

DO GATT Á ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC) E DESPOIS, ¿QUE?

MIGUEL ÁNGEL DÍAZ MIER

Centro de Estudios Comerciais (CECO) de Madrid

Departamento de Fundamentos de Economía e Historia Económica
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Alcalá de Henares

CARMEN GARCÍA MIRANDA

Departamento de Economía Aplicada
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Granada

Palabras clave: *GATT; Acordo comercial; Transparencia; Igualdade de trato; Negociacións comerciais; Rondas negociadoras; Obstáculos ós intercambios; OMC; Protocolos; Acordos sectoriais; Medidas de defensa comercial; Protección de medio ambiente; Dumping social; Tipos de cambio.*

Key words: *GATT; Commercial agreement; Transparency; Fair deal; Commercial negotiations; Negotiating rounds; Obstacles to interchanges; OMC; Protocols; Sectorial agreements; Measures of commercial defence; Environment protection; Social Dumping; Exchange rate.*

Resumo

O traballo diríxese a presentar de forma coherente e resumida as tarefas que se abren ante a recentemente creada Organización Mundial de Comercio (OMC). Para iso, pártese da consideración dos elementos fundamentais existentes no antigo GATT e incorporados na súa totalidade ó novo sistema. Sobre este realízase unha descrición na que se destacan as novidades que incorpora. A enumeración dos mecanismos pactados en 1994 e unha primeira avaliación dos mesmos permite internarse na consideración dos problemas abertos ante o sistema comercial multilateral de comercio.

Abstract

This paper aims at showing, in a coherent and summarised way, the tasks challenging the

recently created World Commerce Organisation. In order to do that, the fundamental elements existing in the old GATT and later incorporated as a whole to the new system are first considered. The new system is described and its novelties are pointed out. The enumeration and a first assessment of the mechanisms agreed to in 1994 pave the way for a deep consideration of the problems challenging the multilateral commercial system of business.

1. INTRODUCCIÓN

A ronda Uruguai: ¿éxito ou fracaso? A cuestión, formulada en termos amplos, non permite unha resposta fácil nin única. Entre ámbolos dous extremos, e dende perspectivas macro e microeconómicas, caben moitas posicións. Todas elas teñen o seu fundamento, pero tamén cremos que se basean en posicións de defensa de intere-

ses diversos. Tan polémica como o GATT que a xerou, a ronda Uruguai presentou á opinión pública, en abril de 1994, os seus resultados finais contidos na Acta de Marauech, na que se inclúen, como máis adiante veremos, moitas cuestións. Despois de realizar unha presentación do tema, internarémonos nun intento de valoración e na presentación das cuestións ás que haberá de enfrontarse o sistema no futuro, xustificando así o título elixido para estas consideracións.

2. UNHA PEQUENA GRAN HISTORIA

Para entende-lo alcance da ronda Uruguai debemos realizar unha breve descrición das súas orixes. Ó respecto, resulta preciso indicalos principais significados do GATT e dos seus éxitos e debilidades. Lembremos que, primordialmente, o GATT é un acordo comercial entre nacións, nado como substituto provisional dunha Organización Internacional de Comercio que non chegou a nacer e que debía completa-lo trío de institucións multilaterais da postguerra. Como é ben sabido, o Fondo Monetario Internacional e o Banco de Reconstrucción e Desenvolvemento (hoxe Banco Mundial) ocuparíanse de cuestións monetarias e financeiras, mentres que a OIC se debería especializar en aspectos comerciais e de emprego.

O acordo interestatal impón ós participantes, denominados adecuadamente "partes contratantes", unha serie de dereitos e obrigas. A máis importante destas é a de adaptación das normas legais sobre materias comerciais dos países e territorios membros a unha serie de principios pactados e de aceptación xeral. Os devanditos principios son:

1) O de transparencia, polo que se pretende que tódolos axentes económicos públicos e privados que actúan no comercio coñezan as normas de cada país, en tanto afectan directa ou indirectamente ás transaccións, o cal esixe a publicación das mesmas; e

2) o de igualdade de trato ou non discriminación entre as mercadorías nacionais e as importadas.

Este segundo principio, á súa vez, adoita descompoñerse en dúas cláusulas:

— A de nación máis favorecida, que obriga a estender á totalidade dos países participantes calquera vantaxe comercial pactada entre dous dos seus membros, e

— a de trato nacional, entendida como a igualdade con que aquelas lexislacións dos países que afecten ó comercio, como as relativas a transportes, distribución, etc., deben considerar ós produtos nacionais e estranxeiros.

Á vez que acordo e conxunto de principios, o GATT tratou de conseguir ó longo da súa historia a expansión da economía mundial a través de negociacións dirixidas á redución dos obstáculos ó intercambio de produtos. Nos seus comezos (fins dos anos 40), as intervencións dos Estados nesta área realizábanse principalmente por medio dos aranceis e, en consecuencia, a reducilos ou a fixarlles topes máximos (consolidacións) consagráronse as súas principais actividades ata os anos 70. Cando os aranceis se reducion de modo significativo e os países descubriron que a liberdade de acceso ós mercados podía ser restrinxida por medios máis sofisticados e menos previsibles, os esforzos posteriores do GATT, correspondentes ós anos setenta e seguintes, dirixíronse á ordenación destes instrumentos non arancelarios.

O GATT, ademais de acordo, conxunto de principios e foro de negociacións sobre materias comerciais, constitúe unha institución provisional, trazo que caracterizou a súa vida dende 1947. Nunha primeira avaliación cabe indicar que no activo se incluía o logro dunha moi significativa redución dos dereitos arancelarios e un esbozo de sometemento a regras globais das políticas nacionais con influencia sobre as correntes comerciais. En efecto, estimouse que nos seus corenta anos de vida, os países participantes pasaron dunha media dun 40-45% nos valores nominais dos aranceis a un 4-4,5% para produtos industriais e países desenvolvidos. Agora ben, esa primeira avaliación indicaría aspectos menos positivos que poden agruparse en catro:

a) As dificultades de aplicación dos principios indicados ós países en desenvolvemento;

b) a complexidade do sistema, derivada da acumulación de solucións casuísticas coas que se foron resolvendo as situacións formuladas;

c) a discutida capacidade para afrontar os novos problemas que foron xurdindo nas relacións comerciais mundiais; e

d) as evidentes debilidades institucionais, xa mencionadas.

O título que acolle estas primeiras consideracións pensamos que queda plenamente xustificado en termos cuantitativos e cualitativos. Por exemplo, a expansión do comercio mundial no período 1950-1990 foi maior que a da produción en ditos anos. Claro é que non todo pode atribuírse ás accións do GATT, pero si que estas foron significativas ó respecto. Por outro lado, aspectos como a simplificación da maraña de acordos bilaterais do período interbélico, a consecución dunha certa harmonización nas normas comerciais dos países e a existencia de mecanismos de cooperación para resolver os problemas comerciais han de considerarse positivos.

3. ¿POR QUE UNHA NOVA RONDA DE NEGOCIACIÓNS?

Tralas sete rondas de negociacións celebradas entre 1947 e 1979, a situación do GATT como órgano de disciplina do comercio mundial era cuestionada dende diversas perspectivas. A principios dos anos oitenta recoñeciase xeralmente na doutrina e na realidade que as maneiras de actuación dos axentes económicos actores do comercio mundial eran moi diferentes ás practicadas nos anos corenta. As revolucións en materia de comunicacións e transportes foron espectaculares. Por outro lado, os protagonistas do GATT non eran os mesmos. Os Estados participantes tiñan unha composición e unha ponderación moi diferentes ás orixinais. Pensemos no nacemento dos novos países, consecuencia dos procesos de descolonización, na creación de unións económicas como a CEE e no papel emerxente de nacións como Xapón. Ademais, os fenómenos da transnacionalización empresarial nos ámbitos financeiros e productivos eran evidentes, así como o seu impacto sobre o principio da soberanía dos Estados.

