe reforzar el equilibrio de derechos y obligaciones de los titulares del derecho de propiedad intelectual, y que la transferencia de tecnología debería tratarse como una forma de poner en práctica el principio de trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo. De esta forma no se elude la negociación con los países industrializados sino que se la retorna a su foro natural, lo que supone una importante carga de tareas y responsabilidades para los países en desarrollo.

Es probable que este enfoque sólo pueda ser impulsado por unos pocos países de América Latina, por lo cual requeriría la concertación de acciones con países en desarrollo de otros continentes que se encuentren en una situación semejante.

IV. INVERSIONES
MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS
CON EL COMERCIO (TRIMs)

1. Introducción

La expansión del sistema financiero internacional y la disponibilidad de grandes masas de recursos líquidos, permitieron durante los años recientes una generalización de operaciones de fusión y adquisición de activos existentes, reforzando el proceso de concentración del capital propio del sistema económico occidental y, al mismo tiempo, revalorizando la movilidad del capital como instrumento de la expansión y concentración capitalista.

Así, los países industrializados, particularmente Estados Unidos, promovieron la inclusión del tema de las TRIMs en las negociaciones de la Ronda Uruguay con vistas, entre otras cosas, a asegurar la movilidad del capital de sus corporaciones transnacionales con la hipótesis de que ella estaría restringida por las prescripciones en materia de resultados que el país huésped dispone y acuerda con el inversor extranjero.

En primer lugar, se estaría apuntando a impedir que en los propios países industrializados proliferen las prácticas que son propias de los países en desarrollo para promover su desarrollo económico, no avanzado más allá de los actuales requisitos de autorización previa; prohibiciones, restricciones, o controles sectoriales; normas sobre monopolios, etc., (OCDE 1987). De hecho, en muchos casos, los países industrializados también utilizan requisitos de origen, acuerdos de restricción voluntaria y otras disposiciones con relación a los gastos de investigación y desarrollo. Naturalmente, no todos los países industrializados tienen el mismo grado de interés en el tema, que es especialmente importante para Estados Unidos y para los principales países exportadores de capital (Japón y Alemania Federal), mientras que otros con menor peso en la inversión extranjera directa mundial son más flexibles. Incluso, también se apuntaría a impedir un eventual refuerzo de las medidas

en materia de inversión impulsado por alguna reacción nacionalista frente a las ya mencionadas operaciones de fusión y adquisición de empresas.

En segundo término, se apunta a los mercados de los países en desarrollo que deberían ser abastecidos desde las localizaciones decididas, de acuerdo con las consideraciones de optimización de los inversores y con independencia de las necesidades de los propios países en desarrollo en materia de integración y diversificación de sus estructuras productivas y de comercio exterior. Efectivamente, las prescripciones en materia de resultados que los países en desarrollo disponen en sus legislaciones promocionales, además de conciliar el interés público con el del inversor extranjero --conciliación que es fuente real y objetiva de relaciones estables y conformes a derecho--, determinan inmobilizaciones de capital que reducen la flexibilidad operativa de las corporaciones transnacionales --flexibilidad que es necesaria para la expansión de los negocios en las condiciones del actual mercado financiero internacional--. Por ello, las propuestas de los países industrializados se centran en la prohibición y disciplinamiento de las referidas prescripciones y en el no reconocimiento de un trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo.

Desde que este tema comenzó a ser promovido por Estados Unidos, su posición patrimonial neta externa se deterioró haciéndose fuertemente negativa (-533 miles de millones de dólares en 1988) y, aunque sus activos externos no dejaron de aumentar, fue desplazado por Japón como primer inversor en el exterior (en 1988, Japón registró 1 469 miles de millones de dólares, Estados Unidos 1 254 y Alemania Federal 682). Así como Estados Unidos se ha convertido en el principal importador de capital mientras sus corporaciones continúan expandiendo sus activos externos, durante los últimos años han aumentado más los activos externos a corto plazo de los países industrializados que los correspondientes a largo plazo, en tanto que ha disminuido la participación de los países en desarrollo como destinos de la inversión extranjera. Estos indicadores, junto con las prácticas de subcontratación industrial y de servicios, las modalidades de gestión productiva (just-in-time, por ejemplo), las fluctuaciones cambiarias y las elevadas tasas de interés, configuran el

cuadro de creciente movilidad del capital al que se ha hecho referencia y que los países industrializados procuran facilitar con nuevas regulaciones internacionales que remuevan obstáculos al pleno desenvolvimiento de las estrategias mundiales de las corporaciones transnacionales.

En efecto, las propuestas de los países industrializados muestran que están procurando la instauración en el ámbito del GATT de un régimen de inversiones internacionales que establezca prohibiciones para algunas medidas gubernamentales y disciplinas para otras, con absoluta independencia de negociaciones que se han llevado a cabo en Naciones Unidas y que comprenden tanto a las medidas gubernamentales como a las prácticas de las corporaciones transnacionales. Así, si bien puede haber diferencias de matices entre los países industrializados, ellos han avanzado significativamente en la coordinación de políticas y éste es un tema global donde no hay mayor conflicto de intereses corporativos. Entonces la confrontación en el Grupo de Negociación se da entre el Norte y el Sur, por lo cual es de interés de los países de América Latina procurar traducirla a términos prácticos de negociación para mantener la cuestión en el plano multilateral.

2. La negociación

La declaración Ministerial de Punta del Este concluyó las Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (TRIMs) como tema de negociación en la Ronda Uruguay mediante una fórmula de compromiso que satisfizo a sus promotores porque finalmente la cuestión se discutiría en el GATT y, simultáneamente, no implicaba ninguna definición acerca de sus resultados, lo que para los países en desarrollo era una forma de ganar tiempo y mantener el problema en un ámbito multilateral más favorable que el de la coerción bilateral. De tal modo, la Ronda debería examinar el funcionamiento de los artículos del Acuerdo General con relación a los efectos de las restricciones y distorsiones en el comercio que pudieran resultar de medidas en materia de inversiones; y negociar, cuando procediera, las disposiciones adicionales que

fueran necesarias para evitar esos eventuales efectos negativos sobre el comercio.

Después de los primeros dos años de la Ronda sólo se logró consenso para desagregar la fórmula de compromiso de Punta del Este. Seguramente, la menor presión sobre el tema se apoyó en el hecho de que el principal promotor de la iniciativa se estaba transformando en un importador estructural neto de capitales, lo que ponía en cuestión los fundamentos doctrinarios aducidos contra la medidas de inversión, al mismo tiempo que no se obtenían mayores evidencias empíricas sobre sus efectos distorsionantes o limitantes del comercio, y la argumentación concluía presentándose como una neta confrontación Norte-Sur al atacar las políticas de desarrollo de los países en desarrollo y hacer caso omiso de las prácticas de las corporaciones transnacionales.

La referida desagregación del mandato de Punta del Este consiste en la prosecución del trabajo identificando los efectos de distorsión y restricción que puedan estar "abarcados" y "no adecuadamente abarcados" por los artículos del Acuerdo General; considerando los aspectos relativos al desarrollo que así lo requieran; y estableciendo los medios para evitar los efectos negativos identificados como resultantes de las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

La discusión sobre los efectos de distorsión del comercio y sobre los artículos del Acuerdo General ha llegado a una suerte de impasse. Es sabido que los artículos del Acuerdo General son textos de compromiso y, por tanto, muy a menudo susceptibles de las más variadas interpretaciones, a veces acomodadas a alguna finalidad particular como puede ser el ejercicio de presiones sobre otra u otras partes contratantes. Por ejemplo, las propuestas iniciales de Estados Unidos solicitaban el examen del propio Preámbulo del Acuerdo General, probablemente para sugerir su modificación de suerte que en alguna forma tratara de los movimientos de capitales. De todos modos, los artículos relevantes para el tema —es decir, los vinculados con las medidas que se procura prohibir o disciplinar— serían sólo los siguientes:

- III. 4 y 5 Trato nacional: Vinculado con las prescripciones acerca de medidas que estipulan un determinado porcentaje del producto como fabricado en el país u obtenido de fuentes nacionales.
- XI. 1 Eliminación general de restricciones cuantitativas de importación y exportación: Vinculado en general con las prescripciones en materia de resultados.
- XVIII. Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico: También vinculado en general con todas las prescripciones en materia de resultados.

En este sentido, cabe consignar que, en general, las prescripciones en materia de integración nacional dispuestas por los países en desarrollo son de carácter global y es raro que se refieran a productos concretos. Si el caso fuera éste último, podría llegar a estar afectado el principio de trato nacional, pero el reclamo frente a una prescripción global sería abstracto: en el Acuerdo General el principio de trato nacional se aplica al producto ya importado —una vez "nacionalizado"— y no a una hipotética importación que podría haberse efectuado de no existir la prescripción. Además, el examen realizado por el GATT con relación a un reclamo de Estados Unidos respecto de Canadá indicaría que tampoco se violaría la prohibición de establecer restricciones cuantitativas del artículo XI.1. Por su parte, el cuestionamiento del artículo XVIII pretendería limitar las excepciones y el trato más favorable para los países en desarrollo.

Desde la perspectiva de los países en desarrollo, el juego del artículo XVIII con la Parte IV —Comercio y Desarrollo—, da apoyo jurídico, en general, a sus medidas en materia de inversión que se disponen en función de sus objetivos macroeconómicos y de desarrollo con la finalidad de atraer inversiones de capital y tecnología, armonizando los referidos objetivos con el interés del inversor por acceder al mercado. A su vez, el Acuerdo General no es aplicable a los regímenes de inversión y, en caso de ser modificado para contemplar los efectos comerciales negativos, directos y significativos de alguna medida en materia de inversiones, ello debería hacerse preservando el

objetivo del GATT --ratificado en la Declaración de Punta del Este-- de lograr el desarrollo económico de los países en desarrollo.

En cuanto a los efectos en sí mismos, como toda medida en materia de inversiones tiene alguna repercusión sobre el comercio, lo que interesa es sólo cuando lo distorsiona y/o restringe. Pero los efectos, además de su difícil predicción, pueden ser muy diferentes para una misma medida según sea el contexto macroeconómico del país y las circunstancias particulares en que se la aplique. De tal modo, difícilmente se llegue a alguna propuesta operativa en una discusión sobre cuáles son las medidas en materia de inversión que tienen efectos distorsionantes o restrictivos del comercio y que, por tanto, debieran quedar sujetas a disciplinas y prohibiciones. Entonces, el efecto de una medida en materia de inversión --daño directo y significativo a una parte contratante-- sería un fenómeno singular que debería ser tratado por los mecanismos multilaterales de negociación y solución de diferencias.

