

# La Ronda Uruguay: ¿fracaso o éxito para el tercer mundo?

---

Catalina Crane

## I. INTRODUCCION

La culminación de la Ronda Uruguay representa para la economía mundial un hecho muy significativo. Es una manifestación más de la creciente globalización de la economía mundial, pues sus resultados involucran de manera efectiva a la mayoría de los países del mundo en un sistema multilateral para regir las normas de comportamiento del comercio. Además, la definición de comercio se toma en su sentido más amplio pues ya no se trata solamente del comercio de mercancías sino de todas las otras áreas que están estrechamente relacionadas con éste, como los servicios, la inversión y la propiedad intelectual, entre otras. La historia del GATT se parte en dos con esta negociación, pues de ser un organismo dedicado a supervisar el comercio de mercancías, con ingerencia casi que solamente sobre los países desarrollados, ha pasado a ser un organismo multilateral que involucra a la mayoría de los países del mundo y los compromete sobre un gran número de temas.

Los resultados que se obtuvieron no tienen precedentes en las anteriores rondas de negociación del

GATT, pues se logró incluir dentro del nuevo sistema de comercio internacional áreas que suscitan enorme controversia y que nunca antes podían haber sido siquiera incluidas en la agenda de negociación, tales como la agricultura, el comercio de textiles y confecciones, la propiedad intelectual y la creación de la Organización Mundial de Comercio.

Hay un relativo consenso sobre la bondad de los resultados de la negociación para el comercio mundial en general. Algunos estudios<sup>1</sup> han intentado estimaciones de este impacto sobre el comercio mundial y han hecho extrapolaciones de su efecto sobre el ingreso. El más reciente de ellos es el de la Secretaría del GATT y resulta interesante porque incluye las ofertas que estaban sobre la mesa en ese momento en términos de reducción de aranceles. Según este estudio, el comercio mun-

---

<sup>1</sup> OECD y World Bank, «*Trade liberalization: The global economic implications*», París y Washington, 1993. OECD, «*Assessing the Effects of the Uruguay Round. Trade Policy Issues*», París, 1993 y un estudio de la Secretaría del GATT de noviembre de 1993.

dial de *mercancías*<sup>2</sup> aumentaría 12% para el año 2005, que es cuando comenzarán a estar en plena vigencia las medidas acordadas, y estima que el crecimiento mundial aumentaría por este hecho de 2.9 a 3.5% anual.<sup>3</sup>

Existe menos consenso sobre el balance de la Ronda Uruguay para los países en desarrollo. Resultaría muy interesante establecer cuál es la distribución de dichas ganancias entre éstos y los países industrializados, especialmente cuando la evidencia parece indicar que los países no industrializados hicieron mayores concesiones que los países industrializados.

Los más puristas defensores del libre comercio dirían que el impacto positivo sobre el bienestar será mayor para aquellos que liberaron más sus economías. Sin embargo, la evaluación de esta distribución de los beneficios tiene que tener en cuenta en qué sectores se dieron las mayores -y las menores-liberalizaciones y a quiénes benefician. Este artículo pretende hacer una descripción de los principales resultados de la Ronda, haciendo referencia a su posible impacto sobre los países en desarrollo.

Esta evaluación debe hacerse en varias instancias. La segunda parte de este artículo, que sigue a esta introducción, se concentra en lo acordado en materia institucional y de mecanismos de regulación del comercio internacional.

Parte fundamental del Acuerdo son los logros en términos de acceso a mercados tanto de bienes industriales como agrícolas. Esto comprende rebaja de aranceles y eliminación de cuotas de importación, entre otros, temas tratados en la tercera parte del artículo.

La inclusión del sector de servicios dentro de las normas del GATT es uno de los resultados

novedosos de la Ronda de Uruguay, ya que nunca antes se había sometido este tipo de comercio, el más dinámico a nivel mundial, a reglas y condiciones establecidas de manera multilateral. Estos resultados se evalúan en la cuarta parte del artículo. En la quinta sección se hace un análisis de los resultados de la negociación sobre propiedad intelectual y en la última se resumen de las conclusiones del artículo.

## II. ASPECTOS INSTITUCIONALES

El primer aspecto sobre el que se debe evaluar la bondad de la Ronda Uruguay para los países en desarrollo se refiere a su contenido institucional y normativo. La puesta en marcha de la Organización Mundial de Comercio (OMC), probablemente en julio de 1995, es tal vez el resultado de la Ronda que tendrá mayores implicaciones y beneficios para el funcionamiento del mercado mundial y muy especialmente para los países en desarrollo.

