

LA RONDA URUGUAY Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Vicente ORTS
Celestino SUÁREZ

I. INTRODUCCIÓN

LA Ronda Uruguay, última de las celebradas en el marco del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), ha significado un avance sustancial en la liberalización de las transacciones desde una perspectiva multilateral.

A lo largo de las dos últimas décadas, la aparición o consolidación de múltiples experiencias regionales de integración ha supuesto un cierto cuestionamiento de la validez del enfoque multilateral para lograr una paulatina y sólida reducción de las barreras al comercio internacional.

Las mismas dificultades por las que han pasado las largas negociaciones de la Ronda Uruguay, en los casi dos lustros de duración de ésta, constituyen una muestra evidente de las limitaciones con que se han encontrado los procedimientos multilaterales en su objetivo de lograr mayores cotas de liberalización comercial.

Sin embargo, es difícil entender el proceso de globalización que ha venido experimentando la economía mundial, en su vertiente real, si no consideramos los importantes avances liberalizadores que, regularmente desde los años cuarenta, se han producido bajo los auspicios del GATT. La intensificación de las reducciones en los niveles de protección a partir de la Ronda Kennedy y la ampliación del ámbito de negociación que se introdujo en la de Tokio representan los antecedentes más sólidos sobre los que se

ha fundamentado, por los defensores del multilateralismo, la necesidad de que se siguiera avanzando por este camino.

Hay que decir, en cualquier caso, que la Ronda Uruguay se ha convertido en algo más que un eslabón añadido a la sucesión de negociaciones realizadas desde hace más de cuarenta años. Uno de los acuerdos que ha propiciado, el de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), representa una regeneración del marco institucional que ampara dichas negociaciones multilaterales. En este sentido, las consecuencias que se derivan de esta última ronda rebasan el propio ámbito de los intercambios comerciales, y se constituyen como elementos articuladores de un proceso más profundo que está configurando las bases de las futuras relaciones económicas internacionales.

En los apartados que siguen, se hace un repaso de los acontecimientos más relevantes que han marcado el proceso de negociación multilateral durante los últimos años, así como una evaluación de los acuerdos alcanzados, los cambios introducidos en el sistema y los retos pendientes, que posiblemente marcarán en buena parte la evolución futura de la economía mundial.

II. EL PAPEL DEL GATT COMO INSTRUMENTO DE LIBERALIZACIÓN MULTILATERAL DEL COMERCIO

1. Antecedentes y principios básicos de funcionamiento

Con el fin de la segunda guerra mundial, y todavía reciente el fuerte deterioro que habían experimentado las relaciones económicas internacionales a lo largo del período de entreguerras, los países aliados (con Estados Unidos a la cabeza) asumieron la responsabilidad de recomponer los elementos básicos de una disciplina económica mundial, tanto en el ámbito comercial como en el monetario.

Mientras que de la Conferencia de Bretton Woods, celebrada en 1944, surgió buena parte del entramado institucional que constituiría el denominado Sistema Monetario Internacional de la posguerra, básicamente con la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), en el frente comercial la propuesta de crear una Organización Internacional del Comercio (OIC) no llegó a hacerse realidad, constituyendo, en cierto grado, una iniciativa fracasada.

Efectivamente, a pesar de que los primeros contactos, en el marco de una reducción arancelaria que se concretaría en un acuerdo general sobre aranceles y comercio (iniciador de lo que desde entonces conocemos como GATT), parecía que tendrían su culminación en el establecimiento de un organismo estable, los desacuerdos entre EE.UU. y el Reino Unido, en el seno de la Conferencia de La Habana (1947-48), sobre la potestad disciplinadora

de la OIC motivó que el Senado norteamericano nunca llegara a ratificar la adhesión de este país a la carta fundacional, con lo que, de hecho, EE.UU. bloqueaba el nacimiento de la institución.

A partir de ese momento, y asumiendo muchos de los principios que hubiera seguido la OIC, pero configurando un proyecto claramente menos ambicioso en su objetivo de ser el guardián de la disciplina comercial internacional, el GATT pasó a convertirse en un marco estable donde los países contratantes de los acuerdos multilaterales pudieran encontrar unas bases genéricamente aceptadas de negociación, y que, a su vez, serviría para dirimir potenciales conflictos en la interpretación de dichos acuerdos.

Los principios básicos por los que se ha regido el GATT han tenido como objetivo central la consecución de un comercio internacional más libre, a través de la negociación multilateral y el respeto de los acuerdos alcanzados.

Sin duda, el principio de no discriminación, articulado a través de la cláusula de nación más favorecida (NMF), constituye el eje central que asegura la multilateralización de las concesiones y contraprestaciones en que se concreta cualquier negociación.

La reciprocidad de las concesiones mutuas, aunque menos contundentemente definida, ha supuesto también un criterio común de actuación por los países contratantes.

Desde una perspectiva más instrumental, la transparencia de las políticas comerciales que puedan aplicarse hace referencia a la prohibición de determinados mecanismos de protección (fundamentalmente, restricciones cuantitativas) frente a los tradicionales aranceles, en función de la opacidad que las limitacio-

nes cuantitativas introducen en la evaluación de sus efectos sobre el mercado protegido, tanto en el volumen final de importaciones como en los incrementos de precios que se produzcan.

La aceptación de determinados principios ha requerido, a su vez, la regulación de excepciones a los mismos, al objeto de que pudieran hacerse realmente efectivos.

De este modo, la existencia de problemas en los pagos internacionales, tanto en los casos de países desarrollados como entre los más atrasados, aunque bajo condiciones diferentes, permite la aplicación de restricciones cuantitativas al comercio.

Los acuerdos regionales de libre comercio o unión aduanera constituyen, asimismo, una excepción evidente a la aplicación de la cláusula de nación más favorecida (1). Por otro lado, las preferencias concedidas antes de la firma del GATT fueron reconocidas también como excepción a la cláusula de NMF, y desde entonces el GATT no ha puesto objeciones a tratamientos preferenciales que representaran ventajas desde los países desarrollados hacia los menos desarrollados (Lomé, SPG, etcétera).

En sectores específicos, como los textiles (a través del Acuerdo Multi Fibras de 1974), la agricultura (con mecanismos ajenos a la disciplina del GATT), o los servicios (prácticamente ausentes de las negociaciones multilaterales hasta la última Ronda), la aplicación de los principios generales del GATT ha mostrado una laxitud que tiene mucho que ver con los intereses particulares de los países más desarrollados. A través de acuerdos o exclusiones, se han mantenido fuera de los procesos de liberalización parcelas importantes del comercio

mundial como las que se acaban de citar, si bien es cierto que la Ronda Uruguay ha significado, en este sentido, la apertura de negociaciones sobre la práctica totalidad de las múltiples facetas que configuran ese comercio mundial.