Es así como la negociación ha sido conducida por los países industrializados hacia el tratamiento de las disciplinas y prohibiciones necesarias para eliminar los efectos negativos de un conjunto de medidas, en materia de inversión, consideradas a-priori como causantes de tales efectos. En este sentido, la comunicación de Japón (NG12/W/20) aparece como la más comprensiva de la posición de los países industrializados, entre otras presentadas por la CEE, Estados Unidos y Suiza, y muy probablemente sirva de eje de la negociación pues, como se verá, es una propuesta maximalista más moderada que la de Estados Unidos y puede llegar a ser presentada como más aceptable si se la asemeja un poco con la de la CEE eliminando el concepto de prohibición.

La propuesta de Japón establece siete clases de TRIMs que deberían prohibirse y dos que deberían sujetarse a disciplinas generales; todas ellas con obligación de notificarse al GATT. Las primeras, cuando estuvieran en vigor, deberían reducirse hasta su eliminación en un período de tiempo a negociar supervisado por el Comité de las TRIMs a crear. Las segundas se someterían al principio de no discriminación, a normas de transparencia, y al examen del Comité si causaran problemas entre las partes contratantes. Las

TRIMs identificadas por Japón son muy similares a las presentadas por la CEE (NG12/W/10), aunque ésta propone negociaciones sólo para disciplinarlas (no menciona prohibiciones). En cambio, la comunicación de Estados Unidos (NG12/W/15) es conceptualmente semejante a la de Japón pero su identificación de las TRIMs sólo es genérica.

Estados Unidos y Japón coinciden en que las disciplinas y prohibiciones referentes a las TRIMs se apliquen a todas las partes contratantes por igual, con independencia de su nivel de desarrollo económico. La propuesta de Japón, algo más flexible que la de Estados Unidos, sostiene que se deben tener plenamente en cuenta las situaciones de los distintos países en desarrollo, tales como su diferente grado de desarrollo económico, y que sería procedente otorgar a dichos países algunas excepciones durante un tiempo limitado en lo que respecta al proceso de reducción y eliminación de las TRIMs en vigor. En otras palabras, los países industrializados excluyen el trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo y sólo reconocen la pertinencia de un mecanismo de excepciones individuales y limitadas en el tiempo que, naturalmente, deberían ser negociadas caso por caso.

Las TRIMs consignadas en la comunicación de Japón (W/10) son las siguientes:

TRIMs que deberían prohibirse

1. Prescripciones en materia de contenido nacional

- Medidas que exigen que el contenido nacional de los productos no sea inferior a un determinado porcentaje.
- Medidas que exigen que ciertos componentes de los productos finales sean comprados a productores nacionales.
- Medidas que exigen a los inversores fabricar en el país algunos componentes de los productos para cumplir las prescripciones en materia de contenido nacional.

2. Prescripciones en materia de exportación
-Medidas que requieren que se exporte una parte determinada de los productos.
3. Prescripciones en materia de nivelación del comercio
-Medidas que, al exigir a los inversores que compensen sus importaciones, en todo o en parte, con la exportación de su propios productos, limitan la cantidad de importaciones de componentes y otros insumos afines a un nivel proporcional a las exportaciones de productos acabados, o que obligan de hecho a los inversores a comprar los materiales en el país en la medida en que su importación no está permitida.
4. Prescripciones en materia de ventas en el mercado interno
-Medidas que, al exigir a los inversores que vendan cierta cantidad o proporción de productos en el mercado interno, restringen las exportaciones.
5. Prescripciones en materia de transferencia de tecnología
-Medidas que, al exigir a los inversores que produzcan en el país algunos de los componentes por ellos utilizados a fin de conseguir una transferencia de tecnología, limitan las importaciones de componentes similares, o conceden a los productos importados un trato menos favorable que a los productos de origen nacional.
6. Prescripciones en materia de fabricación
-Medidas que, al exigir a los inversores que fabriquen en el país algunos componentes que utilizan, restringen las importaciones de componentes similares, o conceden a los productos importados un trato menos favorable que a los de origen nacional.

7. Prescripciones en materia de exclusividad de los productos
 -Medidas que imponen al inversor la obligación de exportar cierta cantidad o porcentaje de su producción a determinados países o regiones.

TRIMs que deberían ajustarse a otras disciplinas generales

1. Medidas en materia de exportación
 -Medidas que carecen de carácter obligatorio pero cuya aplicación se procura lograr otorgando incentivos */ por su cumplimiento.
2. Medidas en materia de exclusividad de los productos
 -Medidas que carecen de carácter obligatorio pero cuya aplicación se procura lograr otorgando incentivos **/ por su cumplimiento.

En principio, las TRIMs identificadas como que deberían ajustarse a disciplinas consistirían en compromisos de los inversores a cambio de incentivos gubernamentales de algún tipo que, incluso, podrían constituir un subsidio. No se trataría, entonces, de un problema de medidas en materia de inversión sino de los efectos comerciales derivados de alguna forma de subsidio, fenómeno alcanzado por las disposiciones del artículo XVI del Acuerdo General y tema de discusión en otros grupos de negociación de la Ronda Uruguay.

Con referencia a las TRIMs que se propone prohibir, en primer lugar corresponde analizar la sugerencia de la prohibición en sí misma, cuya práctica en el GATT para medidas propiamente comerciales está severamente limitada. Además, en este caso, se estaría avanzando mucho más allá de lo que indica el mandato de negociación pues, como lo sostiene la CEE (W/10), "las

*/ La propia concesión de incentivos debería ser compatible con las disposiciones sobre subvenciones estipuladas en el Acuerdo General y en el Acuerdo pertinente, y con los resultados de los trabajos en curso del Grupo de Negociación sobre las Subvenciones y las Medidas Compensatorias.

**/ Ibid.

actuales negociaciones no tienen por finalidad poner en tela de juicio la existencia de las políticas de inversión como tales. De lo que se trata es de los efectos de restricción y distorsión del comercio resultantes de ciertas medidas en materia de inversiones que deberían quedar sujetas, cuando sea necesario, a una disciplina eficaz del GATT". Es así como, en la dinámica de la negociación, seguramente desaparecerá el concepto de prohibición, el que debería ser atacado por los países en desarrollo, para ser sustituido por una formulación más flexible.

Por supuesto, las siete clases de TRIMs propuestas para su prohibición pueden reducirse a sólo dos clases pues sus hipotéticos efectos directos sobre el comercio se registran en alguna de sus dos vías: sobre la importación o sobre la exportación. Es decir que la discusión podría reducirse a las prescripciones en materia de contenido nacional y en materia de exportación. Así, la quinta clase denominada "prescripciones en materia de transferencia de tecnología", tal como se la describe, estaría subsumida en la primera, del mismo modo que la sexta, "prescripciones en materia de fabricación". A su vez, las "prescripciones en materia de nivelación del comercio" (la tercera) en su aplicación práctica quedaría subsumida en la primera o en la segunda. Finalmente, las "prescripciones en materia de ventas en el mercado interno" (la cuarta) no se emplean mayormente ni hay pruebas que tengan efectos significativos de distorsión del comercio, por lo menos por parte de los países en desarrollo que, en realidad, deben hacer esfuerzos para que los inversores extranjeros exporten. Lo mismo puede decirse con relación a las "prescripciones en materia de exclusividad de los productos" (la séptima).

En los países en desarrollo, las prescripciones en materia de resultados (contenido nacional o exportación) tienen por objetivo la promoción del crecimiento y la diversificación de sus economías ampliando la capacidad nacional en la industria, en la tecnología y en la exportación. Por un lado, armonizan las inversiones extranjeras y los flujos tecnológicos con las necesidades y prioridades nacionales maximizando la contribución externa al desarrollo económico. Por el otro, dichas prescripciones contrarrestan las prácticas comerciales restrictivas y anticompetitivas de las corporaciones

transnacionales las que, por otra parte, no están sometidas a ninguna regulación multilateral. En síntesis, "son un instrumento de reconciliación de la estrategia mundial del inversionista con el interés inmediato del país receptor en relación con las reservas de divisas, los vínculos de concatenación regresiva, y otros objetivos del desarrollo" (O.N.U., 1988).

Sin embargo, las propuestas de los países industrializados se refieren sólo a la necesidad de prohibir y disciplinar medidas gubernamentales dejando, de hecho, en plena libertad a sus corporaciones transnacionales para ejercer sus prácticas restrictivas y discriminatorias. Entonces, si la negociación concluyera en los términos de dichas propuestas, su resultado sería totalmente desbalanceado en perjuicio de los intereses de los países en desarrollo que quedarían desprotegidos al no poder contrarrestar esas prácticas.

Prescripciones de los PED
en materia de resultados

- de exportación
- de contenido nacional
- de transferencia de tecnología

Prácticas de las corporaciones
transnacionales

- restricciones a las exportaciones de sus filiales y asociadas.
- "compras vinculadas" de componentes, partes y materiales y establecimiento de "precios de transferencia" entre filiales y asociadas.
- condiciones restrictivas impuestas en los contratos de licencia.

Además, en las comunicaciones de los países industrializados se ha dado por supuesto que estas prescripciones en materia de resultados tienen efectos negativos de distorsión y restricción del comercio, sin una mensura de su significación que permita establecer el daño producido por una a otra parte contratante. Por el contrario, su aplicación a los países en desarrollo tiene efectos de estabilización y creación del comercio pues aumentan su capacidad para importar —especialmente del equipo y tecnología que exportan los países

industrializados—, diversifican la economía y la producción industrial y crean capacidad tecnológica, además de contribuir al equilibrio de sus pagos externos. Por otra parte, la actual situación externa de los países en desarrollo hace más evidente que la expansión duradera de su capacidad para importar y de pagos externos debería basarse en sus ingresos de exportación, antes que en los préstamos externos y la ayuda económica. De tal modo, las medidas en materia de inversión en vigor en los países en desarrollo son también una contribución a la corrección de los desequilibrios comerciales y financieros internacionales, que se hace en conformidad con el espíritu y la filosofía del Acuerdo General.

Así, con este enfoque debería abordarse el mandato negociador en lo que hace a la consideración de los "aspectos relativos al desarrollo" que las propuestas de los países industrializados reducen a excepciones por tiempo limitado y según sean los casos, contrariando el espíritu del artículo XVIII y la Parte IV del Acuerdo General.