La OMC será el organismo que se encargó de la monitoría y administración de los nuevos regímenes y reglas para el comercio mundial que se crearon o reforzaron en la Ronda de Uruguay. Esta organización constituirá el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay y será el foro para futuras negociaciones.

Las diferencias que surjan entre los países miembros por sus prácticas comerciales serán resueltas por un procedimiento acordado de manera multilateral, evitándose las arbitrariedades que unilateralmente podían ejercer los países, de acuer-

---

<sup>2</sup> El estudio no incluye estimaciones sobre el comercio de servicios ni sobre el posible impacto de éste.

---

<sup>3</sup> Esta cifra podría estar subestimada por cuatro razones: a) se ignora el impacto del comercio de servicios y el impacto del fortalecimiento; b) supone que se mantendría el statu-quo, lo cual posiblemente no sería cierto, de haber fracasado la Ronda Uruguay; c) ignoran los efectos dinámicos, y d) las ofertas definitivas del 15 de diciembre de los países desarrollados fueron, en términos generales, mas generosas que las que habían hecho hasta noviembre.

do con su poder de «persuasión». La OMC será un foro al cual podrán acudir los países para resolver los conflictos con una serie de reglas claras y explícitas y con un mediador imparcial. Todos los países tendrán acceso a estos mecanismos, independientemente de su poder económico, incluso con algunas ventajas para los países en desarrollo y en particular para los menos adelantados, las cuales están explícitas en el Acta Final.

El GATT ejercía anteriormente algunas de estas funciones pero de manera limitada en términos de sus recursos y «estatus». La nueva OMC tendrá la categoría de los otros dos organismos multilaterales que supervisan la actividad económica mundial, que son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Todavía está por verse cómo funcionará este organismo y cómo se enfrentará a las presiones de los grandes, Estados Unidos y la Unión Europea, cuando empiecen a presentarse instancias en las que se vulnere su soberanía. Sin embargo, el hecho de que la OMC haya sido aprobada por ellos es un avance significativo y algo que se había buscado desde 1947.

Las normas más importantes de regulación del comercio que se crearon o reforzaron en la Ronda Uruguay son las siguientes:

#### **A. El entendimiento sobre solución de diferencias**

Esta es una de las piedras angulares del orden del comercio multilateral que permite a los países en desarrollo ejercer los derechos que les confiere el Acuerdo General independientemente de consideraciones de poder económico. Este Entendimiento fortalece todas las normas y procedimientos para la solución de diferencias que están vigentes en la actualidad, aumentando la automaticidad y reduciendo las demoras en la investigación y en la implementación de los reportes. Además se aplica a todos los textos del Acuerdo (el General, el Anti-

dumping, el de Servicios -GATS-, el de Propiedad Intelectual -TRIPS-, el de Textiles, el de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el comercio -TRIMS-, etc.).

Un ejemplo del fortalecimiento de las normas es el hecho de que para la constitución de un grupo especial que arbitre sobre un problema ya no se requerirá, como antes, del consentimiento de la parte demandada. Además, los países no podrán determinar por sí mismos la existencia o no de infracciones ni podrán suspender concesiones (es decir, tomar represalias) sin recurrir a las normas y procedimientos de solución de diferencias de este Entendimiento. Las nuevas condiciones harán más difícil que se pueda bloquear las decisiones de un panel de arbitramento<sup>4</sup>. En este instrumento se recogen además diversas disposiciones especiales en las que se establecen procedimientos<sup>5</sup> y plazos especiales para los casos que involucren a países en desarrollo.

#### **B. El acuerdo sobre salvaguardias**

Establece que las salvaguardias no pueden utilizarse de manera discriminatoria y además prohíbe las «medidas de zona gris» como son los cada vez más usados acuerdos bilaterales de «restricciones voluntarias a la exportación» y los «acuerdos de comercialización ordenada». Éstas deben desmontarse en cuatro años y las demás medidas de salvaguardia pueden mantenerse en vigencia por un período máximo de 8 años (10 para los países en desarrollo) con revisiones de su aplicabilidad en períodos más cortos..

---

<sup>4</sup> Recuérdese, por ejemplo, la decisión final del panel sobre las medidas de la Comunidad Europea sobre el mercado del banano, la cual fue favorable, después de muchas demoras, a los países exportadores que pusieron la demanda, pero este triunfo no tiene ningún efecto práctico para remediar la situación de los exportadores porque la decisión del panel tiene que ser aprobada por unanimidad por los miembros del GATT. Obviamente, la Comunidad y los países exportadores africanos, no la van a respaldar, por lo cual nunca será efectiva.