Nos primeiros oitenta, sen levarse á práctica

tódolos instrumentos que se pactaran na sétima ronda de negociacións (1973-1979), manifestábase de forma especial a necesidade de levar a cabo unha negociación de maior amplitude cá aludida. Moi significativamente, un estudio da OCDE indicaba un conxunto de novos problemas comerciais moi significativos para os seus membros e que consideraba que deberían abordarse cara ó futuro:

a) A protección, en maior ou menor grao, dos dereitos de propiedade intelectual no comercio;

b) a falsificación de marcas;

c) as subvencións á exportación;

d) as prácticas de competencia desleal;

e) os novos aspectos do comercio de servizos; e

f) a plena participación dos países en desenvolvemento en todo mecanismo institucional relativo ó comercio.

En 1982, as partes contratantes do GATT marcáronse un programa de traballo que debía tratar outros problemas non resoltos nas rondas de negociacións anteriores, como eran:

a) O comercio de produtos agrícolas;

b) a eliminación ou posta en conformidade coas normas do GATT das medidas non arancelarias existentes;

c) o comercio de servizos;

d) as medidas de salvagarda; e

e) a relación entre aspectos monetarios e comerciais mundiais, como por exemplo a incidencia das fluctuacións nos cambios nas correntes de intercambios.

Formuladas en diversas esferas académicas e institucionais cuestións como as sinaladas, debemos repetir que existía nos anos oitenta un clima xeral favorable á celebración de novas negociacións. Agora ben, para levalas a cabo precisábase unha demostración de vontade por parte dos principais países comerciantes do mundo. Nesta orde, declaracións do Grupo dos Sete en sentido afirmativo produciron o efecto de iniciar en 1985-86 os traballos de preparación conducentes á celebración dunha conferencia das partes contratantes do GATT en setembro de 1986.

Este era o primeiro paso da ronda Uruguai.

En poucas palabras, a nova ronda tiña a súa razón de ser na necesidade de completa-los traballos de exercicios negociadores anteriores e nun desexo xeral de facer fronte ós novos problemas do comercio internacional. Pode dicirse tamén que, no ánimo dos países impulsores, pesaba a consideración de que unha liberalización do comercio se estimaba que sería un factor importante para o incremento da actividade económica mundial, así como que respondería á vontade de ofrecer á comunidade comercial internacional un sistema eficaz cara ó novo milenio.

4. A DECLARACIÓN DE PUNTA DO LESTE

Para os efectos da avaliación posterior resulta de interese que realicemos un breve repaso do contido da declaración de Punta do Leste. Sinalárase que a mesma era resultado de moitas posicións encontradas que, ó final, se agruparon en dúas grandes posturas. Unha, patrocinada polos países en desenvolvemento, desexosos de que os seus problemas comerciais específicos se abordaran con prioridade; e, outra, por países desenvolvidos, que preconizaban accións sobre os problemas novos do comercio e que buscaban o establecemento de regras estables e predicibles para os axentes económicos do futuro.

Loxicamente, unha declaración conxunta como a de Punta do Leste foi froito dun compromiso entre ámbalas dúas posicións. Tanto a descrición dos obxectivos xerais, das características e das materias obxecto de negociación, como a manifestación de alcance político que de seguido analizaremos, poñen de manifesto que se produciron pactos entre as posturas extremas indicadas.

¿Que pretendía a ronda Uruguai? Basicamente, catro finalidades que, definidas na súa amplitude orixinal, teremos en conta á hora de toda valoración. Son as seguintes:

a) A mellora do acceso ós mercados mundiais, loxicamente a través de compromisos pactados nos instrumentos arancelarios e non arancelarios;

b) o reforzamento do sistema de regras e disciplinas do GATT e a súa aplicación ás materias obxecto de negociación;

c) a mellora da capacidade de resposta dun sistema multilateral aberto de comercio ás cambiantes circunstancias do mundo; e

d) o fomento da cooperación do sistema comercial internacional á solución dos problemas do desenvolvemento e ó incremento da eficacia das políticas económicas internacionais.

A ronda presentada tiña, igualmente, unha serie de características que deben subliñarse. En efecto, habería de ser un exercicio a prazo fixo, que debía finalizar en 1990. A negociación, ademais, debería levarse a cabo dunha forma transparente e fundamentada na cooperación. Habería de considerarse como un exercicio global; isto é, como unha empresa única aínda que algúns dos seus resultados puideran ser adelantados respecto ó termo fixado. Finalmente, habería de ter moi especialmente en conta as situacións específicas dos países en desenvolvemento.

A declaración sinalaba que as negociacións alcanzarían doce grandes temas dentro dos ámbitos tradicionais do GATT; isto é, o comercio de mercadorías. A súa enumeración pon de manifesto a vontade de satisfacer as diversas posicións e intereses dos participantes. Así, a cuestións tradicionais (aranceis, medidas non arancelarias) uníanse temas non resoltos en rondas anteriores (agricultura, téxtiles). Problemas de especial interese para países en desenvolvemento (productos tropicais) eran incluídos xunto a temas de interese para os países máis desenvolvidos (investimentos relacionados co comercio e aspectos comerciais da propiedade intelectual). Incluíase tamén a mellora dos instrumentos da ronda Toquio, algún dos cales se pretendía examinar de modo especial, como as subvencións. Considerábanse tamén outras cuestións non regradas naquela ronda, como as salvagardas e a mellora do marco institucional do GATT.

Por último, a espiñenta cuestión de se o GATT debía constituír-lo marco institucional futuro para un acordo sobre o comercio de servizos solucionábase dunha forma pragmática. Sen prexulgar unha competencia na orde institucional, os asinantes da declaración de Punta do Leste convíñan que se iniciase neste ámbito un proceso de negociación paralelo ó dos temas comerciais de produtos e especificamente destinado a establecer para o comercio de servizos un marco multilateral de normas e principios.

Debe indicarse que, a efectos de organización, dende xaneiro de 1987, os temas antes sinalados se clasificaron en dous grandes grupos: o de comercio de mercadorías, á súa vez subdividido en catorce subgrupos (ós doce anteriormente indicados uniuselles un destinado a produtos naturais e outro a funcionamento do GATT) e o de comercio de servicios. Todos eles quedaban coordinados a través dun Comité de Negociacións Comerciais.

A declaración de Punta do Leste presentaba, ademais, unha chamada de atención respecto ás presións proteccionistas. Aínda sen un compromiso formal do tipo dos clásicos do GATT, nela atópase unha petición de non incremento das medidas proteccionistas dos participantes; isto é, que se mantivese un "*statu-quo*" para as existentes e outra relativa a adecuar ás normas internacionais vixentes tales medidas ou proceder ó seu desmantelamento. Certo é que para iso non se fixaban prazos nin condicións, en claro contraste coa precisión dos compromisos tradicionais do GATT.

En resumo, a reunión de Punta do Leste pechábase co lanzamento dunha ronda negociadora de características ben diferentes ás anteriores. Mantíñanse, certamente, algunhas das razóns de ser do GATT, como a negociación de maiores liberdades no acceso ós mercados, pero existían desafíos de alcance imprevisible, como a introducción de novos temas e a propia mellora do sistema GATT.

