

1-203031

TUCH.DER
F954aj
1989
C.1

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO
DEPTO. DERECHO INTERNACIONAL

Análisis Jurídico de las Negociaciones Comerciales
Multilaterales sobre el Comercio de Servicios que se
realizan en la Ronda Uruguay del GATT.

José Gaspar de la Fuente de la Carrera

Memoria de Prueba para optar al grado de
Licenciado en Ciencias Jurídicas y
Sociales de la Universidad de Chile.

Profesora Guía: Jeannette Irigoien

UNIVERSIDAD DE CHILE



3560 1006842821

Santiago de Chile, 1989

TUCH.DER.
F954aj
1989

C.1

1

24702



INDICE

Introducción	1
Capítulo I	
- Introducción	1
-1. Servicios: Debate en Torno a un concepto.	1
1.1. Revolución de la Economía Mundial.	1
1.2. Propuesta de Definición.	7
2. Comercio Internacional en Servicios.	13
Capítulo II	
- Introducción	17
- Servicios, Tecnología y Desarrollo.	17
Capítulo III	
- Introducción	31
-1. Antecedentes Generales del GATT.	31
1.1. Orígenes.	31
1.2. Definición y estructura organizativa.	33
1.2.1. Definición	33
1.2.2. Organización	34
1.2.3. Objetivos y Principios Generales del GATT	38
a) Objetivos	38
b) Principios	39
2. La Incorporación de los Servicios a las Negociaciones Multilaterales de la Ronda Uruguay.	40
- Introducción	40
2.1. Antecedentes de la Ronda Uruguay de Negociaciones	

Comerciales.	41
2.2. Debate en torno a la Incorporación de los Servicios a las Negociaciones Multilaterales.	49
2.2.1. Panorama General de la Distribución Mundial del Comercio en Servicios.	49
2.2.2. Posición de los Estados Unidos de América (del Norte).	50
2.2.3. Posición de los Países de América Latina	55
2.3. Posición de otros Países	62
2.3.1. Posición del Japón	63
2.3.2. Posición de la C.E.E.	65
2.3.3. Posición de Suiza	66
2.3.4. Posición de Canadá	67
2.3.5. Posición de los Países Nórdicos	68
2.3.6. Posición de Australia	69
2.3.7. Posición de México	70

Capítulo IV

- Introducción	72
-1. Un punto de partida para unas relaciones económicas internacionales más justas.	73
1.1. Una aproximación en derecho.	73
1.2. Derecho, Sociedad y Persona Humana.	74
- 2. Dimensión Internacional de la Sociedad Civil.	78
- 3. Principios sobre los cuales podría basarse el marco normativo sobre comercio de servicios en el contexto del GATT.	81
3.1. Dimensiones del Problema: entre la independencia y la esclavitud.	81

3.2.	Antecedentes positivos que justifican una perspectiva favorable al desarrollo de los países pobres.	84
3.3.	Dos principios estructurales del GATT: la Cláusula de la Nación Más Favorecida y el Tratamiento Nacional.	90
3.4.	Comercio Internacional en Servicios y Comercio Internacional en Mercaderías.	98
3.5.	La información: ¿mercancía o recurso común?	100
3.6.	Actitudes y Principios para una solución.	102
4.	Estado actual de las Negociaciones.	104
	<u>Consideraciones Finales</u>	108
	<u>Bibliografía</u>	1

INTRODUCCION

Los servicios constituyen una de las realidades más fascinantes que se ofrecen al estudio de las distintas ciencias que conforman el saber humano. Su enorme interés atrae a economistas, juristas, cientistas políticos, sociólogos, etc., en el afán de profundizar el conocimiento de una actividad del hombre que se ubica en el ojo de la tormenta de transformaciones y desafíos que azota al mundo. El comercio internacional de servicios es el factor decisivo en la conformación de la estructura económica de la humanidad en los próximos decenios, y decisivo es en esta materia el papel del GATT y de las negociaciones comerciales que se realizan en la Ronda Uruguay a fin de elaborar un marco multilateral de principios y normas para ese comercio.

Nuestra intención es aproximarnos al debate que se desenvuelve en esa sede desde una perspectiva jurídica. Iniciamos nuestro intento refiriéndonos primeramente a que son los servicios y qué constituye su comercio internacional. Nuestro interés principal es situar al lector en el debido punto de vista respecto del tema en general; sin embargo, nos atrevemos a proponer una definición del concepto que nos ocupa, para lo cual recurrimos a la idea de movimiento en su significación escolástica, que creemos puede facilitar y enriquecer las definiciones que se elaboren. En el capítulo segundo nos ha parecido indispensable hacer algunas reflexiones sobre la estrecha relación que existe entre el sector terciario y la tecnología, para configurar la peculiar fisonomía del mundo

contemporáneo. En el tercer capítulo trataremos brevemente del génesis de las negociaciones multilaterales y de las distintas posiciones que los países y grupos de países han adoptado en ellas. Damos comienzo al capítulo con una breve explicación de lo que es el GATT, sus orígenes, definición, estructura y principios generales. Por último, en el capítulo cuarto enfrentamos directamente el problema jurídico que constituye la elaboración de un marco multilateral para el comercio de servicios, terminando con una breve reseña del estado actual de las negociaciones.