2. Evolución del GATT: etapas en el proceso de liberalización del comercio

Casi medio siglo después de las primeras negociaciones llevadas a cabo en el marco del GATT, puede concluirse bastante inequívocamente que este largo período de liberalización comercial no ha sido homogéneo ni en los procedimientos de trabajo ni en los logros conseguidos, y por ello se identifican, hasta el inicio de la última ronda, tres etapas claramente diferentes, en las que, fundamentalmente, el método para negociar las reducciones arancelarias se ha configurado como elemento delimitador clave.

a) Del inicio a la Ronda Dillon (1961)

Se desarrollaron cinco rondas negociadoras en las que, tras un comienzo, en 1947, marcado por las fuertes reducciones arancelarias ofrecidas por EE.UU., se ralentizó el proceso liberalizador; entre otras razones, por la creación de la Comunidad Económica Europea. El método de negociación utilizado en este período, basado en la oferta-contrato, producto por producto, y a nivel bilateral, hizo especialmente ardua la consecución de los necesarios acuerdos.

b) La Ronda Kennedy (1964-1967)

El mayor margen de negociación concedido por el Congreso

norteamericano al gobierno de ese país, a través de la llamada Ley de Expansión Comercial (1962), permitió a la Administración estadounidense iniciar las negociaciones de la Ronda Kennedy con una oferta de elevadas reducciones arancelarias. La adopción de una nueva fórmula de trabajo, basada en una reducción lineal de partida de los aranceles para, posteriormente, negociar las excepciones a dichas rebajas, supuso un empuje al proceso de desmantelamiento arancelario. De hecho, la reducción arancelaria por parte de los países desarrollados se estima que se situó en torno al 38 por 100 de media, afectando a las tres cuartas partes del comercio mundial. No obstante, hay que matizar que la mayor parte de la negociación afectó a los productos manufacturados, y aunque aparecen sobre la mesa de la conferencia (por primera vez) los bienes agrícolas, así como la existencia de otras barreras de carácter no arancelario, sobre estos temas no se alcanzó, en la práctica, acuerdo alguno.

c) *La Ronda Tokio (1973-1979)*

Los años que marcan el inicio y la conclusión de la séptima ronda negociadora del GATT son definitorios de la situación generalizada de crisis por la que pasaba en aquellos momentos la economía mundial. El cambio cualitativo que se había esbozado en la Ronda Kennedy, en cuanto al objeto fundamental de negociación, se consolida en esta ronda, donde los mayores esfuerzos se centran en las barreras no arancelarias. Hay que tener en cuenta, en este sentido, que las importantes reducciones en los aranceles que ya se habían producido en rondas anteriores relativizaban cualquier avance que se lograra en ese campo.

La Ronda Tokio se alargó no sólo por las propias dificultades

de la negociación, sino porque con ella se abre una nueva etapa en las relaciones comerciales entre países firmantes del GATT, yendo más allá de la «simple» reducción arancelaria y revisando, prácticamente, el conjunto del marco regulador del comercio internacional.

La Ronda Tokio se cerró, seis años después de iniciarse, con acuerdos sobre aspectos nuevos en el GATT (subsidios, *antidumping*, estándares técnicos, etc.) que, sin embargo, siguieron sin integrarse en el Acuerdo General. Bajo la fórmula jurídica de códigos suplementarios al GATT, los países contratantes han sido libres de aceptarlos o no, y mientras los países desarrollados mayoritariamente lo han hecho, los países en vías de desarrollo han mantenido una posición menos decidida (2).

III. LA RONDA URUGUAY (1986-1993). PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y ACUERDOS BÁSICOS DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

En relación con décadas anteriores, la de los años ochenta ha estado caracterizada, en su primera mitad, por una recesión económica generalizada, así como por la articulación de tres grandes bloques comerciales a escala mundial: Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón. Este escenario ha marcado profundamente tanto los orígenes como las negociaciones de la Ronda Uruguay y, por supuesto, los resultados finales cuando ésta concluyó en 1993.

Dejamos para el siguiente apartado un análisis más detallado de lo que significa, desde una perspectiva económica, el relevante cambio institucional que su-

pone la creación de la OMC. Sin embargo, la Ronda Uruguay, la más amplia de las negociadas hasta hoy, abarca otros muchos temas que merecen siquiera una evaluación resumida. En cualquier caso, los antecedentes inmediatos que definen el período entre-rondas configuran, a su vez, algunos de los elementos explicativos del proceso negociador y de la dinámica de los acuerdos logrados durante los últimos años (3).

La interpretación de los resultados alcanzados en los diferentes apartados de negociación requiere conocer, aunque sea con carácter indicativo, cuáles eran las «posiciones de partida» de los principales participantes en la Ronda. En el cuadro n.º 1, y de forma muy resumida, se plantea dicha situación, observándose con claridad la confrontación que, en el ámbito de la negociación agrícola, aparece, desde el primer momento, entre EE.UU. y la Unión Europea.

En cualquier caso, no podemos olvidar que es en esta Ronda cuando el GATT introduce por primera vez los temas agrícolas, sometiéndolos de forma general a sus reglas básicas de negociación. Así, se han tenido que transformar en aranceles los mecanismos de protección utilizados hasta ahora en el sector (fundamentalmente cuotas), dado que no cumplían los principios básicos del GATT.

Hasta el último momento, el tema agrícola supuso un freno al cierre de la Ronda, y ha sido la propia reforma de la política agrícola comunitaria (PAC) la que, abandonando la insistencia europea en el mantenimiento de los subsidios a la exportación, ha permitido un acercamiento suficiente para llegar a un acuerdo final. Sin entrar en los detalles de las concesiones realizadas por

CUADRO N.º 1

RONDA URUGUAY: POSICIÓN NEGOCIADORA DE LOS PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES MÁS RELEVANTES

PAÍS O PAÍSES	Objetivos que persiguen	Disposición a conceder
Estados Unidos	Liberalización agrícola (cereales), de la propiedad intelectual, de los servicios, y en las inversiones.	Liberalización del sector textil, y en la agricultura (no cereales).
Unión Europea	Liberalización de la propiedad intelectual, y de las inversiones.	Liberalización agrícola y del sector textil.
Japón	Impedir nuevas medidas de protección; liberalización de la propiedad intelectual y de las inversiones.	Liberalización agrícola.
Países en desarrollo	Liberalización de la agricultura, de los textiles, y una mayor disciplina sobre las medidas de salvaguardia.	Liberalización de los servicios, de la propiedad intelectual y de las inversiones.

Fuente: CLINE (1995), pág. 2.

las diversas partes, es importante destacar que se ha superado la mera inclusión de los productos agrícolas (4). Se ha llegado a reducciones concretas de las barreras, y con ello se han alcanzado objetivos específicos de liberalización. Quizás haya que mostrar cautela en relación con algunos de los procedimientos acordados, como es el caso de la «arancelización» de las barreras no arancelarias previamente existentes. En este sentido, algunos autores, como Sanderson (1994), muestran su reserva, y temen que dicha conversión de mecanismos de protección pueda implicar un alza del nivel de protección respecto de la equivalencia arancelaria original. Aún así, resulta evidente que las propias negociaciones multilaterales han propiciado, cuando no forzado, reformas que, globalmente consideradas, representan un movimiento inequívoco hacia una mayor liberalización del comercio mundial de productos agrícolas.