5. E UNHA GRAN PEQUENA HISTORIA

No segundo apartado resumímo-los corenta anos iniciais de actuación do GATT (1947-85), sinalando os puntos máis importantes do mesmo como base do que se denominaba o sistema comercial multilateral aberto de comercio. Debemos indicar que os anos seguintes á declaración de Punta do Leste non foron diferentes ó habitual en exercicios negociadores anteriores. Presentáronse nos distintos subgrupos de negociación moitos documentos e estudos técnicos, multitude de posicións con reflexo continuo en pequenas anécdotas nas que non podemos entrar. Limitarémonos ós aspectos máis destacados da negociación.

Ante todo, convén lembrar que o calendario preconizado en 1986 nunca se chegou a cumprir. A historia da negociación pode sintetizarse no seguinte: establecéronse acordos con relativa rapidez nas cuestións non difíciles, mentres que nos temas máis substantivos polas súas implicacións sociais e políticas non foi posible alcanzalos nos prazos previstos. Así, tanto en 1988, ano no que tivo lugar unha reunión de avaliación de resultados "a metade do percorrido", como en 1990, cinco das cuestións do programa de negociación non puideron pecharse, impedindo que se cumprise cos prazos previstos. Eran estes os téxtiles, as salvagardas, a propiedade intelectual, os servicios e a agricultura.

Ben entrado o ano 1991, decidiuse traballar de outra maneira, reducíndose, por un lado, o número de subgrupos e, por outro, elaborándose por parte do director xeral do GATT un documento síntese dos traballos, ó que se consideraría a base para a prosecución das tarefas. Debe aclararse que o mesmo poñía énfase nos instrumentos negociados ou en negociación na maioría dos grupos, pero as negociacións bilaterais e plurilaterais sobre compromisos arancelarios e non arancelarios ou sobre servicios a penas se iniciaran a finais de 1990.

Unha serie de acontecementos importantes rexistrados en 1993 levaron ós principais países impulsores da negociación a adoptar actitudes firmes respecto á súa conclusión. Debemos destacar, sobre todo, a melloría na situación conxuntural da economía mundial tralas fases de debilitamento de anos anteriores. Tamén a finalización do prazo pactado entre o Executivo e o Congreso estadounidense para a aplicación do procedemento especial de aprobación dos resultados de negociacións comerciais (o "*fast-track*") esixía o peche da ronda antes do 15 de decembro do ano indicado.

Dende xuño de 1993, rexistrouse unha aceleración dos traballos. O informal Grupo dos Sete presentou unha proposta para pecha-los capítulos de compromisos arancelarios e non arancelarios. Os contactos bilaterais entre Estados Unidos e a Unión Europea traducíanse nunha maior precisión dos textos que se negociaban e supoñían un estímulo para convencer a outros países a que presentasen as súas ofertas específicas.

Loxicamente, as pincladas anteriores deben

conducirnos á análise dos principais problemas xurdidos nas negociacións. Con carácter xeral, como xa se dixo, o cambio na conxuntura internacional resultou importantísimo. A historia do GATT —e a ronda Toquio co impacto da crise do petróleo é un bo exemplo— mostra que é máis difícil accelera-la liberalización nos momentos en que os grandes países teñen problemas. Pero, ademais, o período de negociación fora especialmente fértil en sucesos políticos que modificaran as prioridades de moitos países. Así, a reunificación alemana e a transformación dos sistemas dos países do leste eran boas mostras do que se dixo. Noutros planos, ó mesmo tempo, as profundas discusións no interior da CEE respecto ás modificacións da PAC mostraban que, nos temas claves da negociación, os axustes interiores primaban sobre as cuestións externas.

A finais de 1993, os factores de impulso se impuxeron sobre os retardatarios. Desta forma, un día antes de que terminara o prazo necesario para a aplicación do "fast-track", os representantes dos países asinaron unha acta final que contén os textos dunha serie de acordos sobre as materias que foron obxecto das negociacións. Os traballos de perfila-los textos anteriores e de incorpora-los resultados dos compromisos negociados en materias arancelarias e non arancelarias sumáranse a eles en abril de 1994, plasmándose na Acta de Marraquech. Nese sentido estricto cabe dicir que a fase de negociación da ronda terminou, precisamente, nesa data. A gran (pola súa extensión) pequena (polo alcance do seu anecdotario) historia da negociación Uruguai terminara e empezaría a da súa aplicación.

6. A ACTA FINAL DE MARRAQUECH

O exame do documento final, que a efectos dunha mellor comprensión resumimos no anexo, pon de manifesto unha estrutura con partes ben diferenciadas. O elemento central constitúeo a creación dunha institución denominada Organización Mundial de Comercio, integrada basicamente polos cinco instrumentos que de seguido se citan:

— Un acordo xeral sobre comercio de mercadorías (GATT).

— Un acordo xeral sobre comercio de servizos (GATS).

— Un acordo sobre dereitos da propiedade intelectual relacionados co comercio (ADPIC).

— Un entendemento sobre o procedemento de solución de diferencias.

— Un mecanismo de exame das políticas comerciais.

Á súa vez, entre eles destaca o citado en primeiro lugar, ó que se definiu como GATT 1994. Este novo GATT incorpora ó texto do primitivo GATT de 1947, con tódalas modificacións e interpretacións acumuladas ó longo dos corenta anos da súa vida, doce acordos relativos a outras tantas cuestións, certos entendementos negociados durante a ronda e relativos tamén a artigos do primitivo GATT e os resultados das negociacións en materia arancelaria e non arancelaria que constitúen as concesións de cada participante e que forman un protocolo específico. As súas dimensións superan trinta volumes de cincocentas páxinas.

Por último, a Acta incorpora os denominados acordos plurilaterais que afectan a un número limitado de membros e que se refiren a sectores específicos (aeronaes civís) ou prácticas de interese xeral, aínda que non consideradas así por tódolos países (compras do sector público). Pechan a Acta final unhas declaracións e decisións ministeriais relativas, en xeral, ás materias de funcionamento da OMC no período anterior á entrada en vigor dos acordos pactados, así como futuros traballos da Organización (por exemplo, os relativos a comercio e medio natural).

Esta Acta ten, na nosa opinión, tres importantes características. En primeiro lugar, é un compromiso que, polas súas implicacións de toda índole, os asinantes habían elevar ás respectivas instancias nacionais para a súa ratificación. Os procesos nacionais respectivos foron, en efecto, moi complexos e, loxicamente, a entrada en vigor da Organización só puido ter lugar varios meses despois. En marzo de 1995, máis de 80 países dos 116 que asinaron a Acta un ano atrás completaron eses procesos de ratificación e, en consecuencia, a OMC é xa unha realidade. En segundo lugar, é un documento que, con excepción dos acordos plurilaterais, fora aceptado na súa totalidade. Desaparece así a posibilidade de

aceptacións parciais dos mecanismos negociados; isto é, o que se denominara o "GATT á carta", característico de etapas anteriores. Finalmente, os instrumentos teñen unha coherencia interna que se manifesta na identidade nas linguaxes e nos sistemas empregados para tratar situacións similares.

Cabe destacar que a denominación tradicional de *partes contratantes* do GATT deu paso á de "membros" dos acordos e da OMC, na liña doutras institucións. Os devanditos acordos teñen unha estrutura moi similar: definición dos seus obxectivos, descrición dos compromisos e alcance dos mesmos, establecemento das obrigas, especialmente as relativas á aplicación dos principios tradicionais do GATT, organización institucional (xeralmente en forma de comités específicos), aplicación de sistemas de solución de diferencias e tratamento dos problemas dos países en desenvolvemento.