El acuerdo permite la utilización de cuotas de importación de manera discriminatoria cuando existe perjuicio comprobado, (aunque éstas no pueden reducir los volúmenes promedio de comercio) lo cual representa un retroceso frente a lo logrado en otros temas, donde se establece que se deben preferir los mecanismos de precios para resolver cualquier conflicto.

### C. El acuerdo anti-dumping

Aporta mayor claridad y reglas más sistemáticas y detalladas para decidir la existencia del «dumping», por ejemplo fijando normas claras para calcular los márgenes de dumping. Además establece mecanismos más rápidos para la solución de diferencias y una aplicación más estricta de las medidas. La intención de este texto es impedir la aplicación unilateral y arbitraria de criterios y medidas retaliatorias por parte de los países más poderosos, y simplificar su utilización por parte de los países en desarrollo.

Puesto que este acuerdo afecta especialmente a Estados Unidos, que ha venido utilizando cada vez más este instrumento como herramienta de protección encubierta, manipulada además por sus poderosos «lobbies» sectoriales, la presión de este país para debilitar el texto inicialmente propuesto fue enorme. El resultado fue un texto negociado en el que Estados Unidos ganó algunas de sus propuestas y perdió otras. Ganó, por ejemplo, al eliminar del texto una provisión que permitía a los organismos del GATT hacer una revisión de la forma como se estaba manejando una investigación de dumping al interior de un país y particularmente de los datos que estaban siendo utilizados. Perdió en su intento por hacer que las medidas anti-dumping pudieran mantenerse por períodos indefinidos de tiempo como sucede actualmente<sup>5</sup>. De ahora en adelante, sólo podrán mantenerse estas tarifas por un máximo de cinco años. Perdió también en su intento por imponer condiciones excesivamente estrictas para impedir que se evaluarán las tarifas anti-dumping mediante la

relocalización de la producción en otro país. Éstas podrían haber llevado a la imposición de medidas anti-dumping a países que tuvieran alguna relación comercial con el país demandado.

Aunque la posibilidad de impedir el mal uso de este instrumento quedó debilitada con las reformas que le introdujo Estados Unidos, este texto representa un adelanto significativo y una garantía para los países en desarrollo, a los cuales antes les quedaba muy difícil defenderse de las arbitrariedades en su aplicación.

Por otro lado, en la estructura anterior del GATT, las medidas anti-dumping se incluían en un código que era de voluntaria adopción por parte de los países. Uno de los avances importantes de la Ronda Uruguay es que todos los textos negociados en ella quedan incluidos en el Acuerdo Final y deberán ser aceptados por todos los miembros. Sólo quedó un pequeño número de acuerdos plurilaterales a los que los países pueden ingresar o no de manera voluntaria (el de la Aviación Civil, el de Compras Estatales, el de Productos Lácteos y el de Carne Bovina, que es el único al cual Colombia pertenece actualmente).

Estos acuerdos de carácter normativo mejoran significativamente lo establecido anteriormente en el GATT, que en la mayoría de los casos era bastante ambiguo y laxo en sus condiciones. La inclusión de las «medidas de zona gris» también representa una innovación frente al texto vigente del GATT el cual no contempla toda esta suerte de posibles barreras no arancelarias al comercio. Los nuevos textos ofrecen la mejor oportunidad para

---

<sup>5</sup> Más del 10% de las tarifas compensatorias que ha impuesto Estados Unidos por casos de dumping han estado en vigencia por más de 20 años. Esto contradice abiertamente la definición de «dumping» como la venta de un producto por debajo de su costo como una estrategia transitoria para penetrar un mercado. Obviamente, un producto no se podría estar siendo vendido por debajo de su costo por 20 años.

revertir las tendencias proteccionistas unilaterales de los países desarrollados, las cuales van en contravía de las fuerzas liberacionistas que han sido lideradas en gran medida por los países en desarrollo.

Las afirmaciones que se han hecho frecuentemente de que con estos textos se oficializan las reglas de juego de los países desarrollados son sólo parcialmente ciertas y la interpretación de que por ello la Ronda Uruguay discriminó en contra de los países en desarrollo está, a mi modo de ver, errada.