3. Posición negociadora de América Latina

Con base en la presentación realizada en los dos apartados precedentes, la posición negociadora de América Latina debiera procurar incluir en cualquier resultado el Principio de trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo. Este debiera tener una traducción concreta referida al caso —las prescripciones en materia de resultado—, reconociendo a las TRIMs el rol de elementos de una política de desarrollo compatible con el Acuerdo General. Naturalmente, no cualquier formulación de una prescripción debiera ser aceptable, por lo cual los países de América Latina deberían acordar aquellas que —por ejemplo por su generalidad— no afectan los principios del trato nacional y de no discriminación (nación más favorecida). Así, los países de América Latina debieran negociar una formulación concreta de aquel principio general tan caro a su tradición, pero sin perder de vista que los países industrializados requieren el establecimiento de formas institucionales para regular y coordinar entre ellos —principalmente— sus políticas económicas.

En otras palabras, la concreción del Principio de trato diferenciado y más favorable debe ser un regulador de la confrontación Norte-Sur sin obstruir los arreglos de las diferencias entre los integrantes del Norte, así como constituir una salida razonable y bien fundada.

En cuanto a la prohibición de las TRIMs, los países latinoamericanos debieran atacarlas como un exceso vistos el mandato negociador y el Acuerdo General que reserva esa disposición sólo para alguno de sus principios. Esta oposición debiera hacerse a sabiendas de que los países industrializados procuran, en realidad, un disciplinamiento de las TRIMs, entendiéndolo por ello el establecimiento de regulaciones para la coordinación de políticas bajo su conducción. A su vez, dicha oposición debiera orientarse por la finalidad ulterior de diluir el concepto de disciplinamiento en razón de que, difícilmente, alguna medida pueda tener a priori efectos negativos de restricción y distorsión del comercio causando un daño significativo a alguna parte contratante. Así, se tendería a considerar a tales efectos como fenómenos singulares que correspondería tratar mediante algún mecanismo multilateral de negociaciones y, en su caso, de solución de diferencias.

Este mecanismo de solución de diferencias debería ser el mismo para todas las cuestiones entre partes contratantes. Por su parte, el mecanismo multilateral de negociación sería, en la práctica, por el reconocimiento de trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, de aplicación limitada a las cuestiones suscitadas entre los países industrializados, aunque los en desarrollo no debieran descuidar su formulación (a la que deberían dar consenso), habida cuenta de que en el futuro les podría ser aplicada.

Estas posiciones podrían ser complementadas requiriendo la aplicación del principio de trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, a las TRIMs incluidas en los acuerdos de integración económica regional que éstos llevan adelante.

Naturalmente, como el GATT no puede imponer disciplinas o prohibiciones con relación a las prácticas restrictivas y discriminatorias habituales en el accionar de las corporaciones transnacionales, el no reconocimiento de una

fórmula práctica del principio de trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, supondría un desbalance en la negociación en su perjuicio y concesiones que son incompatibles con sus necesidades de desarrollo, financieras y comerciales, a las que no están obligados, ni las partes contratantes desarrolladas deben tratar de obtenerlas (mandato negociador de Punta del Este; Parte I - B.v).

V. COMERCIO DE SERVICIOS

1. Introducción

Cuando, a semejanza de lo establecido en el GATT para el comercio de mercancías materiales, los países industrializados tomaron la iniciativa de someter el comercio internacional de servicios a normas y disciplinas multilaterales, ellos apuntaban al dominio de los nuevos mercados creados por la previsible expansión de la frontera productiva que, de una manera u otra, contribuiría a una salida de la larga crisis económica internacional. Esa nueva frontera productiva no se apoyaba en el desarrollo de los países en desarrollo sino en la "terciarización" de la economía y en la "internacionalización" del comercio de servicios con sus eslabonamientos productivos con la industria manufacturera.

La "terciarización" de la economía es un fenómeno propio del capitalismo industrial avanzado que también se observa en las grandes concentraciones urbanas de la periferia, especialmente en las empresas y producciones con alguna inserción internacional y en el consumo de los estratos de ingresos altos. La contabilidad nacional da cuenta de ello asignando una participación creciente a las actividades de servicios en el PBN. Sin embargo, la evolución de esa cuantificación relativa no es precisa pues muchas veces asigna a los servicios valores agregados que antes eran propios de los sectores productores de bienes o que no estaban registrados en las cuentas nacionales, por tratarse de actividades económicas realizadas fuera del mercado "formal" (por ejemplo, servicios del hogar que devienen en mercancías). De todos modos, efectivamente el proceso de división del trabajo involucra un aumento del trabajo en servicios con relación al trabajo requerido por la elaboración de una mercancía material, por lo menos en materia de organización de la producción. A ello debe sumarse el hecho de que la nuestra es una economía capitalista de producción de mercancías y trabajo asalariado que amplía constantemente su esfera de influencia: todo lo necesario —bienes y servicios— tiende a ser apropiado por medio del dinero que se obtiene con el trabajo asalariado o con

las rentas de capital; es decir, todo lo necesario tiende a ser producido en el mercado, fuera del circuito productivo doméstico y/o gratuito. Al mismo tiempo, el proceso de concentración del capital y el necesario complemento del crecimiento del consumo se apoyan en la expansión del crédito, que es un servicio. Todo esto conduce necesariamente a la expansión de los servicios tradicionales —transportes, comunicaciones, banca— y además crea nuevos servicios o, más bien, segrega de las empresas de producción y de la vida familiar actividades que se denominan "nuevos servicios", una vez que estas actividades adquieren una entidad como para constituirse en un mercado que puede ser abastecido por una empresa o establecimiento independiente. Por ahora, no parece que se pueda imaginar o establecer el límite de esta multiplicación celular de los "nuevos servicios".

En este sentido, aquí cabe puntualizar que la presente insuficiencia estadística y de clasificación de actividades en materia de servicios (MIN.GNS/W/50) está sugiriendo una insuficiencia más general relativa a la clasificación de todas las actividades productoras de mercancías (tangibles e intangibles) y a su captación estadística. Esto impide a menudo la valoración del potencial económico y estratégico de cada sector o actividad productiva con la consiguiente dificultad para establecer posiciones negociadoras bien fundadas.

Por su parte, la "internacionalización" del comercio de servicios tiene dos componentes alimentados por la continua incorporación de innovaciones técnicas. En primer lugar, las innovaciones permitieron ampliar el mercado interno y la oferta interna e internacional de los servicios que ya se comercializaban internacionalmente, especialmente en el transporte que ha estado facilitando el desplazamiento de mercancías y de usuarios y proveedores de servicios. En segundo lugar, los avances en la industria electrónica, permitiendo que las telecomunicaciones intermediaran en el necesario contacto directo entre proveedor y usuario, han impulsado la transformación de muchos servicios en internacionalmente comercializables sin necesidad de desplazamiento del producto o del consumidor. Así, la iniciativa de los países industrializados en la Ronda Uruguay se explica porque detentan la mayor

capacidad de innovación sobre la que se apoya esta mutación del carácter tradicional de los servicios, así como el liderazgo en la producción de los equipos e insumos críticos necesarios, y porque apuntan a ganar mercados merced a la ventaja comparativa derivada de su preeminencia tecnológica y productiva.

Pero, ¿para qué un acuerdo sobre el comercio de servicios? Los servicios transables tradicionales cuentan con regulaciones internacionales acordadas, que permiten una posición dominante de los países industrializados. Los servicios que devienen transables lo hacen mayormente por medio de las telecomunicaciones, siendo muy difícil de controlar el flujo de prestaciones y pagos. Finalmente, las prestaciones de servicios que requieren el establecimiento del proveedor junto al usuario continúan siendo buena parte del negocio de la "terciarización" (alta rotación del capital, ingresos por mangement, know-how, marcas, computación y utilización de mano de obra local más barata). Entonces, la expansión del mercado mundial de los servicios es en buena medida independiente del ritmo de crecimiento de su comercio internacional, y lo que los países industrializados procuran, en realidad, es acceder al mercado y a su dominación. Por ello, sus propuestas incluyen en términos amplios el "derecho de establecimiento" como principio de un eventual acuerdo sobre el comercio internacional de servicios: no se trata sólo de la liberación de las prestaciones de servicios transfrontera que sean técnica y económicamente factibles, sino también de ocupar —mediante filiales o asociadas y la provisión de equipamientos e insumos— los nuevos espacios de mercado creados por la "terciarización".

Para los países en desarrollo, la negociación sobre el comercio de servicios en el marco del GATT nunca constituyó una de sus prioridades, por lo que enfrentaron la iniciativa de los países industrializados con preocupación y hasta con explicable recelo, sobre todo aquellos que más han avanzado en sus procesos de urbanización e industrialización. En efecto, el modo de plantear la cuestión prestaba indicaciones de que muy probablemente se repitiera la misma situación verificada en el comercio de bienes; esto es, que el grueso del intercambio internacional se realizara entre los países

industrializados, que la liberalización propuesta se redujera a un eufemismo para encubrir la conquista de algunas parcelas de los mercados internos de los países en desarrollo, y que se concluyera reforzando el poder e influencia de las corporaciones transnacionales sobre las corrientes del comercio.

Dadas las particulares circunstancias en que los países en desarrollo se ven compelidos a insertarse en la "mundialización" de la economía internacional, tienen buenas razones para presumir que una liberalización del comercio de servicios tendría efectos negativos sobre su desequilibrio externo de pagos y sobre la dimensión de su mercado potencial, tanto interno como externo. En este sentido, cabría mencionar que la expansión del comercio internacional de servicios, por la propia naturaleza de los que se transan y por su precio relativo, se está apoyando --y es presumible que lo siga haciendo-- en la demanda de las empresas y de la población de más alto ingreso, cuyos comportamientos imitativos ejercen una presión creciente sobre el mercado de divisas. Esto ocurre en un contexto estructural y tendencial de redistribución regresiva del ingreso nacional con aumento de los grupos marginales, determinando una fuerte segmentación de los mercados donde una porción considerable de la población, introvertida, sufre una compresión de su demanda mientras que otra, menor y extrovertida, desarrolla mayores y fluidas relaciones internacionales.

A diferencia de los otros dos "temas nuevos", éste sería propio del ámbito del GATT pues trata del intercambio internacional de mercancías intangibles (o invisibles) hasta ahora no cubiertas por el Acuerdo General. Incluso, se ha llegado a cierta coincidencia acerca de que el marco multilateral para el comercio de servicios debería tener características propias y específicas a este complejo y heterogéneo universo económico. Así, la negociación ha verificado avances importantes, la confrontación de intereses Norte-Sur parece menos neta que el TRIPs o en TRIMs, y los países industrializados muestran diferencias marcadas cuando se trata específicamente de algunos sectores de servicios, lo que se refleja en sus respectivos enfoques acerca del alcance y modalidades de aplicación del futuro marco general. La homogeneidad en el nivel de desarrollo no es necesariamente una

fuerza de convergencia de intereses nacionales concretos, dado que éstos son muy diversos en razón de la amplitud del universo de actividades a las que deberá aplicarse el futuro marco general.