7. CONSIDERACIÓNS ESPECÍFICAS SOBRE OS ACORDOS

a) Como dixemos, a pedra angular do sistema é a creación da OMC. Esta nova institución multilateral establécese a nivel ministerial, con reunións do seu órgano supremo, cando menos cada dous anos, e ten como obxectivos a administración dos acordos citados e constituír un foro permanente de negociacións para tódalas materias da súa competencia. Incorpora unha serie de órganos comúns, entre os que destaca o Consello Xeral, que actúa nos períodos intersesionais, e a Secretaría. A OMC estará integrada inicialmente polas partes contratantes do GATT que a acepten e que presenten ó respecto unha lista de concesións. O seu mecanismo de toma de decisións reproduce o clásico do GATT; isto é, a busca preferente do consenso para solucionar calquera cuestión suscitada.

Coa posta en práctica da OMC quedan resoltas, en principio, dúas das cuestións que indicamos que constituían debilidades do GATT: o seu carácter provisional e o rango do seu órgano superior de goberno. Nesta materia, no futuro, a OMC será similar ás grandes institucións do sistema de Bretton Woods coas que haberá que cooperar estreitamente. Sen embargo, na nosa opinión, parece ter a priori un menor alcance que a *non nata* OIC, dado que esta debera abar-

car explicitamente a relación entre comercio e emprego e referíase entre outros aspectos ás prácticas comerciais restrictivas e ós acordos de produtos básicos. Por outro lado, os obxectivos da OMC teñen un menor alcance cós propios das institucións sinaladas.

b) O acordo máis importante a administrar pola OMC é o referente a mercadorías (GATT 1994), cunha composición xa descrita anteriormente. Por razóns evidentes, obterémo-la impresión de que os negociadores preferiron acudir na súa construción ó procedemento de acumulación antes que ó de redacción dun novo texto. Posiblemente, as dificultades para facer pasar ante os lexislativos dalgúns países esta opción pesaran máis có complexo manexo das doce mil páxinas que conteñen os instrumentos relativos ó acordo xeral de 1947 e que pensamos que poderían terse sistematizado. Consideramos así que as complicacións que xurdiron frecuentemente respecto ó exame do sistema GATT non desapareceron.

O protocolo sobre compromisos en materia arancelaria, que recolle os resultados das negociacións celebradas entre os distintos participantes, situará os aranceis vixentes en 1990 a niveis inferiores, como consecuencia da aplicación no período 1995-2001 de reducións da orde do 35-40% para os valores nominais actuais. Iso para os aranceis de produtos industriais nos países desenvolvidos. Ademais, conseguiuase unha consolidación de dereitos para os mesmos produtos en países en desenvolvemento. Así mesmo, para os produtos agrícolas substituíranse os instrumentos non arancelarios por aranceis con tipos medios do 13-14%. Completan o cadro de compromisos incluídos no protocolo os que os distintos países aceptaron para materias non arancelarias non incluídas en acordos específicos.

Sen dúbida, son os doce acordos alcanzados nas diversas materias obxecto dos subgrupos de negociación da ronda antes enumerados, os que constitúen os ámbitos en que mellor se han plasmado as regras e disciplinas do GATT, hoxe dentro da OMC. Certamente hai moitas diferencias no seu alcance, reflexo das dificultades atopadas nalgúns áreas para achar solucións conxuntas. Algúns acordos, especialmente os que traían detrás as experiencias acumuladas dende a súa implantación ó termo da ronda Toquio, presentan

un maior rigor na súa formulación e un fortalecemento do marco pactado. Para facilitar unha breve descrición dos mesmos, dividímoslos en catro grupos: os relativos a medidas de defensa comercial, os sectoriais, os que xa foron obxecto de negociación anterior e non sufriron modificacións de relevo e, finalmente, os acordos sobre novas materias.

Baixo a denominación de acordos sobre medidas de defensa comercial incluímo-los relativos a medidas de antidumping, subvencións e dereitos compensatorios e medidas de salvagarda. Todos eles teñen o propósito fundamental de someter a principios internacionais harmonizados e a fórmulas de control internacional aquelas medidas que os países poidan adoptar para protexer-los sectores productivos nacionais dos prexuízos que poidan orixinalles, ben a competencia de mercadorías importadas a prezos de dumping, ben as que sexan favorecidas por determinadas axudas ou subvencións públicas ou finalmente os que se derivan dun crecemento das importacións. O factor común de moitas das medidas adoptadas por diversos países nesas tres ordes foi a tendencia á extensión das medidas de protección máis alá do razoable e a poñelas en práctica mediante métodos discriminatorios ou non sempre transparentes.

Os novos acordos parten dunha definición de cada un dos conceptos abarcados. Particularmente interesante é a referente a subvencións, posto que é unha área na que adoitan entrar en conflito os aspectos internacionais con determinados obxectivos de política económica interna, como o desenvolvemento rexional, etc. O acordo dese nome indica que unha subvención é unha contribución financeira do goberno que outorga un beneficio específico a unha industria ou empresa. Distingue entre subvencións prohibidas, subvencións recorribles e non recorribles, arbitrando procedementos tendentes a compensar-los danos que poidan sufrir-los sectores nacionais afectados pola competencia de produtos nos que o seu menor custo e o incremento de posibilidades de venda se debe ás devanditas subvencións.

A gran novidade dos tres acordos citados é a necesidade de demostración previa ante a autoridade que inicia os procedementos antidumping—ou, no seu caso, de establecemento de dereitos compensatorios ou de medidas de salvagarda—da existencia dun nexos causal entre as importa-

cións e o prexuízo á industria nacional. Este vínculo mostrarase a través de aspectos económicos de relevo como a análise do impacto das importacións na produción, as vendas, a cota de mercado, rendemento do investimento, emprego, salarios, etc. A razón máis importante da comunidade internacional para pedi-lo previo establecemento destes vínculos é evita-lo fácil recurso de acudir á suspensión das importacións.

Os procedementos nacionais que a continuación poden seguirse, e no que o seu coñecemento internacional a través dos mecanismos de notificación e consulta resulta reforzado nos acordos, haberán de responder a criterios de transparencia, de limitación no tempo das medidas (máximo de cinco anos para as medidas antidumping e dereitos compensatorios e de oito para as salvagardas) e de establecemento dunha correspondencia entre as medidas de defensa e o dano causado. Polo que se refire a medidas de salvagarda, o acordo adopta, ademais, o compromiso dos asinantes de elimina-los sistemas de restricións voluntarias, de acordos de ordenación de mercados, etc.

Os acordos sectoriais refírense a produtos agrícolas (acordo sobre agricultura) e a produtos téxtiles (acordo de téxtiles e confección). Sen dúbida, polo seu reflexo nos medios de comunicación diarios, o acordo de agricultura foi o máis discutido entre tódolos instrumentos negociados. Nas súas grandes liñas, intenta conseguir un obxectivo a longo prazo como é o establecemento no sector dun sistema orientado polo mercado. Tal finalidade ten un impacto directo sobre os sistemas actualmente utilizados nos que inciden outras finalidades de política económica, as cales se reflicten nas medidas de axuda á produción, nas subvencións ás exportacións e nos obstáculos ás importacións.

En boa lóxica, as obrigas do acordo ocúpanse especialmente destas cuestións, establecendo criterios para clasificar e medir-los axudas. Unha vez estimadas, establécense compromisos de redución das axudas ó longo do período de duración do acordo. Polo que a subvencións ás exportacións se refire, estas defínense con criterios similares ás do acordo antes descrito e márcanse compromisos para a súa redución, que se cifran nun 36% do volume dos presupostos deses gastos nos países desenvolvidos, ó longo dun prazo de seis anos, tomando como base as cifras do período 1986-90. Igualmente, como xa dixemos,

no acordo substitúense os obstáculos non arancelarios ás importacións por aranceis. Completan este marco disposicións específicas de salvagarda, as denominadas "cláusulas de paz" ou compromisos de non utilizar os procedementos de mantemento das vantaxes durante un prazo de nove anos, os aspectos necesarios para continuar o proceso de reforma e, por último, as normas e obrigas en materia de organización. Debe indicarse —e neso radica o seu interese específico para España— que a estas disciplinas haberán de axustarse os programas de reforma agrícola dun bo número de países, entre eles os da PAC da Unión Europea.