Es cierto que los países grandes tuvieron la mayor ingerencia en la redacción de las normas. Es cierto que la capacidad de negociación de los países en desarrollo en la Ronda es limitada frente al poder de los grandes, a pesar del mayor número de los primeros y de que los mecanismos de negociación de este foro intentaron reducir la influencia de las diferencias económicas. Pero es que así es el mundo por fuera del GATT. Los grandes mandan en el mercado mundial y los chicos hemos tenido que someternos a su fuerza. Pero el hecho de que ahora se tenga una serie de normas explícitas y acordadas de manera multilateral y un organismo a quién acudir para defendernos de los grandes es un avance importantísimo. Por otro lado todos estos textos contemplan un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. En algunos son explícitas las diferencias en las condiciones para los países en desarrollo y en otros se limita a una frase en la que se establece que se debe tener «consideración especial» -en inglés: «sympathetic consideration»- a la situación de los países en desarrollo.

Es cierto que las condiciones de los textos podrían haber sido más favorables a los países en desarrollo y más limitantes para los países grandes. Pero así seguramente no se habrían aprobado. Es decir, habrían quedado por fuera del acuerdo. Esto no mejoraría la situación para nadie, pues no por no estar «oficializadas» se dejarían de aplicar cada

vez más las medidas anti-dumping o de otro tipo. Pero sí nos habríamos quedado sin la posibilidad de juzgarlas y supervisarlas en un foro multilateral.

### III. ACCESO A LOS MERCADOS

Los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay en términos de reducción de aranceles y acceso a mercados para los diferentes tipos de bienes no podrán evaluarse con exactitud hasta tanto no se conozcan y analicen las ofertas arancelarias definitivas de todos los países y, sobre todo, hasta tanto no se analicen separadamente los resultados para los productos que interesan en mayor medida a los países en desarrollo y a Colombia en particular. Las listas fueron presentadas a la Secretaría del GATT el 15 de diciembre pero está todavía sujetas a un proceso de revisión hasta marzo de 1994, durante el cual hay posibilidad de renegociar concesiones, con la condición de que sólo se puede mejorar el acceso a los mercados y en ningún caso desmejorarlas.

En realidad, en una evaluación de este tipo no se trata de determinar si los resultados fueron o no favorables a los países en desarrollo, pues de antemano se sabe que la Ronda Uruguay representa una reducción importante de los aranceles globales, ya sea inmediata o diferida en el tiempo, con respecto a lo que estaba vigente antes de su aprobación. Creo que existe consenso de que esto es benéfico para todos. Lo que interesa establecer es si esta desgravación se hizo de manera discriminatoria en contra de los países en desarrollo, dado el desequilibrio que se observó en toda la Ronda entre la capacidad de negociación de los países desarrollados, especialmente los tres o cuatro grandes, y los demás.

Vale la pena hacer una aclaración antes de entrar en el análisis de la desgravación. Los aranceles a los cuales se comprometen los países - o «consolidan», en el lenguaje del GATT - representan niveles máximos que éstos se comprometen a no sobrepasar. Sin embargo, los aranceles vigentes en el



país pueden ser diferentes a los consolidados, pero siempre inferiores.

Como todas las disposiciones del GATT, los aranceles deben manejarse con el criterio de «nación más favorecida» o principio de no discriminación. No obstante, está permitido, como parte del «trato especial y diferenciado para los países en desarrollo» dar un trato arancelario preferencial a un país o grupo de países, como es el caso del ATPA y el paquete preferencial que le dio la Unión Europea a Colombia y a otros países afectados por el tráfico de droga. También se permite la aplicación de aranceles diferentes en el caso de zonas de libre comercio o acuerdos de integración, siempre que se trate de acuerdos globales y no simplemente sectoriales o de alcance parcial. La importancia de los aranceles consolidados ante el GATT es que representan señales de largo plazo que garantizan estabilidad y continuidad.

Debe hacerse notar que en el caso de los países desarrollados, sus aranceles vigentes se acercan mucho a los consolidados en el GATT, mientras que los países en desarrollo, que quieren conservar un mayor margen de maniobra en su política comercial, estos dos difieren bastante. Por ejemplo, en el caso de Colombia, los aranceles consolidados para los bienes industriales fueron de 35% (40% para textiles y automóviles), pero todos sabemos que los aranceles vigentes fluctúan entre el 5 y el 25%. Aunque este tope establecido en el GATT permite todavía un amplio margen de maniobra en la política comercial, nos compromete a que nunca volveremos a las políticas de protección excesiva, con los aranceles altísimos a que estuvimos acostumbrados durante mucho tiempo.

Uno de los resultados importantes en términos de aranceles es que el número de productos que quedaron incluidos en los compromisos de desgravación aumentó significativamente. Los países desarrollados tenían ya un número alto de sus productos consolidados pero incluso en este caso, el porcentaje aumentó de 78% de los bienes in-

dustriales al 97%. El avance fue especialmente importante en las economías en desarrollo donde el porcentaje de productos con compromiso pasó de 21 a 65%. En el caso de Colombia el cambio fue radical, pues de cincuenta y dos productos (40 industriales y 3 agrícolas) que teníamos consolidados desde nuestro ingreso al GATT en 1981, pasamos al 100% de los productos industriales y agrícolas.