En el ámbito del comercio de productos textiles, por otro lado, la contribución más relevante de

la Ronda Uruguay ha sido el compromiso de eliminar el actual sistema de cuotas (AMF) para finales de la década. El acuerdo alcanzado posibilita la introducción de elementos de reciprocidad cuando termine el período de desmantelamiento de las restricciones cuantitativas que constituyen, hasta el momento, el mecanismo de protección básico de los países desarrollados.

Aquí hay que tener en cuenta que las características que definen los dos subsectores, textil y confección, son bastante diferentes. Mientras que la producción textil muestra una gran capacidad para la mecanización y, por tanto, una mayor intensidad en la utilización del capital como factor productivo, la confección, por el contrario, sigue dependiendo del factor trabajo como *input* muy relevante. Esto justifica que, desde una perspectiva de eficiencia global, pueda defenderse la competitividad de algunos países desarrollados en parte de la producción textil. Posiblemente, a lo largo de los próximos años nos encontremos con una es-

tructura geográfica de la producción mundial de productos textiles y de confección ligeramente diferente a la que ha configurado el patrón de especialización y comercio desde la década de los sesenta.

En relación con las barreras no arancelarias (BNA), la Ronda Uruguay ha significado su reducción sustantiva (Low y Yeats, 1995). Junto a los casos de la agricultura y de los textiles, la desaparición gradual de las restricciones voluntarias de exportación (RVE), como uno de los exponentes más claros de las BNA, debe comportar beneficios para los países en desarrollo. No obstante, el reto ahora está en evitar una sustitución de políticas de protección (fundamentalmente en el campo de las salvaguardias y las medidas *antidumping*). En cualquier caso, el movimiento iniciado hacia un mayor control multilateral (las BNA tienen un fuerte componente discriminador) ha sido muy relevante.

Evaluación de los acuerdos de la Ronda Uruguay

A lo largo del período de negociación, han ido apareciendo diferentes evaluaciones económicas de las ganancias que pudieran derivarse de los acuerdos de liberalización alcanzados. La mayor parte de estos análisis se fundamentaban, dado que las negociaciones seguían en marcha, en las previsiones que en cada momento aparecían como más sólidas (5). Una vez concluida la Ronda, pueden sustituirse aquellos escenarios por las más modestas concesiones reflejadas en el Acta Final.

Como ya hemos apuntado en el apartado anterior, las reducciones de las barreras al comercio agrícola y de productos textiles y de confección han sido más limitadas de lo que, en un principio, había constituido la base de negociación. En este sentido, parece adecuado revisar las mediciones anteriores, y lógicamente, frente a unas ganancias en el bienestar global evaluadas en torno al 1-1,5 por 100 del producto na-

cional bruto mundial, las estimaciones realizadas con carácter *ex-post* (Nguyen, Perroni y Wigle, 1995) rebajan estas cifras a menos del 0,5 por 100 (6).

Efectivamente, como muestra el cuadro n.º 2, las ganancias en el bienestar mundial se sitúan ahora, en torno a los 70 millardos de dólares, frente a los más de 250 (en dólares de 1986) que resultaban de las estimaciones de los mismos autores realizadas a principios de los noventa. No se han producido, sin embargo, alteraciones sustanciales en la distribución de las ganancias por áreas geográficas.

Con referencia a la fuente de las mejoras en el bienestar, resulta evidente el dominio de la liberalización agrícola, que explica más de la mitad de las ganancias globales y, junto a los acuerdos sobre textiles y confección (10 millardos de dólares), representan los ámbitos más positivos en cuanto a resultados de la Ronda Uruguay. Aunque los beneficios asociados al comercio de servicios son importantes, tal vez el

aspecto más relevante en este ámbito es el proceso futuro que se abre, y que puede significar avances más concretos en una porción creciente de los intercambios mundiales. En cualquier caso, hay que aceptar estas estimaciones con las reservas con las que la cuantificación de los efectos de algunos de los aspectos del Acuerdo debe ser considerada. Sin duda, el efecto neto sobre el bienestar —al menos a corto plazo— de cuestiones como la reestructuración institucional asociada a la creación de la OMC puede ser más que ambiguo, y lo mismo podría decirse de las negociaciones sobre inversiones extranjeras o propiedad intelectual, en cuanto puedan ser fuente de confrontaciones entre grupos de países.

Frente a la cautela mostrada en trabajos como el citado, los resultados que emanan de trabajos elaborados en el seno del GATT son más optimistas en cuanto a los beneficios que generarán, durante los próximos años, los acuerdos de la Ronda Uruguay. Uno de los más recientes tra-

CUADRO N.º 2

EFFECTOS SOBRE EL BIENESTAR DERIVADOS DE LA RONDA URUGUAY (En millardos de dólares de 1986)

PAÍSES O GRUPOS DE PAÍSES	Agricultura	Textil y confección	Servicios	Otros	Global	Porcentaje PNB mundial
Exportadores agrícolas	1,2	0,9	0,3	0,4	2,8	0,2
Importadores agrícolas	1,5	0,4	0,2	0,2	2,3	0,6
Economías planificadas	0,9	2,4	2,7	4,9	10,9	0,3
Otros países Europa Occidental	1,8	0,3	0,2	0,7	3,0	0,8
EE.UU.	4,1	3,0	0,5	2,0	9,6	0,2
Canadá	0,6	0,2	0,1	0,3	1,2	0,3
Unión Europea	12,7	1,8	1,5	3,0	19,0	0,5
Japón	14,5	-0,2	0,2	3,5	17,8	1,3
Australia y Nueva Zelanda	0,4	0,1	0,1	-	0,6	0,3
Resto del Mundo	-0,6	1,1	0,1	2,1	2,7	0,1
TOTAL MUNDIAL	36,9	10,1	5,9	17,0	69,9	0,4

Fuente: NGUYEN, PERRONI y WIGLE (1995), págs. 28-29.

bajos, en esta línea, es el de Francois, McDonald y Nordström (1994). Los beneficios que obtienen estos autores superan, de forma significativa, la media de las restantes cuantificaciones a las que, hasta el momento, nos hemos referido. Las particularidades del modelo de equilibrio general utilizado hacen interesante un comentario, siquiera breve, sobre el mismo.

Las mayores expectativas de ganancias de bienestar (hasta 510 millardos de dólares de 1990, en la estimación más optimista) obedecen, fundamentalmente, a la consideración de supuestos de competencia imperfecta y economías de escala en aquellos sectores para los que se contaba con evidencia al respecto. Las economías de escala consideradas son tanto internas como externas a la empresa; se tienen también en cuenta las ganancias derivadas de la especialización en etapas intermedias de la producción, así como los efectos a medio plazo derivados del impacto de las medidas comerciales consideradas sobre la dinámica de la renta e inversión.