O acordo sobre téxtiles presenta unha característica importante, pois establece unha data límite para a súa finalización. En efecto, o seu obxectivo é a reintegración plena ás normas e principios xerais do GATT do comercio destes produtos que, dende 1962 e con alcances ampliados dende 1971, se atopa rexido por un réxime excepcional coñecido como o Acordo Multifibras. Este permitiu a existencia de medidas restrictivas xeralmente establecidas en acordos bilaterais pactados entre importadores e exportadores. O acordo de téxtiles pretende alcanzar a súa eliminación no ano 2005, utilizando como medios para iso a ampliación dos actuais continxentes e liberalizacións progresivas de certos produtos ó longo dun calendario.

Os acordos xa pactados na ronda Toquio refírense a valoración en aduana, barreiras técnicas (normas) e licencias de importación. Aparentemente, non sofren grandes modificacións nesta ronda. As alteracións refírense ás necesarias adaptacións ás novas denominacións e ós cambios organizativos de carácter xeral. Sen embargo, convén lembralos brevemente para entender o seu significado no comercio mundial. Co acordo sobre valoración en aduana, conseguiuase a harmonización dos sistemas internacionais de avaliación das bases impositivas no tratamento fiscal das importacións. Debe indicarse que máis do 90% das transaccións internacionais utilizan hoxe para iso o "valor de transacción", que se plasma na factura comercial, habéndose eliminado a pluralidade de sistemas nacionais antes existentes. O código de normas técnicas (estándar) vela porque o establecemento destas medidas, cada vez máis xeneralizadas e xustificadas en razóns productivas e de defensa do consumi-

dor, se faga de tal forma que non se orixinen obstáculos innecesarios no tráfico mundial. O novo Código amplía o seu alcance en canto ás institucións implicadas e respecto á consideración dos procesos de produción. Finalmente, o Código de licencias de importación, en liña similar, establece criterios mínimos xerais ós que deben axustarse as lexislacións nacionais dos países que as utilizan.

Para completa-la cifra de doce, temos que cita-lo nacemento de catro novos acordos, que se refiren a normas de orixe, inspeccións previas á expedición, a medidas sanitarias e fitosanitarias e ós investimentos relacionados co comercio. Todos pretenden conseguir que as medidas nacionais comprendidas nos ámbitos das súas respectivas denominacións sexan aplicadas con suxección ós principios de transparencia e igualdade de trato do GATT de 1947 e que tal aplicación non produza efectos negativos nos intercambios comerciais. Para iso utilizan a existencia de mecanismos xa experimentados, como as notificacións a un órgano internacional e a posibilidade de aplicar os sistemas de solución de diferencias.

Esta descrición sintética do GATT 1994 ha-se completar cos entendementos relativos á interpretación dalgúns artigos do texto do GATT de 1947. Afectan a cuestións como as unións aduaneiras, os dereitos de negociación, as empresas comerciais do Estado, as medidas de limitación das importacións que sexan xustificadas por motivos de balanza de pagamentos, etc. A súa descrición pormenorizada escápase do propósito destas liñas.

c) A gran novidade da OMC e, polo tanto, da ronda Uruguai é a inclusión dun acordo sobre comercio de servizos. A mínima referencia histórica que realizamos permite indicar que esta cuestión era de grande interese para moitos países por razóns cuantitativas e cualitativas. En efecto, as cifras de ingresos e pagamentos por invisibles nas balanzas de pagamentos chegaron a supoñer, máis ou menos, a terceira parte que os mesmos conceptos teñen en canto a mercadorías se refire. Por outro lado, o crecemento do comercio mundial de bens atribuíble ás accións do GATT incitaba a unha aplicación dos principios do acordo xeral a novas esferas. Sen embargo, tales propósitos debían ter en conta varios

aspectos. No comercio de mercadorías son, en certa medida, as aduanas as que unifican os movementos e facilitan un control. Pero tales aduanas non existen no comercio de servicios. Igualmente, na institucionalización dentro da OMC do comercio de mercadorías partíase dunha ampla experiencia mentres que para o comercio de servicios se carecía de similares antecedentes verbo de acordos multilaterais.

O obxectivo inicial da negociación de establecer para este comercio un marco multilateral de regras e principios habería de ter tamén en conta o respecto ós obxectivos das lexislacións nacionais nas materias respectivas. Pretendíase, igualmente, a elaboración de disciplinas sectoriais, a expansión do comercio de servicios en condicións de transparencia e unha liberalización progresiva do mesmo. Certamente, as dificultades de definición e de coñecemento estatístico dos aspectos sinalados non facían fáciles as tarefas a emprender.

O resultado final foi un acordo (GATS) de estrutura similar á do GATT de 1947. En relación a este, exprésase cunha linguaxe máis moderna e cunha estrutura máis coherente. Parte da definición de comercio de servicios como subministro de servicios entre membros. Inclúe unha serie de obrigas e disciplinas xerais como os principios de nación máis favorecida e de transparencia, aplicándoos a conceptos consagrados nas relacións comerciais como integración económica, salvagardas, compras do sector público, subvencións, etc. Engádense compromisos específicos de acceso ós mercados e de trato nacional e liberalización progresiva. Completan o acordo as habituais disposicións institucionais e varios anexos que se refiren a sectores específicos. Entre eles inclúense os servicios financeiros, as telecomunicacións e os servicios de transporte aéreo, acerca dos cales non concluíron as negociacións.

d) O acordo sobre aspectos da propiedade intelectual relacionados co comercio (ADPIC) recolle o resultado dun complexo proceso negociador que tivo que considerar moi diversos aspectos. En efecto, debe resaltarse a necesidade de coordinar as cuestións que afectan ó comercio coas tarefas específicas da Organización Mundial da Propiedade Intelectual (OMPI), organismo da familia das Nacións Unidas con competencia en parte das áreas abordadas, así como unha gran

cantidade de acordos específicos en materias como os dereitos de autor, marcas, etc. Pero, sobre todo, a diversidade de concepcións sobre a propiedade intelectual e a realidade da extensión da falsificación de mercadorías no comercio internacional facían prever unha laboriosa negociación, como así foi.

O resultado reflectido na Acta final revela importantes modificacións nas concepcións iniciais, pois esta área pasou de ser unha materia estudada dentro dun dos subgrupos do ámbito negociador do GATT a converterse nun acordo do mesmo rango ca este. O ADPIC pretende que as medidas nacionais de protección dos dereitos de propiedade intelectual contribúan á promoción da innovación tecnolóxica e que as mesmas non sexan aplicadas de maneira que se limite inxustificadamente o comercio. Á vez que aplica á materia os principios tradicionais do GATT pretende a extensión e o emprego xeral dos convenios xa existentes.

Desta forma, as lexislacións nacionais relativas á existencia e exercicio dos dereitos de propiedade intelectual, baixo os que se atopan os dereitos de autor, as marcas, as indicacións xeográficas, os debuxos e modelos industriais, as patentes e os esquemas de trazado de circuitos integrados, haberán de adaptarse a uns criterios mínimos de harmonización. Na súa aplicación serán igualmente tidos en conta criterios de cooperación especialmente interesantes en canto ás medidas en fronteira de aplicación ás mercadorías falsificadas. Por último, os mecanismos institucionais e as obrigas de notificación atópanse en liña análoga ó resto do sistema da OMC.

e) Aínda que aparentemente o sistema de solución de diferenzas parece pouco espectacular constitúe de feito, xunto ós principios enunciados, unha das pedras angulares da orde comercial pactada. En efecto, concíbese como un sistema de protección das vantaxes que cada membro pode obter dos acordos e que, lembremos, esixen tamén unha contraprestación correspondente. O sistema actúa nunha orde preventiva de posibles vulneracións dos compromisos adquiridos e de restablecemento dos equilibrios de dereitos e obrigas que puideran romperse como consecuencia dalgunha medida nacional. Sen entrarmos na súa descrición pormenorizada, examinamos a continuación as súas características xerais.