Este mayor compromiso implica una concesión importante de los países en desarrollo. Esta concesión debe verse de dos maneras: por un lado, como estrategia de negociación no fue -o no pudo ser- aprovechada suficientemente, si se consideran las escasas concesiones que hicieron los países desarrollados en los sectores «sensibles» y sus continuas exigencias en las áreas de servicios y propiedad intelectual. Sin embargo, el hecho de que casi todos los países pertenecientes al GATT tengan compromisos sobre la mayor parte de su comercio le da más credibilidad y solidez al acuerdo, lo cual en últimas beneficia a los países en desarrollo.

## **A. Productos industriales**

Las rebajas de aranceles de los países desarrollados, según una información preliminar que no incluye los últimos cambios que pudieron haber hecho los países en los días finales de la negociación [GATT, (1993)], fueron en promedio (ponderado por el valor de las importaciones) de 38%. La reducción promedio para las importaciones procedentes de países en desarrollo fue de 34%, lo cual apuntaría hacia un comportamiento discriminatorio en contra de estos países. Esta menor liberalización se explica porque la rebaja de aranceles fue muy pequeña para unos pocos productos que son sensibles para las economías desarrolladas, los cuales resultan ser muy importantes para las exportaciones de los países en desarrollo. Este es el caso de los productos de 'cuero, caucho y calzado', donde la rebaja de aranceles fue de sólo 20%, de 'pescado y sus productos' con una

rebaja de 21%, 'material de transporte', con 22% y 'textiles y confecciones' con sólo 20%.

En este último sector, sin embargo, se acordó la gradual eliminación del Acuerdo Multifibras (AMF), vigente desde los años sesenta, el cual establece cuotas de importación para los países productores. Este acuerdo representaba una violación del principio básico de no discriminación del GATT. Se calcula que en 1990, aproximadamente el 11% del comercio en textiles y el 35% del de confecciones estaban sujetos a restricciones en el marco del AMF. Independientemente de cuál haya sido la reducción de los aranceles, la eliminación en 10 años -no en 15 como quería Estados Unidos- de este sistema de restricciones a las importaciones aumentará de manera muy importante la capacidad de acceso de las exportaciones de textiles y confecciones de los países en desarrollo, renglón muy importante para éstos.

En otros productos, como las categorías de «metales», «minerales y piedras preciosas», «madera, pasta de madera, papel y muebles» y «maquinaria no eléctrica», ofrecieron mayores reducciones de aranceles para los productos que vienen de países en desarrollo, un caso de discriminación a nuestro favor. Además una proporción importante de estos productos ingresará a los países desarrollados libre de arancel (alrededor del 80%, excepto para «maquinaria no eléctrica» para el cual la proporción es cercana al 50%).

En este análisis debe tenerse en cuenta que lo que importa en términos de mejor acceso a nuestros productos no es tanto la reducción porcentual del arancel sino la reducción del precio del producto en el país importador, el cual depende del nivel absoluto de la tarifa. Es decir, que una reducción proporcionalmente menor de un arancel alto puede representar igual o mejor estímulo a la exportación que una reducción mayor de un arancel bajo. Teniendo esto en cuenta, la conclusión de que en términos generales los resultados en materia de reducción de aranceles de la Ronda no fueron

favorables para los países en desarrollo quedaría reforzada. Esto es porque las reducciones arancelarias de los países en desarrollo fueron mucho mayores en términos absolutos que las de los países industrializados, cuyos niveles de partida eran ya bastante bajos.

Del análisis anterior queda bastante claro que los sectores en los que se deberán concentrar futuras negociaciones para aumentar el acceso de productos provenientes de los países en desarrollo son los de «textiles y confecciones» y «pescados y mariscos». En el primer caso, la gradual eliminación del AMF será muy positiva, aunque implicará que los países que gozaban de las cuotas deberán estar preparados para competir globalmente.

## **B. Agricultura**

En la agricultura, la Ronda Uruguay presenta también importantes avances, a pesar de la decepción que se ha expresado porque los acuerdos no cubrieron las expectativas de muchos. Sin embargo, el hecho de haber sometido todas las políticas agrícolas a una normatividad multilateral es un avance importantísimo para el funcionamiento futuro del comercio mundial. Debe tenerse en cuenta que, aunque no se hayan logrado todas las concesiones esperadas de los países desarrollados, este es el inicio de un proceso de liberalización y de eliminación de distorsiones que, aunque puede tomar muchos años, representa un avance muy importante hacia la eliminación de distorsiones en este importante campo del mercado mundial.