La negociación se asemeja en cierto modo a la que dio lugar al GATT en 1947: en el trasfondo de la discusión para elaborar el marco multilateral que habrá de regir el comercio de servicios se desarrolla una puja comercial sobre sectores concretos donde los promotores procuran reproducir y legitimar reglas que les faciliten la conquista de mercados, mientras que los países en desarrollo --y algunos del Norte menos hegemónicos-- buscan que las normas suministren igualdad de oportunidades a partes contratantes con potencias desiguales. El balance para establecer una equidad efectiva dependerá de la aplicación, capacidad, inteligencia, sensibilidad y pragmatismo negociador de cada parte pues, como se ha indicado, son muy serias las dificultades para evaluar cada concepto, norma o principio, así como el conjunto del acuerdo, en sus consecuencias cuantitativas sobre el crecimiento de las exportaciones de servicios, el efecto neto en la balanza de pagos y la expansión del mercado interno de los servicios; es decir, sobre el desarrollo de los países en desarrollo. Sin embargo, como en 1947, es la estrategia de desarrollo la que determina y afirma la formulación de una posición negociadora nacional o de grupos.

En este sentido, los países de América Latina pueden coincidir en una evaluación general de la cuestión y concertar propuestas conceptuales tendientes a evitar que al abrigo del nuevo marco multilateral se reproduzcan las distorsiones e inequidades que caracterizan al comercio de bienes en el ámbito del GATT. Incluso, pueden preservar a América Latina como un mercado para la integración económica regional de los servicios. Aunque inmediatamente aflorarían las vulnerabilidades grupales a que se han hecho referencia, los países de América Latina deberían procurar que la negociación sobre servicios se mantenga independiente del resto de la Ronda Uruguay. De ese modo, evitarían el intercambio de concesiones en servicios por avances en otros temas que, en general, sólo consistirían en correcciones a las exclusiones y

violaciones de los principios multilaterales del GATT por parte de los países industrializados.

2. La negociación

Los países industrializados lograron incluir las negociaciones sobre el comercio de servicios en la Ronda Uruguay con una limitación importante: la aplicación del Acuerdo General sólo alcanza a sus procedimientos y prácticas habituales de negociación.

El mandato negociador de Punta del Este disponía la elaboración de un marco multilateral de principios y normas y de posibles disciplinas para sectores en particular, imponiéndole los objetivos y las condiciones: expansión del comercio de servicios en condiciones de transparencia y liberalización progresiva para promover el crecimiento económico de las partes y el desarrollo de los países en desarrollo; respeto de los objetivos de política de las legislaciones nacionales aplicables a los servicios; y consideración de la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes.

Los promotores de esta negociación sostenían inicialmente que bastaba con extender el GATT al ámbito de los servicios. Pero, la aplicación incondicional de los principios de trato nacional y de nación más favorecida suponían la liberación inmediata y total del comercio de servicios pues éstos no estaban sujetos a aranceles y los acuerdos internacionales existentes se basan en la reciprocidad bilateral. Esto habría beneficiado directamente a los países que concentran el dominio de la tecnología y de las finanzas internacionales estableciendo desde el comienzo una situación que, para el comercio de bienes, desde hace medio siglo el Acuerdo General sólo postula como un objetivo a alcanzar.

Los negociadores se enfrentaron con un universo de prestaciones en curso de cambios importantes, muy heterogéneo, y cuyas ramas tienen una base estadística insuficiente y poco confiable y han sido poco estudiadas en su economía. Todas las organizaciones especializadas de las Naciones Unidas coincidieron en informar que los sistemas de clasificación y recopilación de

datos no permiten un análisis detallado del comercio de servicios, dificultando la comparabilidad internacional. La mayor parte del comercio internacional de servicios no es registrado por las aduanas sino parcialmente a través de los pagos y de estimaciones para la confección del balance de pagos: las fuentes estadísticas son diversas y otra su finalidad central. De tal modo, se reducía notoriamente la capacidad de previsión de los efectos de eventuales modificaciones del statu-quo prevaleciente. Por ello, y pese a que aún no se estaban negociando disciplinas sectoriales sino elementos del marco general, la discusión y el análisis derivaron a menudo hacia una amplia casuística, pues ella permitía a los negociadores visualizar con mayor nitidez el impacto de conceptos, principios y normas sobre los intereses concretos y propios de cada país.

Así, la negociación registró avances significativos en muchos aspectos aunque postergó una definición sobre la materia de la negociación: el comercio internacional de servicios. En este sentido cabe anotar que frente a la insistencia de los países industrializados sobre el derecho de establecimiento —movimiento del factor capital—, muchos países en desarrollo plantearon la necesidad de incluir el factor trabajo en abierta alusión a las restricciones a la inmigración por parte de aquéllos. En principio, ninguno de los dos fenómenos —establecimiento de un proveedor de servicios y migraciones de la mano de obra— se pueden caracterizar como un comercio internacional de servicios, aunque puedan llegar a tener relación con él.

En estas condiciones, la Reunión Ministerial para el balance a mitad de la Ronda reiteró el mandato de Punta del Este y lo amplió con directivas específicas para el grupo de negociación (MIN.TNC/11/Rev.1), en materia de definición del comercio de servicios; ámbito o cobertura sectorial del marco multilateral; conceptos, principios y normas pertinentes; y examen de aplicabilidad y consecuencias de tales conceptos, principios y normas sobre sectores y transacciones. Además, le encomendó, para fines de 1989, que reúna los elementos necesarios para un proyecto que permita la celebración de negociaciones encaminadas a elaborar todas las partes del marco multilateral y su entrada en vigor para el final de la Ronda Uruguay. Los conceptos,

principios y normas considerados pertinentes fueron los siguientes: a) transparencia; b) liberalización progresiva; c) trato nacional; d) nación más favorecida/no discriminación; e) acceso a los mercados; f) participación creciente de los países en desarrollo; g) salvaguardias y excepciones; h) situación en materia de reglamentación.

Durante 1989, el grupo de negociación llevó adelante las tareas encomendadas concluyendo con la preparación de un borrador que incluye algunos elementos para negociar el marco general, recogiendo las posiciones expuestas a lo largo del año con, naturalmente, muchos párrafos y conceptos entre corchetes. La discusión sobre los temas encomendados mostró la necesidad de proceder con flexibilidad para la conformación del marco multilateral, de modo que pudiera atender las particularidades de los acuerdos sectoriales existentes y los aspectos propios de cada actividad. Así, algunos países industrializados han presentado comunicaciones en este sentido, entre las que se destaca la relativa a definición de la CEE (GNS/W/76) y la más general de Suiza (W/69).

Sin embargo, Estados Unidos ha presentado un documento (W/75) ya articulado como un acuerdo, que expone una posición global muy rígida y extrema suscitando reacción antes que inclinación a negociar. Aparentemente, este país procuraría concentrar la negociación en la discusión de su proyecto de acuerdo con la finalidad de aparecer haciendo concesiones en aspectos que aún no tienen consenso y en los que es evidente el exceso de su propuesta. En este sentido cabe mencionar algunos: como consecuencia de la interrelación de sus artículos, la liberación aparece como más inmediata que progresiva y el trato nacional como irrestricto (arancel cero); al tratar la cuestión de los pagos, amplía los términos de la carta del FMI referidos a los pagos corrientes extendiendo la liberación a los de capital; cuando se refiere al movimiento de los factores reafirma las restricciones al de las personas en general (leyes de migraciones) pero libera el de las empresas y sus directivos. Además, mediante protocolos y acuerdos especiales (W/75, art.3) debilita el avance progresivo hacia la multilateralidad de las transacciones de servicios y legitima los actuales mecanismos de coerción bilateral.

En las propuestas presentadas y en el borrador preparado por el Presidente del grupo de negociación aún no queda reflejado apropiadamente el concepto de la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio de servicios, y se evidencia una resistencia importante de los países industrializados a aceptar el principio de trato diferencial y más favorable.

Durante el primer semestre de 1990 la negociación seguramente se concentrará en la definición del comercio de servicios, en la cobertura o alcance del acuerdo y en los conceptos, principios y normas. Una vez establecidas estas cuestiones fundamentales se podrá dar forma definitiva al marco multilateral —el GATS, como ya se le da en llamar— siendo poco probable que se traten disciplinas para sectores específicos. Con tal finalidad, a continuación se plantean las referidas cuestiones fundamentales desde la perspectiva de los países en desarrollo, habida cuenta de las posiciones expuestas por los países industrializados.

Definición: En este aspecto, las directivas para la negociación tienden a delimitar el concepto de comercio internacional de servicios entre residentes de diferentes países, y a establecer algún criterio acerca de los pagos.

En principio, la materia de la negociación es el comercio internacional del producto de los factores —en este caso, servicios— y no del movimiento de los factores mismos (de limitación de las transacciones). La idea sería que cuando ese movimiento sea temporario (duración limitada) y resulte imprescindible para el movimiento del producto (especificidad de objetivos), no se le opongan trabas irrazonables. Si el movimiento de los factores no fuera temporario se trataría del establecimiento de una inversión extranjera directa, fenómeno económico que no es materia de esta negociación.

Una definición general podría ser la siguiente: Se entiende por comercio internacional de servicios al movimiento transfronterizo de servicios habitual, esporádico o singular, así como al movimiento transfronterizo temporario de los consumidores o de los factores de producción cuando tal movimiento sea indispensable para la provisión del servicio.

Esto es lo suficientemente flexible como para comprender a todos los servicios, incluidos los que aún no son comerciales, y a sus formas de

prestación, desde la maquinaria y el personal que se traslada para una construcción por algunos años, hasta el turista que ingresa con una visa muy breve. Probablemente, también se debiera establecer alguna definición acerca de las oficinas comerciales o representaciones que puedan ser necesarias para las transacciones de servicios, a semejanza de la figura del importador en el caso de los bienes.

La definición debería completarse con el siguiente concepto: Las transacciones quedan sujetas a las regulaciones internas, particularmente para los pagos. De esta forma se encauza el comercio legítimo donde cada parte se ajusta a la normativa jurídica de cada jurisdicción la que, a su vez, incluye a los convenios internacionales firmados y en vigor. La especificación referida a los pagos es de importancia para los países en desarrollo cuyo estrangulamiento externo los coloca en situación de recurrir a restricciones, hecho contemplado en el GATT y en la Carta Constitutiva del FMI. Así, el GATS debería reproducir, en este aspecto, los consensos en vigor en dichos acuerdos internacionales.