Como consecuencia de la modelización seguida, se altera la jerarquía de sectores generadores de ganancias, y aparece como fuente primaria de beneficios la eliminación de las barreras no arancelarias para los productos industriales, seguida del desarme agrícola.

En común con otros muchos trabajos se han dejado fuera aspectos como la evaluación de los efectos del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), o de los acuerdos relativos a la propiedad intelectual (TRIP). En relación con estos últimos, no podemos sustraernos a comentar su importante papel en la configuración de relaciones económicas determinantes entre

países con diferente nivel de desarrollo.

En este sentido, el acuerdo relativo a los aspectos del comercio relacionados con los derechos de propiedad intelectual supone, a corto plazo, efectos beneficiosos para los países innovadores y que lideran los procesos de desarrollo tecnológico, así como, a más largo plazo, un incentivo a dedicar recursos a los procesos incontrolados de imitación y transferencia de tecnología. Con este acuerdo, los países más desarrollados han encontrado una contrapartida al desmantelamiento del AMF y de una parte de la protección agrícola. Sin embargo, al incentivo que supone para la innovación la defensa de la propiedad intelectual hay que asociar igualmente un efecto contrapuesto, cual es el mantenimiento del *gap* entre los países innovadores y el resto. Como recoge Krugman (1979) en un sencillo modelo de comercio Norte-Sur, basado en la innovación y transferencia de tecnología, la mayor renta per cápita de los países innovadores es el mejor incentivo a la continua innovación, mientras que la transferencia de tecnología constituye en sí misma un mecanismo de mejora del bienestar mundial, aunque, como es lógico, no necesariamente el de los países innovadores.

IV. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC). CAMBIOS E INNOVACIONES MÁS RELEVANTES EN EL MARCO INSTITUCIONAL DE LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES

1. Contenido, objetivos y principios básicos de la OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC), a diferencia del GATT, tiene un estatuto legal claramente definido, con personalidad jurídica propia y características similares a las de los organismos especializados de las Naciones Unidas. No hay que olvidar que, con el fracaso inicial por la no creación de la OIC, el GATT ha mantenido una posición institucional ambigua en el marco del derecho internacional y, en términos formales, no ha sido más que un tratado multilateral administrado por una comisión interina.

La estructura interna de la OMC, así como los aspectos de contenido puramente jurídico, aunque constituyen un área de particular interés en toda organización internacional, quedan fuera de nuestro análisis. En Jackson (1995) y Marceau (1995) se recoge una visión más detallada de los aspectos legales que delimitan la actuación de la Organización Mundial del Comercio.

En cuanto a los ámbitos de actuación que tiene asignados, con carácter genérico, ha de poner en práctica y hacer aplicables todos los acuerdos e instrumentos jurídicos negociados en el marco de la Ronda Uruguay. El apéndice 1 contiene con mayor detalle esta materialización documental que

configura el Acta Final aprobada el 15 de diciembre de 1993.

Como resulta evidente, la OMC se constituye, a partir de ahora, en el foro de discusión y negociación que hasta el momento venía auspiciando la Secretaría del GATT. Asimismo, administrará dos nuevas plataformas de actuación: el Mecanismo de Solución de Diferencias y el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales, que, en gran medida, definen toda su labor de intermediación y control permanente. Por último, asume la responsabilidad de coordinarse con el FMI y con el BIRD, avanzando en la defensa de políticas económicas equilibradas a escala mundial.

Junto a los objetivos más generales, se hace mención expresa al comercio de servicios, e introduce como una de las metas a alcanzar con el funcionamiento de la OMC, el «desarrollo sostenible» desde una perspectiva de utilización óptima de los recursos naturales, en un marco de respeto y protección al medio ambiente.

Los dos aspectos fundamentales que configuran el ámbito de interés de la relación entre comercio internacional y medio ambiente son, por un lado, el impacto que los procesos de liberalización comercial tienen sobre los estándares de protección ecológica y, por otro, la influencia que dicha liberalización tiene sobre los patrones de competitividad. La literatura sobre el tema es ya amplia, y puede servir de referencia básica el conjunto de trabajos recogidos en Anderson y Blackhurst (1992).

En cualquier caso, la OMC sigue rigiéndose por las decisiones, procedimientos y prácticas que definían la actuación del GATT, si bien ampliando su ám-

bito de funcionamiento a otros campos, que no son únicamente los relativos al comercio de mercancías.

2. Campo de actuación y evolución futura

A partir de la definición de los contenidos que configuran la propia OMC (ya detallados en el apéndice 1), resulta evidente que su ámbito de actuación se extiende, de hecho, a cualquier parcela de las relaciones económicas internacionales directa o indirectamente vinculada con el intercambio comercial entre países.

Con lo que nos encontramos actualmente es, simplemente, con la especificación de unos acuerdos y prácticas que, bien ya estaban en funcionamiento en el antiguo esquema del GATT, bien se incorporan ahora al nuevo marco institucional. En cualquier caso, la influencia que pueda desarrollar la OMC en la escena económica internacional vendrá determinada tanto por la potenciación de su liderazgo en el campo del multilateralismo como a través del papel que ahora se le asigna como impulsora de nuevas áreas, entre las que la de los servicios, el medio ambiente o las inversiones, no son más que ejemplos cualificados. Más aún, está por desarrollar, prácticamente desde sus inicios, la novedosa faceta vinculada a las tareas de asesoramiento y coordinación de las políticas comerciales nacionales. Su influencia aquí podrá variar ampliamente según el país de que se trate, pero *a priori* no debe ser en absoluto descartable su capacidad para incidir sobre el diseño de posiciones individuales y colectivas, o para motivar aproximaciones más o menos liberalizadoras ante problemáticas comerciales de ámbito mundial.

Genéricamente, pues, el campo de aplicación de los acuerdos que administra la OMC incluye tanto las normas y disciplinas que se refieren al comercio de importación y exportación (de bienes y de servicios) como los aspectos comerciales de normas que, no reglamentando directamente el comercio exterior, inciden sobre él. En este apartado es en el que aparecen más novedades, con regulaciones que afectan a la propiedad intelectual, normas que protegen el medio ambiente, o políticas migratorias que limitan el libre movimiento de factores, entre otros aspectos.

En cuanto a la evolución futura de la OMC, prácticamente todos los acuerdos que la configuran tienen establecidos, mediante las correspondientes disposiciones transitorias, plazos de desarrollo y aplicación. Por tanto, buena parte de la actividad inmediata de la Organización estará definida por el cumplimiento de los compromisos ya asumidos y especificados en el Acta Final. No obstante, existen diversas parcelas en las que la agenda es mucho más abierta, y donde la asunción de iniciativas será crucial para el impulso de las que hemos denominado «nuevas áreas».