No debe olvidarse que el proceso de liberalización comercial que se inició con la creación del GATT en 1947 ha logrado reducir los aranceles de las manufacturas de un promedio de 40% a uno de 5% en la actualidad. Este fue un proceso largo y penoso que requirió de siete rondas de negociación. Por consiguiente, la expectativa inicial de que la Ronda Uruguay condujera a una total liberalización de la agricultura resultaba excesivamente ambiciosa. Esto es especialmente cierto cuando se

consideran las dimensiones políticas de un cambio radical en este sector.

En términos de reducción de aranceles, las ofertas de los países desarrollados representan en promedio una disminución de un 36%. Sin embargo, para los productos tropicales la reducción es de un 42% en promedio. Las menores reducciones son para los productos lácteos (25%), la agrupación de «café, té, cacao, azúcar, etc.» (35%), aunque esta última cifra se debe sobretudo a la escasa reducción de los aranceles al azúcar y a productos de la molinería que se incluyen en este grupo, porque la disminución para la categoría de «bebidas tropicales» es de 45%.

Otro avance importante del Acuerdo sobre Agricultura es la arancelización de todas las medidas no arancelarias de protección o estímulo a los productos agrícolas. Todos los países tuvieron que calcular el arancel equivalente de las medidas tales como precios de referencia, franjas de precios, cuotas de importación, etc. Esta cuantificación hace explícitos los niveles de protección y es un avance importante hacia su desmonte. El acuerdo establece una reducción de 36% de estos aranceles a lo largo de seis años. Para los países en desarrollo se estableció una reducción menor, de dos tercios de la anterior y se les permitió un plazo de diez años.

Colombia, por ejemplo, consolidó aranceles para el sector agropecuario en un nivel general de 100% sobre el que deberán empezar a hacerse las reducciones. En el caso de los productos sujetos al mecanismo de franjas de precios, precios mínimos de importación y cualquier otra medida para-arancelaria, se consolidó un arancel equivalente que en la mayoría de los casos supera el 100%. Estos compromisos mucho más conservadores que en el caso de la industria reflejan el mayor grado de sensibilidad del sector agrícola a las importaciones, debido a la inestabilidad de los mercados internacionales y el impacto social de las fluctuaciones de este mercado. Además debe tenerse en

cuenta que el proceso de desgravación del sector agrícola a nivel mundial está tan sólo empezando y seguramente seguirán nuevas negociaciones sobre el tema en los años por venir. Por consiguiente, el país debía mantener un margen de negociación razonable y no podía comprometerse con aranceles menores. Esto, obviamente, es totalmente independiente de la política comercial vigente en este momento para la agricultura y no representa, como ha llegado a afirmarse, un aumento en la protección al sector.

También se incluyeron en el Acuerdo Agrícola todas las medidas de apoyo interno y subsidios a las exportaciones. Las primeras tuvieron que ser cuantificadas y sometidas a compromisos de reducción de 20% para los países desarrollados y de 13.3% para los países en desarrollo, con plazos también de 6 y 10 años. La reducción de los subsidios a la exportación deberá ser de 36% y de 24%, respectivamente. El volumen de exportaciones con subsidio deberá disminuir 21%.

Colombia también estableció sus compromisos sobre reducción en este tipo de medidas, con un amplio margen de maniobra para la política agropecuaria puesto que las bases sobre las que había que empezar a reducir eran los niveles de apoyo vigentes en 1986-89, los cuales eran bastante más altos que los actuales.

Los analistas han estimado que la reducción de las exportaciones subsidiadas tendrá un impacto importante sobre los precios agrícolas en los mercados mundiales en el mediano y largo plazo. Algunos han cuantificado este efecto en alrededor del 10%. En la medida en que los países en desarrollo sean exportadores netos de estos productos, se verán beneficiados. Australia, por ejemplo, estima que podrá aumentar sus exportaciones agrícolas en mil millones de dólares para el 2005. Los países perjudicados por estas reformas serán los países pobres importadores de alimentos. Sin embargo, el Acuerdo establece medidas especiales de apoyo para estos casos, tales como acceso a recursos de



las instituciones financieras internacionales para el financiamiento de las importaciones de alimentos, el establecimiento de un Comité de Ayuda Alimentaria que supervise esta situación y tome las disposiciones necesarias.