Cobertura o alcance del acuerdo: Los Ministros convinieron que no se excluiría a priori ningún sector del comercio de servicios, que el ámbito del acuerdo debería permitir un equilibrio de intereses entre las partes, con sectores de interés para la exportación de los países en desarrollo, y que podría excluir total o parcialmente algunos sectores.

En principio, todos los servicios comerciales y comerciados internacionalmente deberían quedar cubiertos por el GATS. Si hubiera consenso se podría acordar cuáles son aquellos sectores o tipos de transacciones para los que, una vez finalizada la Ronda: a) se iniciarían negociaciones multilaterales con la finalidad de implementar la liberalización progresiva; y b) se les excluirá de las negociaciones durante un tiempo acordado. Paralelamente, el resto quedaría sometido a un mecanismo de negociación similar al del GATT para las reducciones arancelarias en el comercio de bienes. Estas tres modalidades de inclusión combinan las ventajas del sistema de lista positiva con la del procedimiento de requerimientos y ofertas bi y plurilaterales sujetas al principio de nación más favorecida, permitiendo

procesos de liberalización de distintas velocidades, gradualistas y convergentes más acordes con la complejidad del universo de servicios. De este modo, la definición de la cobertura no requiere un previo listado o nomenclatura de actividades que, por otra parte, nunca será definitivo (el GATT no necesitó ninguno para su puesta en vigor).

Como se puede observar, en este enfoque la cobertura del GATS no supone efectos inmediatos sobre el comercio pues tiene estrecha relación con las modalidades de liberalización progresiva que se acuerden. Sin embargo, es muy probable que se requiera alguna disposición sobre los acuerdos internacionales existentes que no perturbe los flujos comerciales actuales.

Por su parte, los países de América Latina deben avanzar en la determinación de cuáles son los sectores de su interés exportador y aquéllos que resultan sensibles para su desarrollo. Esta es una cuestión crítica que cada país debiera estar en condiciones de definir y la región de acordar para una iniciativa en común. En este aspecto, los países no debieran dejarse seducir por formulaciones generales que les atribuyen ventajas comparativas en los servicios intensivos en el uso de mano de obra (no calificada), pues éstos no son los que muestran dinamismo en las transacciones internacionales. Además, en general, todos los servicios tienden a aumentar la intensidad del empleo de capital y de mano de obra con capacitación especial (p.ej., turismo y construcción).

Los protocolos y acuerdos especiales separados que propone Estados Unidos en su presentación (W/75, art.3) no tienen carácter multilateral y no deberían formar parte del GATS pues, abarcando sólo a los signatarios, son abiertos y constituirían una forma de coacción sobre los que no participan en ellos. Sería una forma de introducir en un acuerdo multilateral universal a los códigos que los países industrializados firman entre ellos.

Transparencia: En principio, hay consenso acerca de que la transparencia debe alcanzarse mediante la obligación de publicar las leyes, regulaciones, normas administrativas y acuerdos internacionales firmados por los países; y que la publicación sea previa a la puesta en vigencia. La consulta internacional previa a la sanción de nuevas normas es incompatible con las

disposiciones constitucionales de muchos países. Por su parte, parecería que los mecanismos institucionales especiales para facilitar la información deberían adecuarse a las particularidades de cada sector.

Un tema que debería ser objeto de discusión y negociación es la identificación de procedimientos para extender la obligación gubernamental de transparencia a los proveedores de servicios en materia de información acerca de sus operaciones y prácticas habituales, sobre todo cuando lo hacen con un importante grado de monopolio.

Liberalización progresiva: Los Ministros convinieron en que las normas, modalidades y procedimientos del acuerdo marco multilateral, respetando los objetivos de las políticas nacionales, deberán permitir la liberalización progresiva del comercio de servicios y que los países en desarrollo abran menos sectores o liberalicen menos tipos de transacciones o que el acceso a sus mercados lo aumenten progresivamente según sea su situación en materia de desarrollo. También se deberán establecer disposiciones para nuevas negociaciones después de la Ronda Uruguay. A su vez, la liberalización progresiva se entiende como un proceso gradual para facilitar el acceso al mercado a través de negociaciones que reduzcan los efectos adversos de las regulaciones.

Hasta el momento no hay consenso acerca de las modalidades de la liberalización progresiva. Se han hecho propuestas que incluyen compromisos iniciales y/o mecanismos de liberalización que vayan removiendo reservas y regulaciones. El procedimiento más adecuado parece ser una combinación de un marco general de principios y normas colocados como objetivos del proceso de liberalización progresiva, y un sistema de negociaciones multilaterales sectoriales y de intercambio bilateral o plurilateral de requerimientos y ofertas sometido al principio de nación más favorecida (propio del GATT). Este sistema dará lugar a listados positivos de concesiones nacionales que, como se verá, permitirán implementar y supervisar el cumplimiento de los principios del GATS entendidos como objetivos a largo plazo. La referida combinación, a la que ya se hizo referencia en su vinculación con la cobertura del acuerdo,

resulta apropiada para administrar una inserción favorable de los países en desarrollo en el comercio de servicios.

De todos modos, como el GATS deberá servir a la promoción del desarrollo y, por tanto, a la creciente participación de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios, estos países debieran analizar la posibilidad de que, al entender la liberalización progresiva como un proceso de largo plazo, éste se oriente por algunos principios reguladores. Básicamente podrían ser la consistencia con los objetivos del desarrollo y el consiguiente respeto de las políticas nacionales, y la equidad en la distribución de obligaciones y derechos que está condicionada por la desigual dotación de capacidades tecnológicas y financieras.

Trato nacional: La reunión de Ministros llegó a un consenso acerca del significado general del trato nacional, cuando se lo conceda de conformidad con las disposiciones del acuerdo: las exportaciones y/o los exportadores de servicios de un signatario recibirán en el mercado de cualquier otro signatario, con respecto a todas las leyes, reglamentos y prácticas administrativas, un trato "no menos favorable" que el dispensado a los servicios o proveedores de servicios nacionales en el mismo mercado. Esta definición seguramente requerirá algunas especificaciones, un acuerdo acerca de las excepciones (por ejemplo, compras del Estado) y probablemente una regulación más precisa en algunos sectores.

De modo consistente con lo expresado para otros principios, el trato nacional a los servicios y proveedores extranjeros es un objetivo de largo plazo que se va cumpliendo a medida que se liberaliza progresivamente el acceso. De otro modo, significaría la liberalización inmediata e irrestricta.

Nación más favorecida/no discriminación: En este caso, los Ministros sólo acordaron que el GATS debería contener una disposición sobre el principio de nación más favorecida (no discriminación), reconociendo las dificultades para su aplicación así como la necesidad de establecer el principio en términos realistas.

Es sabido que todos los convenios y arreglos internacionales existentes sobre servicios se basan en el principio de la reciprocidad que es exactamente

contrario al de no discriminación. Incluso, en el examen de aplicabilidad y consecuencias realizado sobre varios sectores se plantearon no sólo su inadecuación a las prestaciones tal cual se llevan a cabo en la actualidad, sino también las grandes dificultades para instrumentar un proceso a lo largo del cual se pase de un principio al otro: la CEE presentó el ejemplo de la homologación de ciertas profesiones entre sus países miembros que llevó 18 años de negociaciones.

De tal modo, este principio multilateral también debiera entenderse e implementarse como un objetivo a largo plazo que se va cumpliendo gradualmente con la liberalización progresiva del acceso.

Como en el GATT, también se deberían establecer provisiones para las excepciones necesarias a los arreglos de integración económica regional o áreas de libre comercio. Incluso, deberían contemplarse concesiones preferenciales a países en desarrollo y excepciones a los acuerdos de comercio preferencial entre países en desarrollo.

Acceso a los mercados: El consenso alcanzado por los Ministros se refiere a que, cuando los signatarios tengan acceso a los mercados deberá ser sobre la base de que los servicios podrán suministrarse según el modo de prestación que se prefiera, pero de conformidad con las demás disposiciones del acuerdo y con la definición del comercio de servicios.

Así, las condiciones de acceso son materia de una negociación que dará lugar a una lista positiva de concesiones progresivas, dado que la liberalización será progresiva. Sin embargo, el GATS debiera definir las medidas limitantes o condicionantes del acceso que serían necesarias o aceptables, tales como alguna forma de arancel, de restricciones al número de proveedores extranjeros o de modalidades alternativas de prestación. Esta definición es especialmente importante para los países en desarrollo pues implica el concepto protectivo que tiene el arancel en los bienes con el objeto de fomentar el crecimiento de la capacidad nacional.

Participación creciente de los países en desarrollo: Los Ministros coincidieron en que el GATS deberá prever la creciente participación de los países en desarrollo en el comercio mundial y la expansión de sus

exportaciones de servicios, facilitar la liberalización y el acceso efectivo a los mercados de sus exportaciones, y permitir una liberalización autónoma del acceso a los mercados en su favor (es decir, sin concesiones recíprocas). Ello sobre la base del fortalecimiento de la capacidad nacional en materia de servicios y de su eficiencia y competitividad, así como de un mejor acceso a los canales de distribución y redes de información.

Como ya se ha dicho, la negociación aún no ha reflejado apropiadamente este concepto, observándose una predisposición de los países industrializados a limitarlo a excepciones puntuales y temporales. No obstante, el consenso ministerial presta una base apropiada para la formulación de disposiciones prácticas que permitan hacer realidad el concepto acordado.

Entonces, corresponde a los países en desarrollo dar forma al concepto, sobre esta base y otras consideraciones ya presentadas, configurando una expresión práctica del principio de trato diferenciado y más favorable, que comprenda las modalidades preferenciales a que se ajustarán todos los aspectos y etapas de la liberalización progresiva, así como de la definición y aplicación de los conceptos, principios y normas obligatorios del GATS. En especial, habría que apoyarse en que no se espera de los países en desarrollo que asuman compromisos incompatibles con las necesidades de su desarrollo; de sus finanzas y de su comercio, en la posibilidad de adoptar medidas protectivas y promocionales de su oferta de servicios; en el acceso preferencial para sus exportaciones de servicios; y en acuerdos de comercio preferencial entre países en desarrollo. Los países de América Latina, por su parte, deberían preservar el instrumento de la preferencia regional en el marco de sus programas de integración económica. Naturalmente, el trato especial y diferenciado debiera tener expresión en todas las disposiciones del GATS, en el sentido de que éstas no sólo no deben acentuar las asimetrías sino compensar la desigual dotación de capacidades comerciales derivada del subdesarrollo.