Por último, hay que tener en cuenta que el carácter dinámico y la implantación gradual de buena parte de la normativa que configura la OMC hace especialmente compleja la labor de determinar los efectos que ésta pueda generar, tanto en términos cuantitativos como de estrategias de política comercial mediante las que los países traten de reaccionar frente a una disciplina más rígida para sus transacciones internacionales. Tanto Castillo (1994), como Carderera (1994) se aproximan a una evaluación, siquiera desde una perspectiva cualitativa, del papel a jugar por la OMC

en un marco globalizado de relaciones comerciales.

V. EL ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS (GATS)

Desde finales de los ochenta, numerosos países en vías de desarrollo han adoptado, a la hora de definir tanto sus objetivos económicos como las políticas para alcanzarlos, una perspectiva claramente liberalizadora en el funcionamiento de sus mercados interiores. Tratando de emular las experiencias de algunos de los países emergentes del Sudeste asiático, y en línea con los consejos procedentes de las instituciones supranacionales, la apertura al exterior se ha convertido en un camino con mejores garantías que otros para lograr metas más ambiciosas en términos de crecimiento.

En este sentido, el peso cada vez mayor del sector terciario en las economías en desarrollo convierte las ineficiencias en la oferta de servicios en una pesada carga que lastra al conjunto de los restantes sectores productivos, al tiempo que neutraliza esfuerzos de dinamización y mejora competitiva.

La opción de liberalizar el mercado de servicios interior mediante el acceso a una más eficiente oferta mundial ha supuesto un incentivo claro para que los países en desarrollo participaran activamente en las negociaciones multilaterales sobre servicios, que prácticamente se iniciaron en el marco de la Ronda Uruguay.

A partir de ahí, la complejidad de las discusiones y los intereses contrapuestos entre grupos de países han convertido el ámbito del comercio internacional de servicios en uno de los elementos

relevantes de los acuerdos de la última ronda del GATT (aunque incluido en un protocolo anexo y no en el Acta Final del Acuerdo), a la vez que dejan abierto un frente de trabajo muy importante en la agenda futura de la OMC (Sauvé, 1995).

El tratamiento del comercio de los servicios a lo largo de los últimos años, casi una década, desde que comenzó la Ronda Uruguay ha venido marcado, en gran medida, por las características particulares que dicho intercambio tiene en la economía mundial (7).

De hecho, frente a la propuesta estadounidense de incluir este tema en la agenda de negociación, la posición casi unánime de los países en desarrollo fue la de oponerse fuertemente a dicha inclusión.

Las restricciones que han caracterizado al comercio de servicios pueden agruparse, genéricamente, en dos categorías:

a) las que limitan las transacciones de servicios como tales, o lo que conocemos como servicios «despersonalizados» o separados de quien físicamente los presta, y

b) las restricciones al libre movimiento de los agentes económicos, bien sean los factores de producción, bien los propios consumidores de los servicios.

La segunda de estas categorías es la que introduce los elementos más relevantes de la confrontación entre grupos de países, y en particular los desarrollados, por un lado, y los restantes, por otro, puesto que una intensificación del comercio internacional de servicios requiere la consideración de aspectos conexos, entre los que destacan:

1) Los movimientos de capital, bajo la forma de inversiones

extranjeras, que la prestación de determinados servicios hacen necesarios.

2) Las políticas migratorias que limitan la libre circulación de trabajadores, más o menos cualificados, de empresas de los países en desarrollo realizando proyectos en las naciones industriales.

3) La asimetría existente entre la participación de los servicios en la producción mundial y su peso en las transacciones internacionales.

Todos los aspectos que acabamos de enumerar están vinculados muy estrechamente con la posición que ambos grupos de países —desarrollados y menos desarrollados— mantienen en función de las potenciales ganancias y pérdidas que pueden derivarse de un comercio más libre.

Por tanto, ello nos sitúa en los factores que determinan el comercio de servicios entre países. En este sentido, tanto Hindley y Smith (1984), primero, como Deardorff (1985), después (desde una perspectiva más formalizada), concluyen que, aun siendo relevantes las diferencias entre servicios y bienes, la lógica de la teoría de la ventaja comparativa trasciende dichas diferencias, siendo válidos sus principios como explicación fundamental de este comercio. A través de una aproximación empírica, Sapir y Lutz (1981) habían defendido ya que la teoría del comercio convencional (entendiendo ésta como la basada en la dotación relativa de factores) era un elemento determinante del patrón de los intercambios mundiales de servicios. Más recientemente, Markusen (1989) o Francois (1990a y 1990b), entre otros, han hecho extensivo también a los servicios el tratamiento del co-

mercio internacional bajo condiciones de competencia imperfecta.

La insistencia, por parte de EE.UU., para que los servicios se incluyeran en el marco multilateral de negociaciones comerciales, así como los motivos que avalaban la falta de entusiasmo por parte de los países en desarrollo, tienen mucho que ver con la posición, en términos de dotación factorial, de cada una de las partes. En Bhagwati (1985) y McCulloch (1990) se resumen, de manera clarificadora, las razones de unos y otros.

De forma simple, los servicios intensivos en la utilización de tecnología y capital darían a los países desarrollados la ventaja de poder exportarlos más competitivamente, y es, justamente, dicho tipo de servicios el que, de un modo más acelerado, está invadiendo la escena económica internacional. Frente a ellos, los intensivos en trabajo requerirían una libertad de movimientos de personas que, amparándose en regulaciones ajenas al marco de negociación multilateral, los países desarrollados no estaban dispuestos a aceptar.

La confrontación de intereses, pues, ha estado presente a lo largo de todo el período de negociación, que podría calificarse de sumamente complejo, y en el que la consecución de acuerdos ha implicado concesiones en otros ámbitos de discusión (Sapir y Winter, 1994).

En términos generales, la creación del GATS establece reglas y disciplinas sobre las políticas que afectan al acceso a los mercados de servicios. La ambigüedad no deja de estar presente al evaluar esta creación. Mientras que, por un lado, se multilateraliza un comercio hasta ahora fuera de toda disciplina, por

otro, los avances en la liberalización son prácticamente inexistentes.

El GATS tiene dos elementos básicos: el primero es un conjunto de principios y normas generales de aplicación a todas las medidas que inciden sobre el comercio de servicios; el segundo lo constituyen los compromisos específicos en relación con el trato nacional y el acceso a los mercados. Es obvio que este segundo apartado es el que debe ser evaluado en términos concretos, y, al hacerlo, nos encontramos que la cobertura sectorial de dichos compromisos es extremadamente reducida (28 por 100 de todos los servicios, en el caso de los países desarrollados, y el 6,5 por 100, en los restantes).

Por tanto, uno de los primeros retos que tiene el GATS es hacer efectiva una ampliación sustantiva de la cobertura sectorial objeto de liberalización. Pero, al mismo tiempo, deberá avanzarse en la sustitución de compromisos específicos por normas y disciplinas cada vez más generales. De este modo, se materializará la globalización efectiva de unos mercados con un peso cada vez mayor en los intercambios mundiales.