#### **IV. ACUERDO SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS**

El Acuerdo General de Comercio en Servicios - GATS- consta de dos partes: una es el texto que establece las normas generales y procedimientos que regirán este tipo de comercio, el cual tiende a reducir los efectos distorsionantes de las reglamentaciones nacionales y eliminar los requisitos discriminatorios de entrada a extranjeros para realizar una actividad de servicio. El otro componente son las listas de compromisos adquiridos por cada país en términos de liberalización de actividades específicas de servicios o, por lo menos de sostenimiento del statu-quo en materia de reglamentación interna.

Los resultados concretos que se lograron en materia de liberalización de los diversos tipos de servicios se quedaron bastante cortos frente a lo que se habría querido alcanzar. En el resultado de esta negociación se refleja la dificultad inherente de modificar o someter la legislación interna de los países a normas multilaterales. Sin embargo, no debe perderse de vista que en los inicios de la Ronda Uruguay, no había mayores pretensiones en cuanto a acuerdos concretos sobre este tema, el cual se había planteado simplemente para empezar a discutir sobre él.

Aunque el comercio de servicios reviste mayor interés para los países desarrollados, hay algunos sectores cuya liberalización puede representar oportunidades de comercio para los países en vías de desarrollo, tales como aquellos con alta intensidad de mano de obra - calificada y no calificada- y, en términos generales estos sectores sí quedaron incluidos en las ofertas de la mayoría de los países desarrollados. Este tipo de servicios son, por ejem-

plo, los relacionados con computadores, los servicios profesionales y de construcción, y el turismo, en los que muchos países en desarrollo pueden tener interés actual o potencial. La falta de un acuerdo definitivo (se acordó que se continuará negociando en el futuro) en los sectores de servicios financieros, transporte marítimo, telecomunicaciones y audiovisuales no constituye en realidad una pérdida tangible para los países en desarrollo.

Por otro lado, la aprobación del GATS sí representa para los países en desarrollo una ventaja importante en la medida en que establece un marco estable para los inversionistas extranjeros que quieran entrar a prestar estos tipos de servicios en nuestros países. En el caso de Colombia, el texto del GATS avala ante la comunidad internacional la legislación que ya había adoptado el país con respecto a la inversión extranjera, en términos de trato nacional, acceso a todos los sectores, etc.

#### **V. ACUERDO SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL**

La evaluación de los efectos de la Ronda Uruguay sobre los países en desarrollo no puede estar completa sin tocar este tema, ya que es uno de los puntos que tendrá un impacto negativo significativo en el mediano plazo. Este fue uno de los temas donde la posición de los países en desarrollo fue más beligerante durante la negociación, pero también constituía una de las prioridades para los países desarrollados. Ante el poder de persuasión de éstos, los primeros debieron aceptar de mala gana la inclusión de estas normas en el acuerdo del GATT.

El acuerdo va mucho más allá en términos de contenido y de posibilidades de implementación que los diversos acuerdos que existían sobre el tema, los cuales eran administrados por la Organización Mundial para la Propiedad Intelectual (OMPI). Sus principales determinaciones son: a. protección a las patentes por 20 años, independientemente del lugar en que fueron inventadas.

Sólo se excluyen las «patentes sobre la vida», es decir las de biotecnología; b. los derechos de autor tendrán una protección mínima de 50 años y cubren programas de computador, películas, compositores, etc; c. los diseños de semi-conductores tendrán una protección de 10 años; d. los secretos comerciales quedan totalmente protegidos.

Los países en desarrollo tienen un plazo de cinco años para adaptar su legislación interna a estas normas, mientras que los industrializados lo harán en un año. Cuando no existe protección ninguna en la legislación, como es el caso de algunos productos farmacéuticos, el plazo será de 10 años.

Los países en desarrollo se verán abocados a mayores precios en algunos productos como las drogas y las semillas, y tendrán que pagar altas sumas por la compra de tecnología, con consecuencias negativas sobre su modernización. El acuerdo definitivamente es uno de los más controvertibles de la Ronda, pues no tiene en cuenta las diferencias iniciales entre los países, excepto en el caso de los plazos de implementación. Esto perpetúa las diferencias tecnológicas entre los dos grupos de países: al decir de una persona que ha estudiado el tema, es como si en una maratón, los atletas más calificados pudieran imponer dos condiciones: poder escoger a los otros participantes y poder decidir cuándo se termina la carrera [Múnera (1993)].

Otros analistas más optimistas estiman que el acuerdo será un incentivo para la innovación tecnológica en todo el mundo, y también para inversión extranjera y la transferencia de tecnología. Esto puede tener algo de cierto en los casos en que la falta absoluta de protección desestimulaba la inversión en ciertos países y la introducción de algunas tecnologías.