O mecanismo presenta unha primeira fase de consultas. Cada membro ten a obriga de atender-las solicitudes que nesta orde poidan presentarlle outros membros que se consideren prexudicados polas medidas relativas á aplicación de calquera dos acordos que o primeiro puidese adoptar. Se nun determinado prazo estas consultas non tivesen resultados mutuamente satisfactorios (que adoita se-la retirada das disposicións nacionais orixe das consultas), constitúese por parte do órgano institucional correspondente un grupo de expertos (panel) encargado de buscar unha solución de compromiso ou ben, se non se chega a esta, formular posibles vías de solución nas instancias correspondentes.

O acordo, que recolle no fundamental a evolución destes procedementos no GATT, establece ó respecto criterios esixentes no que a duración de prazos, neutralidade dos membros do panel, posibilidade de apelación, etc. se refire. Debemos subliñar tres aspectos:

— Que en todo momento de cada unha das fases prima a busca dunha solución acordada entre os membros implicados;

— que de non conseguirse un acordo, invítase á parte que estableceu a medida obxecto da controversia a retirala;

— se, por último, tampouco non se chegase a este resultado, os órganos oportunos poden autoriza-la aplicación de medidas de compensación ou retorsión, normalmente dentro do mesmo ámbito e sector da medida afectada, pero podendo ser tamén en áreas distintas.

A anterior experiencia do GATT en que practicamente quedaron resoltos máis do 90% dos casos formulados foi tida en conta para chegar a unha maior precisión e automatismo dos procedementos.

f) Por último, a OMC incorpora outro elemento cunha experiencia de funcionamento que se remonta a 1988. É o denominado mecanismo de exame das políticas comerciais. Tódolos países son invitados a presentar informes sobre as súas políticas comerciais e especialmente, entre eles, solicítase que o fagan con maior frecuencia os de maior peso no comercio mundial. Tales informes, complementados cos que realiza a se-

cretaría do acordo respecto ós países e á evolución do comercio mundial, permiten un coñecemento máis preciso do contorno para unha mellor toma de decisións.

Unha máis ampla cooperación con outras institucións internacionais como o FMI, prevista nunha declaración específica, contribuirá á mellor coordinación das políticas macroeconómicas e a unha maior previsibilidade da economía mundial.

8. UNHA PRIMEIRA AVALIACIÓN

A longa exposición anterior do que constitúe a Acta de Marraquech, difícil de entender sen os seus precedentes, pode permitir ó respecto toda clase de avaliacións. A solución pactada que acabamos de presentar xa foi obxecto de críticas. Para algúns, a extensión das disciplinas do GATT foi excesiva. Para outros, a ronda quedouse curta no seu alcance normativo. A ronda non satisfizo algúns dos aspectos concretos dos seus intereses en opinión dalgúns nacionais, mentres que, en sentido contrario, outros sinalan a maior esixencia do sistema.

Na nosa opinión, existen nela claros e algúns importantes escuros. A formalización institucional do GATT, a extensión dos seus principios a outras esferas comerciais, o intento de sistematización dos diversos instrumentos son aspectos positivos. O grao diferente de precisión nas obrigas dos distintos acordos e non aproveitá-la a ocasión para proceder a unha simplificación dos instrumentos poderían definirse como negativos.

Basicamente, calquera valoración se referirá a dous aspectos: o cumprimento dos obxectivos iniciais da ronda e as mensaxes transmitidas para o futuro das relacións comerciais. Como sinalamos, a xeneralidade na definición dos obxectivos iniciais (mellora do acceso ós mercados, extensión das disciplinas e principios do GATT, etc.) ó ser comparados coa realidade permiten unha ampla gamma de valoracións, tanto na primeira impresión como na súa aplicación ó longo dos vindeiros anos. Na nosa opinión, existiu un grao satisfactorio de adecuación entre propósitos e resultados. Agora ben, é certo que hai preguntas sen resolver: ¿eran estes os obxectivos adecua-

dos para o mundo dos próximos anos? A perspectiva —e esta materia aplícaa frecuentemente— é, como sabemos, algo permanentemente aberto ó contraste de opinións.

Sobre todo, deben resaltarse da ronda as mensaxes de fortalecemento dunha orde comercial multilateral aberta e de preocupación por someter a principios comúns as condicións nas que se desenvolverán no futuro as súas accións os auténticos protagonistas do comercio; isto é, os axentes económicos. Son importantes os intentos de avaliar cuantitativamente os resultados da liberalización acordada. Manexáronse cifras ó pé de 300.000-350.000 millóns de dólares. Tamén se intentou algún estudio sectorial. Pero, na nosa opinión, as conclusións máis destacables da ronda refírense ó reforzamento do sistema multilateral fronte ás tensións que lle ameazaron en anos anteriores e ó establecemento dunha aproximación das normas comerciais nacionais, o que pode contribuír a unha mellor transparencia nos intercambios do futuro.

Tamén outros analistas expresaron que temas actualmente presentes na esfera internacional do comercio non tiveron reflexo directo nos acordos. Entre eles, atópanse cuestións como a relación comercio-medio natural, o impacto das políticas nacionais de defensa da competencia nas correntes comerciais internacionais, o interese da chamada "cláusula social"; é dicir, o cumprimento de normas mínimas de protección laboral e o seu reflexo nos custos da man de obra incorporada ós produtos obxecto de comercio, a compatibilidade cos acordos comerciais rexionais, etc. Pero non cabe dúbida que nestas materias, como veremos, quedou aberto un novo marco de traballo de maior alcance có anterior.

Con todo, como puxo de relevo un recente informe da OCDE, os resultados da ronda Uruguai, aínda coas súas limitacións, non poden considerarse simplemente un paquete de medidas de liberalización comercial similares ás das sete rondas anteriores, senón que "reforzaron a estrutura do sistema comercial e ampliaron a súa cobertura". O novo sistema aparece máis completo có anterior e presenta tamén maiores esixencias e automatismos en cuestións clave, como, por exemplo, a solución de diferencias. ¿Poderá ser esta nova institución unha contribución

importante a un crecemento mundial non inflacionario?

9. E DESPOIS, ¿QUE?

As consideracións presentadas nas seccións anteriores puxeron de manifesto a preocupación xeral por establecer mecanismos que permitan facer fronte á máis ampla globalización das actividades comerciais. A interdependencia enténdese en diversos sentidos:

a) A relativa a países, co seu reflexo en producións, consumos, benestar, financiamentos, etc.;

b) a relativa á acción de variables económicas. Así, as cuestións monetarias, a transmisión de saberes e de tecnoloxías, os investimentos, etc. presentan a escala mundial interrelacións cada vez máis significativas;

c) aquelas relativas a cuestións definidas como non prioritariamente económicas, o clásico exemplo son as asociadas á defensa nacional;

d) as referentes a accións políticas.

En todo estudio de futuro, e aínda sen apartarnos do noso obxectivo de centrarnos nas políticas comerciais, non cabe esquecer esas realidades.