VI. LOS RESULTADOS DE LA RONDA URUGUAY DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO

La posición de los países menos desarrollados tras los acuerdos de la Ronda Uruguay vendrá determinada, en gran medida, por el grado en que sus intereses particulares en términos de bienestar se hayan visto afectados. Como ya se apuntó al analizar los efectos cuantitativos de la Ronda, el comercio agrícola y el de

textiles son los que generan las mayores ganancias en bienestar. Ahora bien, los beneficios de la liberalización comercial agrícola se concentran fundamentalmente en los países desarrollados, así como en los países demandantes en lo que a textiles hace referencia (8).

En el apéndice 2, y a modo de resumen por áreas negociadas, se recogen los principales acuerdos alcanzados con implicaciones para los países en desarrollo, así como una evaluación genérica de su impacto sobre estas economías. Análisis como los de Reichman (1993), Hoekman (1993), o Hamilton y Whalley (1995) tratan más específicamente esta cuestión.

Con un poco más de detalle, es necesario diferenciar, en el terreno agrícola, la posición de países en desarrollo fundamentalmente exportadores de los que son dependientes de las importaciones de alimentos. Ante subidas de precios agrícolas en la banda 10-30 por 100 como resultado de la Ronda, los países de orientación exportadora (como Argentina, Brasil, Tailandia, Uruguay o Filipinas) aumentarán sus rentas, mientras que otros (fundamentalmente africanos) van a tener que hacer frente a facturas más elevadas por algunas de sus importaciones más vitales.

En el ámbito del comercio de productos textiles, el desmantelamiento progresivo del AMF constituye una de las decisiones más importantes para un buen número de países exportadores en vías de desarrollo. Sin embargo, la progresiva eliminación de las restricciones cuantitativas ahora vigentes (a lo largo de un período de diez años) irá acompañada de un nuevo sistema de salvaguardias específicas y transitorias, de las que se desconocen los detalles de aplicación, con

el consiguiente grado de incertidumbre sobre los resultados netos finales.

En cualquier caso, lo que sí parece inevitable es la competencia —y, por tanto, trasvase de ganancias— que se producirá entre los mismos países en desarrollo. En muchos casos, los beneficios potenciales para estos países pueden ser compensados por las ganancias de los consumidores de los países desarrollados, derivadas de precios más bajos (Trela y Whalley, 1990).

En relación con la negociación sobre aranceles y otros mecanismos de los pertenecientes a la denominada «área gris» (entre otros, las restricciones voluntarias a la exportación), resultan evidentes las ganancias potenciales que pueden recibir los países en vías de desarrollo. La limitación más clara está, sin duda, en el ya reducido nivel que representa la protección arancelaria en la mayoría de los sectores. De nuevo, los países más pobres, beneficiarios de las preferencias del Acuerdo de Lomé, verán erosionadas dichas ventajas al disminuir las barreras diferenciales existentes frente al conjunto de los países.

En los restantes ámbitos en los que se han concretado acuerdos, la evaluación de los posibles efectos se hace mucho más compleja. Así, en el comercio de servicios, las implicaciones del GATS sobre los países en desarrollo son bastante limitadas. En este sentido, aunque se prevén mecanismos específicos en cuanto al acceso a mercados y garantías de no discriminación, los compromisos finalmente alcanzados han sido pocos y de limitado impacto (9).

Por último, en los aspectos más institucionales, cuestiones como el mecanismo de mediación y solución de conflictos pue-

den tener consecuencias positivas para los países en desarrollo, en la medida en que facilitarán la defensa de los intereses de los países más pequeños frente al poder económico que siempre han podido ejercer los más desarrollados. Este y otros instrumentos de disciplina, que sin duda permitirán unas relaciones de mayor equilibrio entre países con desigual capacidad de negociación, están sujetos al desarrollo que de ellos se haga en el marco de la nueva Organización Mundial del Comercio.

VII. RESUMEN Y CONCLUSIONES

La Ronda Uruguay y la creación de la OMC han significado uno de los hitos más importantes en la evolución reciente del marco institucional que delimita las relaciones comerciales internacionales.

En un período de intensa globalización de la economía mundial, la consecución de acuerdos de carácter multilateral y el reforzamiento de las estructuras jurídicas que les dan soporte representa un avance sustancial hacia el objetivo de una mayor disciplina y coordinación, tanto en las políticas comerciales como en las estrategias que determinan su diseño.

Los aspectos positivos derivados de la Ronda Uruguay son incontestables, y tendrán que seguir siendo objeto de evaluación cuidadosa a medida que se vayan acotando aspectos abiertos de los acuerdos. Sin embargo, no hay que desestimar que, en algunas áreas, el Acta Final quedó lejos, en sus resultados concretos, de las expectativas que se habían formado.

Incluso allí donde más se ha avanzado en las concesiones

—agricultura y textiles—, aparecen cautelas razonables sobre que tales rebajas se concreten en una liberalización efectiva. Más aún, resulta evidente que la distribución de las ganancias beneficiará de forma poco equitativa a los distintos grupos de países involucrados en el comercio internacional.

La aparición de nuevas áreas de negociación (GATS, TRIM, TRIP) representa, más que un conjunto de medidas concretas de liberalización, la apuesta futura de ampliar el marco regulador de las transacciones internacionales más allá del simple intercambio de bienes.

Desde la perspectiva de los países en desarrollo, la Ronda Uruguay introduce rasgos de incertidumbre vinculados a aspectos como el riesgo creciente de una fragmentación regional del sistema mundial de comercio, o la mayor competencia que puede darse entre estos países en su pugna por acceder a los mercados de las naciones industrializadas.

La conclusión de la Ronda Uruguay, lejos de significar el final de una etapa, constituye el inicio de un proceso cuyas bases de carácter institucional han quedado, en buena medida, acotadas con la creación de la OMC. Esta nueva organización tendrá que demostrar, a lo largo de los próximos años, si al espíritu liberalizador heredado del GATT es capaz de asociarle la consistencia y estabilidad que los intercambios comerciales a escala mundial requieren para lograr un crecimiento económico sostenido y en equilibrio.

NOTAS

(1) Este es uno de los múltiples aspectos a los que se refiere la controversia entre multilateralismo y regionalismo, en términos de los efectos de bienestar que sobre países terceros pueden derivarse de este último. El episodio más reciente de esta discusión, desde una perspectiva analítica, viene planteado por la posible irrelevancia (WINTERS, 1996) de uno de los argumentos que más frecuentemente se han utilizado en esta polémica: el teorema Kemp-Wan (KEMP y WAN, 1976).

(2) Es sumamente ilustrativo el análisis detallado de la posición de cada uno de los países contratantes del GATT-Tokio con referencia a su aceptación o no de los diferentes protocolos y códigos opcionales. Véase, en este sentido, el anexo recogido en GOLT (1988).