Otro punto que atenúa un poco la evaluación negativa de esta parte de la negociación es que de todas maneras los países en desarrollo estábamos sometidos a presiones para aumentar los estándares

en las normas de propiedad intelectual, las cuales se ejercían de manera unilateral y arbitraria. Ante esta situación, la creación de un marco normativo multilateral representa una garantía para los países en desarrollo.

## **VI. CONCLUSIONES**

No resulta fácil sacar una conclusión general sobre la evaluación del impacto de lo acordado en la Ronda Uruguay para los países en desarrollo. En términos muy generales, yo lo resumiría así: se sacrificó y se comprometió bastante, a cambio de un marco institucional multilateral más sólido y efectivo. El balance de esto sólo se podrá hacer cuando se vea qué tanta vulnerabilidad a las presiones de los grandes tendrán las instituciones que se crearon y cuál será la capacidad de implementación que tienen las normas y las determinaciones que se tomen cuando se encuentren conductas indebidas.

En efecto, los países en desarrollo lograron menos de lo que se esperaba en materia de acceso de sus productos a los mercados de los países industrializados, aunque no debe desconocerse que hubo avances significativos, especialmente hacia el mediano y largo plazo.

En materia de eliminación de distorsiones en la agricultura, el resultado quedó por debajo de los ambiciosos propósitos que se habían planteado en Punta del Este, pero es un precedente importante y debe considerarse como el inicio de un proceso gradual de liberalización de este importante sector del comercio mundial.

Los países en desarrollo tuvieron que hacer concesiones en varios aspectos. El más significativo de ellos es el de propiedad intelectual, pues es el que puede tener un impacto más negativo sobre estos países y es un acuerdo en el que claramente no se tuvieron en cuenta las condiciones especiales que en este aspecto enfrentan los países en desarrollo. Otra concesión tiene que ver con los mayores

compromisos en términos del número de productos cuyos aranceles tuvieron que consolidar. Por otro lado, el acuerdo de la Ronda Uruguay estableció que para hacer parte de la Organización Mundial de Comercio, los países deben comprometerse a todos los acuerdos que se negociaron en la Ronda, mientras que anteriormente la mayoría de ellos eran de suscripción voluntaria.

Lo anterior, es la evidencia concreta de que el principio de tratamiento especial y diferenciado para los países en desarrollo, que había sido una de las premisas fundamentales del GATT antes de la Ronda y que básicamente implicaba que los países desarrollados hacían concesiones unilaterales a los países en desarrollo y que éstos quedaban exentos de muchas de las disciplinas del GATT, ha quedado sensiblemente debilitado.

Sin embargo, considero que estos mayores compromisos, aunque pueden implicar algunos ajustes importantes en las políticas comerciales de los países en desarrollo, le dan una mayor solidez al GATT como un acuerdo multilateral para regular el comercio mundial. La falta de compromisos de los países en desarrollo y la posibilidad de acoger-

se voluntariamente a los acuerdos debilitaba al GATT como instrumento para la liberación del comercio mundial así como su capacidad de limitar las prácticas desleales. Esto se ha hecho cada vez más evidente, a medida en que muchos de los países en desarrollo empezaron a jugar un papel cada vez más importante en las corrientes de comercio mundial.

La bondad para los países en desarrollo de las nuevas instituciones y reglas creadas por la Ronda Uruguay dependerá de la neutralidad con que éstas puedan operar. El reto que enfrentarán los países en desarrollo después de la culminación de la Ronda Uruguay es el de unir sus fuerzas para tener suficiente ingerencia y participación en las nuevas instituciones, para balancear las presiones de los países más poderosos y lograr un tratamiento justo en el mercado mundial.

Creo que la mejor frase para concluir, es una que tomo de Bhagwati, quien decía, aún antes de concluir las negociaciones: «La Ronda deberá ser juzgada como un proceso que se ha puesto en marcha, no como la terminación de un proceso» [Bhagwati, (1990)].

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Bhagwati, J. (1990), «Multilateralism at risk: the GATT is dead, long live GATT», *The World Economy*, Vol.13, No.2, June.

Financial Times, (1993) varios números, diciembre.

GATT, (1993), «Análisis del proyecto de acuerdo de la Ronda Uruguay, con especial atención a los aspectos de

interés para las economías en desarrollo», documento MTN,TNC/W/122.

Múnera, A. (1993), «TRIPS negotiation and the non-industrialized countries», mimeo.

Ocampo, J. (1993), «Developing countries and the GATT Uruguay Round: a (preliminary) balance», mimeo.