También habría que explorar la posibilidad de establecer disposiciones que contemplen la estrecha vinculación entre la transferencia de tecnología y la diversificación y expansión del comercio de servicios, de modo que

faciliten el acceso de los países en desarrollo a la tecnología y que su transferencia no esté sometida a derechos de monopolio brindados por una legislación reforzada en materia de propiedad intelectual.

Salvaguardias y excepciones: En este aspecto los Ministros sólo dispusieron la prosecución de las negociaciones, ejemplificando con los motivos de balance de pagos para las salvaguardias y con los objetivos de seguridad y de política cultural para las excepciones.

Las salvaguardias, además de responder a los motivos de balanza de pagos que deberían ser aplicados sobre bases sectoriales, también deberían implementarse como respuesta a las prácticas comerciales de los proveedores de servicios que por su posición dominante puedan neutralizar los beneficios de los acuerdos sobre liberalización progresiva.

Uno de los grupos de negociación de la Ronda Uruguay se ocupa especialmente del tema de las salvaguardias. Allí se procura restablecer el control multilateral sobre las medidas de este tipo ("medidas de zona gris") traducidas en restricciones no tarifarias que no están basadas en el Acuerdo General. Estados Unidos y la CEE mantienen su posición favorable a la continuidad de las medidas selectivas mientras otros países industrializados y los en desarrollo propugnan su eliminación. En principio, todo el comercio --bienes y servicios-- debería estar sujeto a normas semejantes en materia de salvaguardias por lo que la negociación sobre servicios debiera presta atención al desenvolvimiento de este grupo, a fin de evitar que los problemas conocidos del comercio de bienes se trasladen al de servicios.

En cuanto a las excepciones, también debería primar un criterio de homogeneidad con el comercio de bienes para las de tipo general y de seguridad, estableciendo otras relativas a los objetivos de política nacional en cuestiones culturales, e desarrollo tecnológico, de nuevos servicios, que comprendan la particular situación de los países en desarrollo.

Situación en materia de reglamentación: Entre los Ministros hubo consenso en el reconocimiento de que los gobiernos reglamentan los sectores de servicios y que hay asimetría de reglamentación entre los diferentes países,

por lo cual corresponde reconocer también su derecho a establecer nuevas regulaciones, especialmente en el caso de los países en desarrollo.

Este reconocimiento es particularmente importante para que los países en desarrollo puedan formular en términos concretos y prácticos el principio de trato especial y diferenciado, preservando sus políticas de desarrollo.

En este aspecto de la negociación se tratarán las cuestiones relativas a los monopolios de servicios públicos --muchas veces estatales-- que, de hecho o de derecho, responden a los objetivos de las políticas nacionales, cuyo respeto dispone el mandato negociador.

Por supuesto, para la articulación del GATS deben tomarse en consideración otros aspectos además de los expuestos pero, por su carácter más instrumental, sólo serán el centro de la discusión en una etapa ulterior de la negociación, una vez que haya consenso sobre las cuestiones fundamentales.

3. Posición negociadora de América Latina

Los países de América Latina están embarcados en una negociación semejante a la que se presentó en la posguerra con relación al comercio de bienes: se trata de establecer normas multilaterales para gobernar un comercio internacional de servicios que se presume muy expansivo. Como en aquella ocasión, se trata de fortalecer la oferta interna y de ganar mercados externos; no es una cuestión de política comercial sino de estrategia de desarrollo. La primera conclusión entonces, es que el futuro GATS no debe reproducir las asimetrías en la producción y el comercio ni las situaciones de inequidad que aún se mantiene en el intercambio de bienes y que están gobernadas por las disciplinas del GATT.

Por tal razón, la primera preocupación de los países de América Latina debiera ser que el acuerdo incluya el trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo, no como una fórmula declarativa sino como normas, principios y disposiciones con efectos prácticos. Para ello, probablemente, la manera indicada será una formulación apropiada en cada disposición del Acuerdo,

cuando ello sea pertinente, y alguna prescripción general como principio referido a la necesaria compensación de la desigualdad de capacidades tecnológicas y financieras. De tal modo, el concepto de desarrollo quedaría integrado al marco multilateral eludiendo el criterio de excepciones puntuales, caso por caso, a que aspiran los países industrializados.

Esta sería una orientación general que requeriría de los países de América Latina una tarea ardua y conjunta en dos campos.

El primero, para identificar los sectores o actividades de servicios donde los países tienen un interés exportador y donde debieran preservar cuestiones estratégicas para el desarrollo (por ejemplo, la captación y aplicación de los ahorros por los servicios bancarios y de seguros), un mercado interno potencial importante por su propia dinámica y por sus eslabonamientos intersectoriales, y la factibilidad de llevar adelante emprendimientos regionales en un marco de integración económica. Se trata, entonces, de una suerte de concertación de las estrategias nacionales de desarrollo para poder establecer las prioridades de los países de América Latina cuando la negociación encare la definición de los sectores específicos en los que se iniciará la liberación progresiva o se intercambiarán concesiones.

En el segundo campo, más inmediatamente vinculado con la negociación, se trata de coordinar y concertar acciones para llevar adelante las propuestas prácticas que permitirían integrar el concepto de desarrollo a las normas y principios del marco multilateral. En este sentido, se sugieren algunos lineamientos para el estado actual de la negociación, con base en lo expresado en los dos apartados precedentes.

En primer lugar, el marco multilateral no debiera producir efectos inmediatos sobre el comercio, habida cuenta de la complejidad del universo de transacciones y de la insuficiente información cuantitativa para evaluar sus consecuencias. Los efectos sobre el comercio deberían derivar de las negociaciones ulteriores que se realicen al abrigo del marco multilateral acordado. Para ello, el GATS debería tener el carácter de un "acuerdo sobre objetivos" que se alcanzarían mediante la liberalización progresiva en

diferentes sectores, actividades o transacciones, en un proceso gradual y convergente con ritmos no necesariamente iguales ni preestablecidos. De este modo, los países irían integrándose al proceso según sus capacidades, necesidades y posibilidades y no según la aplicación inmediata de principios que desde el inicio sólo sirven al interés de las partes económicamente más fuertes. A su vez, las correspondientes obligaciones que impone todo acuerdo a sus signatarios requieren una adecuación a la desigualdad en las condiciones iniciales de desarrollo de cada parte contratante, en especial de los países en desarrollo.

La definición del comercio internacional de servicios debe delimitar la materia del acuerdo y de las negociaciones ulteriores, de modo que traten estrictamente de transacciones entre proveedores y usuarios residentes en diferentes países, con la adecuada flexibilidad que atienda a las particularidades de cada prestación (como se ha expuesto al considerar el tema).

La cobertura del acuerdo debería alcanzar a todos los servicios comerciales y comercializables internacionalmente. Para ello no se requiere una nomenclatura, que nunca sería definitiva, sino alguna disposición acerca de los sectores, actividades o transacciones que estarán excluidas y de aquéllos en los que se iniciarán negociaciones de acuerdo a las diferentes modalidades de liberalización progresiva acordadas. El GATS no debería dar cobertura a protocolos o acuerdos especiales entre países que no tengan carácter multilateral.

En materia de transparencia no debería haber disposiciones que obliguen a la consulta previa de las partes que introduzcan nuevas regulaciones, salvo cuando éstas supongan modificaciones a lo convenido en el acuerdo. Por su parte, los mecanismos para facilitar la información deberían ser muy simples y no obligar a los gobiernos a mantener costosas organizaciones. Además, habría que identificar los procedimientos para extender la obligación gubernamental de la transparencia a los proveedores de servicios, especialmente a las corporaciones transnacionales.

Las modalidades de la liberalización progresiva son, en cierto modo, el núcleo del acuerdo y deberían dar lugar al funcionamiento del "acuerdo sobre objetivos" como un proceso flexible, gradual y convergente a largo plazo, que permita ritmos diferentes adecuados a las características de los sectores y de los países. Básicamente, podrían consistir en algunas exclusiones temporales de sectores, actividades o transacciones; en un acuerdo para iniciar negociaciones multilaterales sobre otro grupo de sectores, actividades o transacciones; y, para el resto, en un sistema de intercambio bilateral o plurilateral de requerimientos y ofertas sometido al principio de nación más favorecida. El funcionamiento de este mecanismo daría lugar a listados positivos de concesiones nacionales consolidadas, materializando los avances de la liberalización progresiva. A su vez, ésta debería estar orientada por algunos principios reguladores básicos que promuevan el desarrollo de los países en desarrollo.

El principio de trato nacional a los proveedores y servicios extranjeros debe ser entendido como un objetivo de largo plazo que se va generalizando a medida que se liberaliza progresivamente el acceso.

Del mismo modo, el principio de nación más favorecida (o de no discriminación) también debería entenderse e implementarse como un objetivo de largo plazo que se va cumpliendo gradualmente con la liberalización progresiva del acceso. Sin embargo, deberían contemplarse como excepción a los acuerdos de integración económica regional que promueven los países en desarrollo y a los acuerdos de comercio preferencial entre ellos.

En cuanto a las condiciones de acceso a los mercados cuya liberalización progresiva forma parte de la negociación, los países en desarrollo deberían contar con alguna forma de protección, tanto en la forma de un arancel como de restricciones al número de proveedores extranjeros o a las modalidades de prestación, de modo que sean compatibles con sus objetivos de desarrollo y compensen su menor capacidad tecnológica y financiera.

Para consolidar la acordada definición conceptual de la participación creciente de los países en desarrollo, el GATS debería identificar los procedimientos concretos a través de los cuales estos países pueden promover

la oferta interna de servicios y sus exportaciones, tener acceso preferencial a los países industrializados y constituir mercados regionales, de modo que puedan ponerse en práctica de manera específica a lo largo de las negociaciones ulteriores a la conclusión de la Ronda.

En materia de salvaguardias y excepciones debería primar un criterio de homogeneidad con el comercio de bienes aunque atendiendo a las particularidades del heterogéneo universo de servicios. En este sentido, deberá haber salvaguardias respecto de las prácticas comerciales de las corporaciones transnacionales proveedoras de servicios y excepciones relativas a los objetivos de política nacional de los países en desarrollo, sobre todo en cuestiones culturales, de desarrollo tecnológico y de nuevos servicios.

El reconocimiento del derecho especial de los países en desarrollo para establecer nuevas reglamentaciones debería expresarse en una fórmula que no deje lugar a dudas sobre su aplicabilidad en los casos concretos.