As consecuencias desa maior interdependencia maniféstanse tamén nas institucións supranacionais. Neste mesmo número desta revista, o traballo de F. Varela e M. Hinarejos alude á crise do primeiro FMI. Un criterio inicial na OMC debería ser-la súa capacidade de resposta á modificación das realidades. Pensamos que o exercicio negociador analizado, aínda con tódalas deficiencias que poidan atoparse, foi un bo exemplo do desexo común de busca na esfera comercial internacional de institucións que funcionen e se adapten a eses cambios que se preven continuos e importantes. Os resultados da ronda Uruguai parecen camiñar nunha dobre e positiva dirección de busca de principios xerais que haxan de inspira-las regulacións nacionais das políticas comerciais directas e indirectas e no reforzamento de normas e disciplinas internacionais ó respecto.

Nesta liña, as primeiras preocupacións manifestadas en diversos ámbitos internacionais

académicos, políticos e institucionais tralo asinamento da Acta de Marraquech camiñaron tamén nun dobre sentido. Por un lado, puxéronse de relevo preocupacións respecto ó cumprimento nos prazos previstos dos procesos nacionais de ratificación dos acordos. Aínda que con incidencias anecdóticas (a espera das principais potencias comerciais a que asinasen antes os competidores, etc.) pode dicirse que en marzo de 1995 a OMC está integrada por máis do 75% dos asinantes da Acta de Marraquech. Agora ben, a pesar a importancia do número produciuse unha chamada de atención ante as dificultades que para a súa integración no sistema experimentan moitos países en desenvolvemento. Por outra parte, fontes diversas expresaron tamén as súas preocupacións respecto á adaptación e introducción nas normativas nacionais específicas dos acordos conseguidos e iso non tanto na súa letra como no seu espírito.

Como sinalaba o Director Xeral Adxunto do GATT nun documento publicado poucos días despois do asinamento da Acta de Marraquech "precísase a modificación en todo o mundo de numerosas medidas administrativas, a adopción de decisións políticas importantes e a posta en marcha de estruturas institucionais que permitan facer fronte ás novas esixencias de transparencia, notificación, consideración colectiva e vixilancia dos futuros desenvolvidos do sistema". A todo iso debe sumarse a súa necesaria difusión entre os axentes económicos para facelas operativas. O mesmo alto funcionario refírese tamén ás dificultades derivadas da innegable complexidade dos acordos. Debemos lembrar que serán os graos de cooperación internacional os que permitan o aproveitamento máis ou menos extenso dos beneficios da liberalización comercial fronte ó risco de extensión de novas ou antigas formas de protección. Un informe da OCDE sinala prudentemente ó respecto "que será necesario non sobrecarga-lo sistema con demasiadas diferencias iniciais ou encargarlle novas tarefas ata que a OMC dispoña dos recursos e das capacidades necesarias".

Naturalmente, estes problemas que afectan a tódolos países teñen un reflexo especial nos que constitúen a Unión Europea. Por exemplo, a translación a normas comunitarias das novas obrigas en materias relativas ós instrumentos de defensa comercial ou que afectan á agricultura parece constituír unha boa ocasión para poñer a

proba os mecanismos de toma de decisións colectivas e o seu impacto sobre as actividades diarias dos axentes económicos, así como os graos de cohesión alcanzados.

Previsiblemente, ademais das cuestións indicadas sobre a súa posta en marcha, a OMC haberá de ser probada noutras áreas relativas ó comercio. Unhas maniféstanse nos propios textos pactados, outras asomaron ó longo dos anos de discusión e, finalmente, outras perfilanse no horizonte. Como factor común de todas cabe indica-la situación do obxectivo de liberalización comercial dentro das prioridades das políticas económicas de cada nación. En efecto, haberá de competir con temas como o emprego, os dereitos humanos, a seguridade, etc., os cales ocupan nos diversos países posicións diferentes respecto á liberalización dentro dos intereses nacionais e iso nun mundo caracterizado pola internacionalización e a globalización de moitas actividades.

Entre as áreas nas que os acordos alcanzados suscitaron maior número de críticas pola insuficiencia dos seus resultados destacan a de investimentos relacionados co comercio e a de servizos, aínda recoñecendo que se trata de primeiros pasos en esferas ausentes ata o momento do mecanismo comercial multilateral. Sobre o primeiro deles sinalouse que non cobre bo número de prácticas como as relativas á transferencia de tecnoloxía ou á protección dos investimentos. Pola súa parte, en materia de servizos o tema haberá de ser obxecto de compromisos específicos en sectores importantes. Pensamos que un e outro caso teñen cabida no mecanismo permanente de funcionamento da OMC e cabe esperar nos próximos anos o seu desenvolvemento máis completo a través de negociacións.

Catro cuestións importantes relativas ó comercio puxéronse especialmente de manifesto no transcurso das negociacións. Son elas a relación entre comercio e medio natural, a relación entre comercio e políticas de competencia, a relación entre comercio e política social, termo máis amplo có habitualmente utilizado de "dumping" social e, finalmente, a relación entre aspectos comerciais e monetarios.

A primeira delas foi obxecto de frecuentes análises. Por un lado, existen en certos ámbitos preocupacións porque unha maior liberalización comercial poida estimular unha explotación dos recursos perigosa para o medio natural ou que se trasladen industrias contaminadoras a países con

normas ambientais menos esixentes. Noutros sectores diametralmente opostos téme-se a proliferación de medidas proteccionistas que atopan a súa xustificación en medidas de defensa do contorno. Pensamos que a decisión adoptada ó respecto en Marraquech e a creación dun Subcomité de Comercio e Medio Ambiente dentro do marco institucional supuxeron os primeiros pasos necesarios tanto para chegar a precisa-la relación existente entre medidas comerciais e ambientais como para chegar no seu caso ás modificacións necesarias no sistema multilateral de comercio. Haberar de ser este o primeiro dos temas que poña a proba a eficacia da OMC fora dos estrictos ámbitos de aplicación dos acordos.

A segunda cuestión está sendo obxecto dunha ampla análise en ámbitos académicos e profesionais, debate que, en opinión dos altos responsables da OMC, aínda non está maduro para iniciar unha negociación ó respecto. En resumo, nesta discusión reconécese a similitude de finalidades das políticas comerciais e as de competencia, aínda que con matices distintos, pois as últimas limítanse a un determinado ámbito xeográfico. Pero existen situacións nas que unha e outra poden entrar en conflito. Pensemos nas diferencias que se atopan nas lexislacións nacionais sobre competencia, con máis ou menos rigidez que poden provocar limitacións de acceso de firmas estranxeiras ou efectos de fuxida doutras entidades, nos efectos das políticas de promoción de exportacións ou nas limitacións á competencia aceptadas no sistema GATT, etc. Tamén se está estudiando no momento actual unha cuestión tan importante como a relación entre competencia, innovación tecnolóxica e comercio. Consideramos que este área haberá de abordarse nunha etapa posterior dos traballos da OMC.

A relación entre comercio e políticas sociais xurdiu de modo especial cando algunhas opinións e experiencias sinalaron que os produtos obtidos en países cón menos esixencias en materia de dereitos laborais podían conseguir con iso vantaxes competitivas respecto a produtos obtidos en países con maiores esixencias sociais e, en consecuencia, solicitáronse mecanismos de igualación. M. Allais mostrou a necesidade de evitar un debate excesivamente simplista, introducindo nel outros elementos como as productividades, os factores que inciden na localización e os tipos de cambio, etc. Probablemente, estes

temas constitúen un ámbito no que parece precisa unha mellor cooperación entre institucións supranacionais, que serían neste caso a OMC e a OIT, aínda que parece evidente que debemos esperar un desenvolvemento da primeira.