(3) La fase preparatoria de la Ronda Uruguay fue especialmente compleja y dilatada en el tiempo. A partir de 1982, se inició ya el trabajo que llevaría al establecimiento de un Comité Preparatorio en 1985 y, posteriormente, a la Declaración de Punta del Este, en 1986, que supuso, de hecho, el inicio formal del proceso de negociación de la Ronda. Puede consultarse la revisión de los principales acontecimientos de este periodo que, con mucho más detalle, realiza GOLT (1988).

(4) El análisis de los acuerdos (y sus consecuencias) alcanzados en el sector agrícola puede encontrarse, desde una perspectiva global, en el trabajo de TIMERMANS (1994). Con matices referidos a la posición española, también pueden consultarse los artículos de BARCELÓ, COMPÉS y GARCÍA (1994), y BARCELÓ (1994). En su conjunto, el Suplemento del número 60/61 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, publicado en 1994, es referencia obligada para conocer mejor la interacción entre la PAC y los acuerdos del GATT.

(5) Entre los trabajos que han servido de habitual referencia para evaluar los efectos económicos de la Ronda Uruguay, cabe citar los de STOECKEL, PEARCE y BANKS (1990); GOLDIN, KNUDSEN y VAN DER MENSBRUGGHE (1993), y NGUYEN, PERRONI y WIGLE (1991).

(6) Frente a la similitud de los resultados que obtienen los diferentes trabajos empíricos ya citados, utilizando escenarios previos a la conclusión de la Ronda Uruguay, al evaluar el contenido del Acuerdo Final, las discrepancias en términos cuantitativos son relevantes. Una síntesis de trabajos y resultados, puede encontrarse en MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO (1995).

(7) Es interesante la clasificación que de los servicios hacen SAMPSON y SNAPE (1985) considerando la diferente modalidad de interacción que se produce entre los agentes involucrados en el comercio.

(8) De este modo, algunas estimaciones como la de GOLDIN *et al.* (1993) apuntan a que sólo un 11 por 100 de las ganancias derivadas de los acuerdos de la Ronda Uruguay beneficiarán a los países en desarrollo.

(9) La literatura sobre el comercio internacional de servicios comienza a ser abundante, y en el aspecto concreto de las negociaciones multilaterales, pueden destacarse los trabajos recientes de SNAPE (1994) y HOEKMAN (1995), así como otro más extenso,

elaborado conjuntamente por el Banco Mundial y la UNCTAD (1994).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDERSON, K., y BLACKHURST, R. (1992), *The greening of world trade issues*, Harvester Wheatsheaf, Nueva York.

BALDWIN, R. E. (1995), «An economic evaluation of the Uruguay Round agreements», *The World Economy*, número monográfico sobre: *Global trade policy*, págs. 153-172.

BARCELÓ, L. V. (1994), «Estrategias para la agricultura española tras la Ronda Uruguay», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, 60/61, págs. 15-28.

COMPÉS, R., y GARCÍA, J. M. (1994), «Política agraria en el "día después"», *Información Comercial Española*, octubre, páginas 107-125.

BHAGWATI, J. N. (1985), *Trade in services and developing countries*, Xth Annual Geneva Lecture, London School of Economics, Londres.

CARDERERA SOLER, L. (1994), «La Organización Mundial de Comercio», *Boletín Económico de ICE*, número extraordinario, abril, págs. 11-22.

CASTILLO URRUTIA, J. A. (1994), «Del GATT a la OMC», *Boletín Económico de ICE*, número extraordinario, abril, págs. 5-10.

CLINE, W. R. (1995), «Evaluating the Uruguay Round», *The World Economy*, vol. 18, páginas 1-23.

DEARDORFF, A. (1985), «Comparative advantage and international trade and investment in services», en R. M. STERN (ed.), *Trade and investment in services: Canada-US perspectives*, Toronto, págs. 39-71.

FRANCOIS, J. F. (1990a), «Producer services, scale and the division of labour», *Oxford Economic Papers*, 42, págs. 715-729.

— (1990b), «Trade in producer services and returns due to specialization and the monopolistic competition», *Canadian Journal of Economics*, 23, págs. 109-124.

MCDONALD, B., y NORDSTRÖM, H. (1994), «The Uruguay Round: A global general equilibrium assessment», *CEPR Discussion Papers*, 1.067, CEPR, Londres.

GOLDIN, I.; KNUDSEN, O., y MENSBRUGGHE, D. V. D. (1993), *Trade liberalization: Global economic implications*, OCDE, París.

GOLT, S. (1988), *The GATT negotiations 1986-90: Origins, issues and prospects*, British North American Committee, Londres.

HAMILTON, C., y WHALLEY, J. (1995), «Evaluating the impact of the Uruguay Round results on developing countries», *The World Economy*, vol. 18, págs. 31-49.

HINDLEY, B., y SMITH, A. (1984), «Comparative advantage and trade in services», *The World Economy*, n.º 7, págs. 369-390.

HOEKMAN, B. (1993), «Developing countries and the Uruguay Round negotiations on services», *CEPR Discussion Papers*, 822, CEPR, Londres.

— (1995), «Tentative first steps. An assessment of the Uruguay Round agreement on services», *Policy Research Working Paper*, 1.455, World Bank, Washington.

JACKSON, J. H. (1995), «The World Trade Organisation: Watershed innovation or cautious small step forward?», *The World Economy*, número monográfico sobre: *Global Trade Policy*, págs. 11-31.

KEMP, M., y WAN, H. (1976), «An elementary proposition concerning the formation of customs unions», *Journal of International Economics*, 6, págs. 95-97.

KRUGMAN, P. A. (1979), «A model of innovation, technology transfer, and the world distribution of income», *Journal of Political Economy*, vol. 87, 2, páginas 253-266.

LOW, P., y YEATS, A. (1995), «Nontariff measures and developing countries: Has the Uruguay Round leveled the playing field?», *The World Economy*, vol. 18, 1, páginas 51-70.

MARCEAU, G. (1995), «Transition from GATT to WTO. A most pragmatic operation», *Journal of World Trade*, vol. 29, 24, páginas 147-162.

MARKUSEN, J. R. (1989), «Trade in producer services and in other specialized intermediate inputs», *American Economic Review*, 79, págs. 85-95.

MCCULLOCH, R. (1990), «Services and the Uruguay Round», *The World Economy*, n.º 13, páginas 329-48.

MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO (1995), *La Ronda Uruguay GATT. Impacto sobre la empresa española*, Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid.

NGUYEN, T.; PERRONI, C., y WIGLE, R. (1991), «The value of a Uruguay Round success», *The World Economy*, vol. 14, páginas 359-374.

— (1995), «A Uruguay Round success?», *The World Economy*, vol. 18, páginas 25-30.