La estrategia negociadora de América Latina debe tener especialmente en cuenta el hecho de que en esta negociación el conflicto de intereses norte-sur se diluye parcialmente. La amplitud del universo de servicios hace aflorar la diversidad de intereses comerciales entre los países industrializados, de modo que los países en desarrollo pueden encontrar algún apoyo parcial o circunstancial en países del norte con menor potencial económico relativo. Asimismo, países en desarrollo de otros continentes pueden muy bien compartir estas posiciones, incluso han hecho expresiones de sentido semejante. De tal forma, la necesidad de los países industrializados de legitimar el ejercicio de su mayor poder relativo y la vulnerabilidad externa de los países en desarrollo juegan de un modo singular que debe ser apropiadamente evaluado en cada instancia de la negociación.

Sin embargo, el tiempo disponible es muy corto para la profundidad y complejidad de tareas que América Latina debería llevar adelante con vistas al fortalecimiento de su posición negociadora en el grupo de servicios. Incluso, la prolongada crisis en que están inmersos da indicaciones de la probabilidad de que no todos los países de América Latina puedan promover estas posiciones con la necesaria firmeza y homogeneidad. Además, tampoco es

homogéneo el previsible impacto de la liberalización del comercio de servicios sobre la economía de cada país. De todos modos, si bien la vulnerabilidad de estos países es importante, en materia de intercambio de concesiones deberían tratar de mantener la independencia de la negociación sobre servicios respecto del resto de la Ronda Uruguay.

**VI. PROMOCION DEL DESARROLLO Y CRITERIO DE GLOBALIDAD:
¿BASES PARA UNA ESTRATEGIA COMUN?**

En los capítulos precedentes se plantean las cuestiones referentes a los tres temas nuevos de la Ronda Uruguay con un enfoque centrado en el desarrollo, con el objeto de formular las posiciones que deberían sustentar los países latinoamericanos para preservar y promover sus procesos de desarrollo, formulación que en buena parte se hace como respuesta a los planteamientos de los países industrializados. El énfasis en el desarrollo procura colocar la atención sobre las consideraciones y efectos de mediano y largo plazo, suministrando elementos que permitan a los gobiernos sustraerse a la explicable inclinación a evaluar las alternativas de la negociación en términos de las tribulaciones de corto plazo que los han agobiado cotidianamente en el difícil decenio de los ochenta.

Los temas nuevos de la Ronda Uruguay tratan de cuestiones que no son prioritarias para los países en desarrollo, pero que están en el núcleo de la estrategia con que los países industrializados procuran encontrar una salida a la larga fase depresiva de la economía mundial. Esta estrategia se apoya en una expansión de la frontera productiva a través de algunos fenómenos globales propios de la evolución del capitalismo, postergando el crecimiento de los países en desarrollo a un segundo plano del escenario previsto. Esto supone una confrontación de intereses comerciales concretos entre el norte y el sur que se desenvolverá en el marco de necesidades institucionales recíprocas: la de los países industrializados de legitimizar internacionalmente su estrategia, y la de los países en desarrollo de mantenerse al abrigo de normas multilaterales de aplicación obligatoria. En esta situación, la relación de fuerzas económicas internacionales determina en los países en desarrollo una predisposición negociadora permanente que les permita tratar de construirse una presencia con identidad propia en el marco de normas multilaterales, frente al riesgo de que éstas reproduzcan condiciones similares a las de la coacción y retorsión bilateral. En resumen, no se trata de marchar a contracorriente de una fuerza más poderosa sino de no dejarse arrastrar por ella.

En la práctica, la posición negociadora debería consistir en moderar la confrontación mediante la proposición de fórmulas prácticas y técnicamente bien fundadas que preserven efectivamente el interés de los países de América Latina; en otras palabras, pasar de la expresión declarativa a la materialización del trato diferencial y más favorable en cada tema y etapa de la negociación. En esos términos, también habría que reafirmar el mantenimiento de la excepción a los acuerdos de integración económica pues ellos brindan la posibilidad de que la necesaria reconversión productiva de los países de América Latina pueda apoyarse y potenciarse en un mercado ampliado mediante emprendimientos regionales en la infraestructura de servicios. Mediante esta línea general, con prudencia, firmeza e idoneidad en el sostenimiento de las posiciones concretas, se puede tratar de llevar la negociación al plano de la razonabilidad, explotando la necesidad de legitimación de los países industrializados al ponerlos en evidencia cuando presionan con posiciones irrazonables o basadas en su poder relativo. Habida cuenta de la importancia que los temas nuevos tienen para los países industrializados, las posiciones latinoamericanas sugeridas para cada uno de ellos constituyen un desafío para quienes deban llevarlas adelante. Sin embargo, tanto mayor y mejor será el resultado obtenido cuanto más prudencia, firmeza e idoneidad se ponga en su sostenimiento. Claro está, también, que llevar adelante una estrategia negociadora general como la sugerida, requiere de los países de América Latina un serio esfuerzo analítico y político: debieran definirse las estrategias nacionales de desarrollo, concertar los objetivos y acciones comunes y potenciarlos con proyectos regionales, en condiciones de una estrecha y cotidiana comunicación entre los gobiernos.

Ahora bien, pese a que se ha sugerido que los temas nuevos —especialmente servicios— se mantengan independientes del resto de la Ronda Uruguay, de hecho existe una interrelación estrecha en la marcha de la negociación de todos y cada uno de los grupos: el intercambio de concesiones puede ser más factible —aunque no necesariamente más equitativo— si no se lo limita al interior de cada grupo de negociación. En este sentido, es importante tener en cuenta que en los temas clásicos —especialmente

agricultura, textiles y productos tropicales-- los países industrializados deben dismantelar restricciones no arancelarias y subsidios, muchos de los cuales están en abierta violación de las normas y principios del GATT, afectando intereses de los países en desarrollo. A su vez, en los temas nuevos, los países industrializados persiguen objetivos que no hacen sino reforzar su posición dominante en la producción y el comercio. En otras palabras, la liberalización en los temas clásicos es más una obligación que una concesión de los países industrializados, mientras que en los temas nuevos las concesiones correrían por cuenta de los países en desarrollo. El balance de la negociación, entonces, no debiera consistir en un intercambio de concesiones entre temas clásicos y nuevos. Incluso, el mandato negociador de Punta del Este sostiene que se "deberá propugnar el equilibrio de las concesiones dentro de los grandes sectores y temas comerciales que se negocien", y que "los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o a eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio" [MIN.DEC/Parte I-B, iii) y v)].

De ahí que los avances en los temas nuevos no debieran tener un ritmo e intensidad mayores que los de los temas clásicos. Por ejemplo, si como es previsible, en temas clásicos como la agricultura y los textiles el ritmo, intensidad y amplitud de la liberación se acomodará al que determinen las posibilidades y necesidades de los principales socios comerciales --Estados Unidos y la CEE--, no habría razones para que los países en desarrollo hagan mayores concesiones en los temas nuevos que las dictadas por una prudente y firme aplicación del criterio de globalidad.

Esta estrategia negociadora global en la que se apoyan las posiciones sugeridas para los tres temas nuevos, parece razonable para la preservación de la posibilidad de promover el proceso de desarrollo desde los propios países de América Latina. Sin embargo, no son pocos los obstáculos que deberá

enfrentar su puesta en práctica. Entre ellos se ha mencionado a la diversidad de intereses comerciales de los países, al agravamiento del estrangulamiento externo, a la larga crisis que vienen soportando y al peso desproporcionado de los factores coyunturales en las decisiones políticas. También debería incluirse entre tales obstáculos, al enfoque neoliberal que se ha generalizado en el tratamiento de la situación económica global. Por ejemplo, varios países en desarrollo ya han acomodado sus legislaciones sobre inversiones extranjeras y propiedad intelectual de acuerdo con las presiones de los países industrializados, están en camino de hacerlo o se han expresado favorablemente respecto de una mayor protección de los derechos de propiedad intelectual. Por su parte, la enajenación de grandes empresas estatales de servicios públicos limitará las posibilidades de emprendimientos regionales en esas áreas, o las transferirán a las corporaciones transnacionales. Es decir, los países en desarrollo y en particular los de América Latina presentan una acentuada vulnerabilidad en su relacionamiento externo. Así, la precisa evaluación de las propias debilidades también debería ser un elemento importante de la estrategia negociadora.

No obstante, la estrategia sugerida mantiene su razonabilidad independientemente del resultado final de la negociación. Las posiciones expuestas para los tres temas nuevos están bien fundamentadas en los intereses propios, buscan un equilibrio de intereses en lugar de una confrontación, y colocan a los países industrializados en la incómoda posición de estar a la defensiva con argumentaciones y reclamos desproporcionados. Así, dichas posiciones latinoamericanas tienden a maximizar las concesiones a obtener del más fuerte, en un contexto en que éste debe legitimar su poder relativo por la vía del consenso. Es así como la presencia en el GATT de los países latinoamericanos con una identidad propia será una función de los resultados que se obtengan de la negociación y, como ya se ha expresado, esos resultados serán tanto mayores y mejores cuanto más prudencia, firmeza e idoneidad se ponga en respaldo de la estrategia negociadora y sus respectivas posiciones.

Como en este enfoque de la Ronda Uruguay de lo que se trata es de su contribución a la promoción del desarrollo, la estrategia negociadora, las

posiciones en los tres temas nuevos y los resultados de la negociación no tienen autonomía. En efecto, la mejor posición negociadora de los países de América Latina no es suficiente para promover la necesaria competitividad que modifique sus modalidades de inserción en la economía mundial. Para ello, también se requiere la promoción de una identidad nacional y regional propia, trabajando con originalidad y tesón sobre la articulación equitativa de las respectivas sociedades, sobre los patrones de vida habitualmente imitativos, y sobre las estructuras de la producción que debieran mantener un esfuerzo sostenido de incorporación de innovaciones técnicas y de aumento de la productividad. Pero, cabe puntualizarlo, tamaño esfuerzo negociador y de reconversión económica no alcanzará su significación plena si no se producen cambios sustanciales y concordantes en los sistemas monetario, financiero y de cooperación internacional, cuyo funcionamiento no ha estado contribuyendo en la medida necesaria a la superación de los estrangulamientos externos de los países en desarrollo.

BIBLIOGRAFIA

Capítulo II

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay, (MIN.DEC), 20 de septiembre de 1986.

_____, Balance a mitad de periodo. Acuerdo final, (MIN.TN/11/Rev.1), 8 de abril de 1989.

Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR); Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos de América, Programa Nacional de Política Comercial, enviado al Congreso de Estados Unidos, marzo de 1989.

Capítulo III

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Comunicación de Japón (MIN.GNG/NG11/W/17 Add.1), 23 de septiembre de 1988.