As cuestións de relación entre aspectos comerciais e monetarios, como lembramos, foron obxecto de análise dende hai moito tempo. Aspectos como a influencia dos tipos de cambio nas correntes comerciais, a preferencia por tipos fixos ou flexibles, a posibilidade de accións dos poderes públicos sobre as cotizacións das moedas para promociona-las exportacións ou restrixi-las importacións, etc. foron estudados dende multitude de ángulos. Lembremos, por exemplo, que as cuestións aludidas foron obxecto de atención nos traballos previos á ronda Uruguai, sen que se obtivese unha conclusión xeral. Pensamos que, na liña de traballo de F. Varela e M. Hinares, o futuro haberá de deparar novos puntos de coincidencia entre un sistema monetario que se percibe como necesario e un sistema comercial que intente proporcionar ós axentes económicos unha maior seguridade de actuación. Con orixes nas relacións que GATT e FMI mativeron dende os anos corenta parece aínda máis esixible unha cooperación interinstitucional.

Por último, nas reunións de Marraquech e nas inmediatamente seguintes puxéronse de manifesto unha pluralidade de cuestións que poderían incluírse en futuros traballos da OMC. Áreas como a erosión das preferencias comerciais, a relación entre comercio e cuestións de seguridade internacional ou entre comercio e transferencia de tecnoloxía foron postas sobre a mesa. Pensamos que, aínda que poidan ser cuestións importantes, non figurarán entre as prioridades inmediatas que a OMC ten ante si.

Na nosa opinión, a consolidación do sistema e a eficacia da súa resposta a problemas específicos e tradicionais da esfera comercial (a compatibilidade do sistema multilateral de comercio e a rexionalización crecente, a aplicación efectiva das normas, en especial as derivadas da notificación e do sistema de solución de diferencias) haberán de constituír tarefas inmediatas da OMC e o banco de probas da súa eficacia. Nunha segunda etapa, a extensión e mellora dos acordos logrados, especialmente nos ámbitos que presentan maiores debilidades, á par que a inclusión na órbita do GATT das novas cuestións que presentan maior madurez, deberían centra-las activida-

des. Outros temas tamén importantes (o acceso dos particulares ó sistema, por exemplo) terán que esperar. Nunha reflexión final, ha de insistirse en que o éxito ou fracaso do sistema estará

asociado á vontade de cooperación de quen o integran así como a súa actitude de concepcións para facer do mesmo un elemento dinamizador da economía mundial e das nacionais.

ANEXO: CONTIDO DA ACTA DE MARRAQUECH (1994)

	Acordo de Marraquech polo que se establece a OMC.	
1) OMC	A) Acordos multilaterais	<ul style="list-style-type: none"> i) Comercio de mercadorías (GATT 1994). ii) Comercio de servicios. iii) Aspectos dos dereitos de propiedade intelectual relacionados co comercio.
	B) Entendemento relativo ás normas e procedementos polos que se rexe a solución de diferencias.	
	C) Mecanismo de exame das políticas comerciais.	
	D) Acordos plurilaterais	<ul style="list-style-type: none"> i) Comercio de aeronaves civís. ii) Compras do sector público. iii) Acordo dos produtos lácteos. iv) Acordo da carne de bovino.

2) Entendementos, declaracións, etc. máis sobresalientes.

i) Adoptadas o 15 de decembro de 1993	<ul style="list-style-type: none"> i) Medidas en favor de países menos adiantados. ii) Procedementos de notificación. iii) Relación co FMI.
ii) Adoptadas o 14 de abril de 1994	<ul style="list-style-type: none"> i) Comercio e medio natural. ii) Consecuencias financeiras e organizativas do acordo que establece a OMC.

3) Desenvolvemento do GATT 1994.

GATT 1994	A) GATT 1947 + instrumentos legais vixentes ata a entrada da OMC.	
	B) Entendementos relativos a diversos artigos do GATT 1947.	
	C) Protocolo	<ul style="list-style-type: none"> Concesións arancelarias (listas anexas). Concesións non arancelarias (listas anexas).
	D) Acordos	<ul style="list-style-type: none"> i) Sectoriais <ul style="list-style-type: none"> a) Agricultura. b) Téxtiles e confección. ii) Medidas defensa comercial <ul style="list-style-type: none"> c) Salvagarda. d) Artigo VI do GATT (antidumping). e) Subvencións e medidas compensatorias. iii) Antigos códigos GATT <ul style="list-style-type: none"> f) Obstáculos técnicos ó comercio. g) Procedementos de licencias. h) Artigo VII do GATT (valor en aduana). iv) Acordos sobre novas materias <ul style="list-style-type: none"> i) Aplicación de medidas sanitarias e fitosanitarias. k) Normas de orixe. l) Inspección previa á expedición. m) Investimentos relacionados co comercio.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, K.; BLACKHURST, R. (1993): *Regional Integration and the Global Trading System*. Harvester Wheatsheaf.
- ÁVILA ÁLVAREZ, A.; CASTILLO URRUTIA, J.A.; DÍAZ MIER, M.A. (1994): *Regulación del comercio internacional tras la ronda Uruguay*. Tecnos.
- BAYARD, T.; ELLIOTT, K.A. (1994): *Reciprocity and Re-taliation in US Trade Policy*. Institute for International Economics.
- CARREAU, D.; FLORY, TH.; JUILLARD, T. (1990): *Droit In-ternationale Économique*. (3ª ed.). Paris.
- DAM, K.W. (1970): *The GATT: Law and International Economic Organization*. University of Chicago Press.
- DÍAZ MIER, M.A. (1993): "Os procesos de transferencia de tecnoloxía e o GATT", *Revista Galega de Economía*, Vol. 2, N. 2.
- DÍAZ MIER, M.A. (1994): "Los sistemas para la solución de diferencias y la transparencia en la OMC", *Círculo de Empresarios*, N. 58.
- FRIEDEN, J.A.; LAKE, D. [ed.] (1995): *International Political Economy*. Routledge.
- GATT: *Series documentales IBDD, MTN y GNS*.
- GATT (1994): *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*.
- GILPIN, R. (1987): *The Political Economy of International Relations*. Princeton, NJ.
- HILF, M.J.; PETERSMAN, E.U. (1986): *The European Community and GATT*. Kluwer.
- JACKSON, J.H. (1969): *World Trade and the Law of GATT*. Indianapolis: Bobbs-Merril.
- JACKSON, J.H. (1992): *The World Trading System*. MIT Press.
- KENEN, P.T. (1994): *Managing the World Economy: Fifty Years after Bretton Woods*. Institute for International Economics.
- KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M.: *International Economics*. Harpers and Collins. [Existe versión española].
- MCGOVERN, E. (1986): *International Trade Regulation*. (2ª ed.). Globefield Press.
- MCGUIRK, A.K.; KELLY, M. (1992): *Issues and Developments in International Trade Policy*. IMF.
- OCDE (1993): *Evaluer les Effets du Cycle d'Uruguay*. Paris.
- OCDE (1994): *The New World Trading System*. Paris.
- PETERSMAN, E.U.; HILF, M. (1991): *The New GATT Round of Multilateral Trade Negotiations*. Kluwer.
- SACHWALD, F. (1994): *Les Défis de la Mondialisation: Innovation et Concurrence*. Paris: Masson.
- STERN, R. (1993): *The Multilateral Trading System*. Harvester and Wheatsheaf.
- STERN, R.; DEARDOFF, A.: *The Theory and Measurement of Montariff Barriers to International Trade*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Trimestre du Monde, Le* (1994): "Dossier 'Le Système Commercial International: La Grande Mutation' ". Paris: Le Monde.
- UNCTAD; WORLD BANK (1994): *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook*.
- VARELA PARACHE, M. [ed.] (1994): *El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial e la economía española*. Pirámide.
- WORLD BANK (1987): *The Uruguay Round: A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations*.