REICHMAN, J. (1993), «Implications of the Draft TRIPs agreement for developing countries as competitors in an integrated world market», *UNCTAD Discussion Papers*, 73, UNCTAD, Ginebra.

SANDERSON, F. H. (1994), *The GATT agreement on agriculture*, National Center for Food and Agricultural Policy, Washington.

SAMPSON, G., y SNAPE, R. (1985), «Identifying the issues in trade in services», *The World Economy*, n.º 8, págs. 171-82.

SAPIR, A., y LUTZ, E. (1981), «Trade in services: Economic determinants and development related issues», *World Bank Staff Working Papers*, n.º 474, World Bank, Washington D. C.

SAPIR, A., y WINTER, Ch. (1994), «Services trade», en GREENAWAY, D., y WINTERS, L. A. (ed.), *Surveys in international trade*, Blackwell, Oxford.

SAUVÉ, P. (1995), «Assessing the General Agreement on Trade in Services», *Journal of World Trade*, vol. 29, 4, págs. 125-145.

SNAPE, R. (1994), «Services and the Uruguay Round», en *The New World Trading System*. OCDE, París.

STOECKEL, A.; PEARCE, D., y BANKS, G. (1990), *Western trade blocs: Game, set or match for Asia-Pacific and the world economy?*, Centre for International Economics, Camberra.

TIERMANS, C. (1994), «El acuerdo sobre la agricultura en la Ronda Uruguay del GATT», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número extraordinario sobre *La Ronda Uruguay del GATT*, págs. 31-36.

TRELA, I., y WHALLEY, J. (1990), «Unravelling the threads of the MFA», en Hamilton, C. (ed.), *Textiles trade and the developing countries: Eliminating the multi-fibre arran-*

gement in the 1990,s, World Bank, Washington, págs. 11-45.

UNCTAD (1994), *Liberalizing international transactions in services. A handbook*, United Nations, Ginebra.

WINTERS, L. A. (1996), «Regionalism and the rest of the world: the irrelevance of the Kemp-Wan theorem», *CEPR Discussion Paper* .1.316, CEPR, Londres.

APÉNDICE 1

CONTENIDO DE LA OMC SEGÚN EL ACTA FINAL DE LA RONDA URUGUAY

A) Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías

1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. GATT 94.
2. Acuerdo sobre agricultura.
3. Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
4. Acuerdo sobre los textiles y el vestido.
5. Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.
6. Acuerdo sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS).
7. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
8. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General

sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

9. Acuerdo sobre inspección previa a la expedición.
10. Acuerdo sobre normas de origen.
11. Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación.
12. Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.
13. Acuerdo sobre salvaguardias.

B) Comercio de servicios

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).

C) Propiedad intelectual

Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS).

D) Solución de diferencias

Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD).

E) Examen de las políticas comerciales

Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (TPRM).

F) Acuerdos comerciales plurilaterales

1. Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles.
2. Acuerdo sobre la contratación pública.
3. Acuerdo internacional de los productos lácteos.
4. Acuerdo internacional de la carne de bovino.

Fuente: GATT.

APÉNDICE 2

RESUMEN DE LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY MÁS RELEVANTES PARA LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO

<i>Áreas</i>	<i>Aspectos fundamentales de lo acordado</i>	<i>Implicaciones para los países en desarrollo</i>
1. Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción subsidios exportación. - Restricción apoyos nacionales. - Arancelización de las barreras. 	<p>Mejora del acceso a los mercados de los países industrializados, pero:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cobertura desigual por productos. - Importadores netos de productos agrícolas pueden pagar precios más altos.
2. Textiles y Confección	<ul style="list-style-type: none"> - Elevación gradual de cuotas a lo largo de diez años. - Reducción paulatina de la cobertura (por productos) de las cuotas. - Salvaguardias específicas de carácter transitorio. 	<p>Ganancias potenciales importantes en un área de gran interés comercial.</p> <p>Cautelas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que los países desarrollados concentren sus ajustes durante los últimos años. - Que se sustituyan las cuotas por otras medidas (<i>antidumping</i>).
3. Aranceles y otras medidas (RVE)	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción en porcentajes similares a los de las rondas Kennedy y Tokio. - Eliminación futura de las RVE. 	<p>Las reducciones arancelarias mejoran el acceso a los países desarrollados, pero:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Serán pequeñas en sectores como los textiles. - Los aranceles ya son muy bajos en la mayoría de los países desarrollados. - Algunos países africanos verán erosionados sus márgenes preferenciales (Lomé).
4. Servicios	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdos sobre principios generales con excepciones sectoriales, y condicionalidad. 	<p>Se han especificado muy pocas concesiones. Es más el principio de un proceso de liberalización, que una liberalización como tal.</p>
5. Propiedad intelectual	<ul style="list-style-type: none"> - Establecimiento de unos estándares mínimos de protección en las áreas de patentes, marcas y derechos de autor. <p>Los conflictos se resolverán en el seno de la OMC.</p>	<p>Algunos países en desarrollo ya habían aceptado dichos estándares, en gran medida, por presiones bilaterales.</p> <p>Los aspectos cruciales hacen referencia al sector farmacéutico.</p>
6. Resolución de conflictos	<ul style="list-style-type: none"> - Límites estrictos a la duración del conflicto, y necesidad de consenso para desestimar el dictamen del panel. 	<p>Refuerza la seguridad de los procedimientos cuando un país pequeño reclama ante uno mayor.</p>
7. OMC	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor permanencia que el GATT. Los países que se integran aceptan todas las decisiones de la Ronda, sin posibles exclusiones. <p>Asimismo, se someten al mecanismo de resolución de conflictos en las tres áreas de: bienes, servicios e inversiones.</p>	<p>La imposibilidad de seleccionar las decisiones de la Ronda que se quieran firmar lleva a que algunos países permanezcan como Partes Contratantes del GATT, y no se integren en la OMC.</p>

Fuente: HAMILTON y WHALLEY (1995), págs. 35 y 36.

Resumen

Con el final de la Ronda Uruguay y la creación de la Organización Mundial del Comercio, se ha dado un impulso significativo al proceso de liberalización de los intercambios mundiales. Se refuerza, de este modo, la tendencia hacia la globalización de los mercados, a través de una recuperación del enfoque multilateral. La importancia de estas negociaciones deriva, en gran medida, de la ampliación que se ha llevado a cabo al incluir nuevas áreas de discusión, como los servicios, las inversiones o la propiedad intelectual.

Palabras clave: OMC, GATT, multilateralismo, Ronda Uruguay, comercio internacional, liberalización.

Abstract

With the conclusion of the Uruguay round of GATT talks and the creation of the World Trade Organization, the process of liberalization of international trade has gathered significant force. Thus, the return to a multilateral focus has strengthened the tendency towards the globalization of markets. To a large extent, the importance of these talks lies in the broadening of the range of issues to encompass new areas such as services, investment and copyrights.

Key words: WTO, GATT, multilateralism, Uruguay round, international trade, liberalization.

JEL classification: F13.