_____, Comunicación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (MIN.GNG.NG11/W/32), 30 de mayo de 1989a.

_____, Cuadros sinópticos de las normas internacionales vigentes y de las normas y principios propuestos (MIN.GNG/NG11/W/32), 2 de junio de 1989b.

_____, Synoptic table setting out proposals on enforcement and corresponding provisions of existing international treaties, (MIN.GNG/NG11/W/33), 7 de junio de 1989c.

_____, Convenciones Internacionales en materia de propiedad intelectual y países que son parte en ellas, (MIN.GNG/GN11/W/13 Rev.1), 19 de junio de 1989d.

_____, Comunicación de la India (MIN.GNG/NG11/W/37), 10 de julio de 1989e.

_____, Comunicación de Suiza (MIN.GNG/NG11/W/38), 11 de julio de 1989f.

- _____, Comunicación de la India (MIN.GNG/NG11/W/39), 5 de septiembre de 1989g.
- _____, Comunicación de la India (MIN.GNG/NG11/W/40), 5 de septiembre de 1989h.
- _____, Comunicación de Canadá (MIN.GNG/NG11/W/42), 5 de septiembre de 1989i.
- _____, Comunicación del Japón (MIN.GNG/NG11/W/43), 12 de septiembre de 1989j.
- _____, Comunicación de Estados Unidos (MIN.GNG/GN11/W/14 Rev.1), 17 de octubre de 1989k.
- _____, Comunicación del Japón (MIN.GNG/GN11/W/43 Add.1) 30 de octubre de 1989l.
- _____, Comunicación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (MIN.GNG/NG11/W/49) 14 de noviembre de 1989m.
- CORREA, Carlos M., Propiedad intelectual, innovación tecnológica y comercio internacional (DI/04/88), Centro de Economía Internacional, Buenos Aires.
- FAJNZYLBER, Fernando, Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío" (Cuadernos de la CEPAL No.60), Santiago de Chile, enero de 1989.
- Organización Mundial para Propiedad Intelectual (OMPI) (MIN.GNG.NG11/W/24 Rev.1), Existencia, alcance y forma de las normas y los criterios internacional y generalmente aceptados y aplicados para la protección de la propiedad intelectual, 15 de septiembre de 1988.
- _____, Basic Principles of the Main Multilateral Treaties in the Field of Intellectual Property (MIN.GNG/NG11/W/34), 16 de junio de 1989.
- PATEL, Surendra J., Los derechos de propiedad intelectual en la Ronda Uruguay, Comercio Exterior, México, abril de 1989.

Capítulo IV

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Comunicación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (MIN.GNG/NG12/W/10), 24 de mayo de 1988.

_____, Comunicación de Estados Unidos. Estructura para la negociación de un acuerdo global (MIN.GNG/NG12/W/15), 7 de julio de 1989a.

_____, Comunicación de Suiza (MIN.GNG/NG12/W/16), 7 de julio de 1989b.

_____, Comunicación de la India (MIN.GNG/NG12/W/18), 11 de septiembre de 1989c.

_____, Comunicación del Japón. Enfoque para el establecimiento de disciplinas en la esfera de las TRIMs (MIN.GNG/NG12/W/20), 13 de septiembre de 1989d.

LIBANO, Oscar, Las medidas sobre inversiones relacionadas con el comercio en el GATT (CEPAL, IC/R.711), Santiago de Chile, 18 de noviembre de 1988.

Naciones Unidas, Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial. Tendencias y perspectivas, Nueva York, 1988.

Organization for Economic Co-operation and Development, Controls and Impediments Affecting Inward Direct Investment in OECD Member Countries, Paris, 1987.

Capítulo V

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay (MIN.DEC), 20 de septiembre de 1986.

_____, Comunicación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (MIN.GNS/W/29), 10 de diciembre de 1987.

_____, Comunicación de Argentina (MIN.GNS/W/33), 22 de marzo de 1988.

- _____, Glosario de términos y expresiones. Inventario de los conceptos y cuestiones de estudio (MIN.GNS/W/43/Rev.2), 25 de octubre de 1988.
- _____, Balance a mitad del período. Acuerdo final de Ministros en Ginebra (MIN.TNC/11/Rev.1) 8 de abril de 1989a.
- _____, Listado de referencia (MIN.GNS/W/50), 13 de abril de 1989b.
- _____, Comercio de servicios de telecomunicaciones (MIN.GNS/W/52), 19 de mayo de 1989c.
- _____, Servicios de construcción e ingeniería (MIN.GNS/W/53), 23 de mayo de 1989d.
- _____, Comunicación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (sectores de interés) (MIN.GNS/W/56), 25 de mayo de 1989e.
- _____, Comunicación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (transparencia) (MIN.GNS/W/65), 25 de mayo de 1989f.
- _____, El comercio de servicios de transporte (MIN.GNS/W/60), 4 de julio de 1989g.
- _____, El comercio de servicios de turismo (MIN.GNS/W/61), 4 de julio de 1989h.
- _____, Comunicación de Canadá (MIN.GNS/W/63), 14 de julio de 1989i.
- _____, Comunicación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (liberalización progresiva) (MIN.GNS/W/66), 20 de julio de 1989j.
- _____, El comercio de servicios profesionales (MIN.GNS/W/67), 28 de agosto de 1989k.
- _____, El comercio de servicios financieros (MIN.GNS/W/68), 4 de septiembre de 1989l.
- _____, Comunicación de Suiza (MIN.GNS/W/69), 18 de septiembre de 1989m.
- _____, Comunicación de Nueva Zelanda (MIN.GNS/W/72), 20 de septiembre de 1989n.

_____, Comunicación de Estados Unidos (MIN.GNS/W/75), 17 de octubre de 1989o.

_____, Comunicación de Singapur (MIN.GNS/W/78), 18 de octubre de 1989p.

_____, Comunicación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (definición) (MIN.GNS/W/76), 19 de octubre de 1989q.

_____, Comunicación de Austria (MIN.GNS/W/79), 24 de octubre de 1989r.

CEPAL/UNCTAD/SELA, Notas sobre los elementos de un marco multilateral para el comercio de servicios, Caracas, 26 de octubre de 1989, 7 de noviembre de 1989.

PRIETO, Francisco J., El nuevo papel de los servicios en la economía latinoamericana y del Caribe (CEPAL, LC/R.722), Santiago de Chile, 7 de junio de 1989.

Cuadro Anexo 1

**AMERICA LATINA Y EL CARIBE Y OCDE: ESTADOS MIEMBROS DE LA
OMPI Y DE OTROS TRATADOS RELATIVOS A LA PROTECCION
DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**

Tratados o Convenios	Estados Miembros		
	América Latina	OCDE	Total
Convenio que establece la OMPI -Organización Mundial de la Pro- piedad Intelectual- (1977, modi- ficada 1979)	23	24	123
<u>Propiedad intelectual</u>			
1. Convenio de Paris para la Protección de la Propiedad Intelectual (OMPI) (1883, rev.1900, 1911, 1925, 1934, 1958 y 1967; modif. 1979)	11	24	100
2. Arreglo de Madrid relativo a la Represión de las Indica- ciones de Procedencia Fal- sas o Engañosas en los Pro- ductos (OMPI) (1891, rev.1911 1925, 1934 y 1958; Acta Adi- cional: 1967)	3	10	32
3. Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denomi- naciones de Origen y su Re- gistro Internacional (OMPI) (1958, rev.1967, modif.1979)	3	3	16
4. Tratado de Nairobi sobre la Protección del Símbolo Olím- pico (OMPI) (1981)	10	2	32

Tratados o Convenios	Estados Miembros		
	América Latina	OCDE	Total
5. Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV) (1961, rev.1972 y 1978)	—	14	17
<u>Derechos de autor</u>			
6. Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (OMPI) (1886, completado en 1896, rev.1908, compl.1914, rev. 1928, 1948, 1967 y 1971 y modif.1979)	14	24	83
7. Convención Universal sobre Derechos de Autor (UNESCO) (1952, rev.1971)	20	23	82
<u>Derechos conexos</u>			
8. Convención de Roma sobre la Protección de los Artistas, Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión (OIT, UNESCO, OMPI) (1961)	14	11	32
9. Convenio de Ginebra para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción no Autorizada (OMPI, OIT, UNESCO) (1971)	15	14	43
10. Convenio de Bruselas sobre la Distribución de Señales Portadoras de Fonogramas Transmitidas por Satélite (OMPI) (1974)	4	4	12

Tratados o Convenios	Estados Miembros		
	América Latina	OCDE	Total
11. Tratado sobre la Protección de la Propiedad Intelectual respecto de los circuitos integrados (OMPI) (mayo 1989). Aún no entró en vigor			
<u>Otros relativos a la propiedad intelectual</u>			
12. Tratado de Cooperación en Materia de Patentes -PCT- (OMPI) (1977; modif. 1979 y 1984)	2	16	42
13. Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los Fines del Procedimiento en Materia de Patentes (OMPI) (1977, corregido 1980)	—	16	22
14. Arreglo de Madrid relativo al registro Internacional de Marcas (OMPI) (1891, rev. 1900, 1911, 1925, 1934, 1957 y 1967; modif. 1979)	—	10	27
15. Tratado relativo al Registro de Marcas -TRT- (OMPI) (1973; modif. 1980)	—	—	5
16. Arreglo de La Haya relativo al Depósito Internacional de los Dibujos y Modelos Industriales (OMPI) (1925, rev. 1934 y 1960; completado 1961, 1967, 1975; modif. 1979)	1	7	21

Tratados o Convenios	Estados Miembros		
	América Latina	OCDE	Total
17. Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes -IPC- (OMPI) (1971, modif. 1979)	2	19	27
18. Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas (OMPI) (1957, revisado 1967 y 1977; modif. 1979)	2	18	33
19. Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales (OMPI) (1968, modif. 1979)	—	10	15
20. Acuerdo de Viena que establece una Clasificación Internacional de los Elementos Figurativos de las Marcas (OMPI) (1973)	—	4	5
TOTAL DE ESTADOS CONSIDERADOS (incluido Hong-Kong)	29	29	146

Fuente: GATT, MIN.GNG/NGL1/W/13 Rev.1. Nota de la Secretaría.

Nota: Los primeros 11 tratados o convenios prevén la protección esencial de los derechos de propiedad intelectual. En cambio los nueve últimos facilitan la protección de la propiedad industrial o establecen clasificaciones internacionales. Además, debe mencionarse que se encuentran en vigor 21 tratados de alcance regional, de los cuales siete incluyen países de América Latina.