CAPITULO I

CONCEPTO DE SERVICIO Y COMERCIO INTERNACIONAL EN SERVICIOS

INTRODUCCION

Nuestro estudio se asienta en dos conceptos claves: servicios y comercio internacional en servicios. En este capítulo intentaremos una aproximación a dichas realidades, con el objeto de proponer una definición que sea correcta y sirva a las necesidades de las negociaciones que se desarrollan en la Ronda Uruguay.

1.- Servicios: Debate en torno a un concepto.

1.1. Revolución en la economía mundial:

La economía mundial se debate en medio de un proceso revolucionario, sustentado en la información, la tecnología y el cambio. Todas las estructuras sobre las que se basan los sistemas políticos, económicos y sociales están siendo sometidas a profundas y veloces alteraciones. Los denodados esfuerzos que ellas realizan para adecuarse y ordenarse en relación a este proceso, están provocando un cambio de impredecibles consecuencias. En el epicentro de este movimiento se ubica el sector terciario y no podría ser de otro modo, ya que los servicios constituyen los vasos comunicantes entre lo que es información, tecnología y cambio.

Para entender mejor la magnitud del explosivo crecimiento de la participación de los servicios en la economía de las naciones, sepamos que en los Estados Unidos en 1948 sólo 140 miles de millones de dólares, en un total de 260, del P.N.B., correspondieron a servicios; en 1981, de los 3.000 miles de millones, 1950 eran atribuibles al

sector que no ocupa. En otras palabras, la participación terciaria aumentó de un 54 a 65% en ese lapso. En 1986 el 67% del Producto Interno Bruto de los países industrializados fue generado por las actividades en servicios, proporción que alcanzaba a un 40% promedio en los países en desarrollo. (1). En 1987 de todos los bienes y servicios que cruzaban las fronteras, el 30% correspondía a estos últimos. Cifras recientes tienden a reforzar esta tendencia: en 1987 el 77,5% del empleo de los Estados Unidos era cubierto por el sector servicios y su participación en el P.N.B. había aumentado en un 72%. El 75% de los costos del sector manufacturero de ese país, era ocasionado por el sector terciario.

A merced de los servicios aplicados en tecnología en información, los procesos productivos han sufrido una transformación sustancial; el avance hacia la internacionalización de estos procesos es tan determinante, que más temprano que tarde las fronteras dejarán de ser de índole territorial, y estarán dadas por la inteligencia y la información. Conceptos como nación y soberanía podrían perder sus base de sustentación, para vernos enfrentados a un mundo organizado a nivel planetario sobre la base de estructuras productivas y centros de consumo estrechamente interrelacionados entre sí.

La situación descrita es un fenómeno relativamente nuevo aún no totalmente aprehendido; de hecho, hasta hace

(1) Baldinelli, Elvio; América Latina y las Negociaciones en el GATT, p.27 en Revista de Integración Latinoamericana No.117, 1986.

no mucho tiempo el sector terciario era símbolo de una economía debilitada y sinónimo de deformación y baja productividad. Hoy, en cambio, sabemos que el acceso a una estructura terciaria moderna, barata y eficiente es un requisito indispensable para el crecimiento económico de los países y para su correcta inserción en el comercio mundial.

Ápenas se ha tomado conciencia del enorme impacto que constituye el hecho que los servicios implican una proporción cada vez mayor del producto total. Es dable opinar que el impacto es mayor aún que lo que nos indican las estadísticas contables ya que no se ha logrado desarrollar todavía un sistema que permita evaluar sus infinitas interconexiones con los sectores productivos. Dentro del mismo sector se han producido enormes transformaciones estructurales.

Así, dentro de los servicios al consumidor ha habido un incremento enorme en rubros como servicios médicos, de esparcimiento y transporte aéreo. Hoy el interés del consumidor ya no se centra en ser dueño de "cosas", sino que en acceder a los beneficios que le pueden proporcionar distintos servicios. Un buen ejemplo lo tenemos en los variados programas de veraneo que ofrecen condominios y clubes, que permiten al usuario escoger el lugar de sus vacaciones, por un tiempo determinado cada año, con un completo servicio de hotelería. Muchas personas ya no se interesan en adquirir una casa en la playa o en la nieve; prefieren la novedad y comodidad que implica el sistema descrito o, dicho en otra forma, ahora se interesan en poder comprar un servicio que les facilite su descanso. Los servicios propios de la llamada "banca de personas",

constituyen también un claro ejemplo del crecimiento y transformación de los servicios al consumidor. La posibilidad de depositar, girar, obtener créditos, pagar cuentas, recibir informaciones financieras con sólo apretar unos botones y observar la pantalla de un computador, hace pocos años habría podido ser objeto de una novela de ciencia ficción. Sin hablar de las tarjetas de crédito, verdadero "dinero plástico", sin el cual no poca gente tendría dificultades para cubrir sus pagos mensuales.

Sin embargo, el sector en que la transformación ha sido sin duda más extraordinaria es en el campo de los servicios al productor. El profesor don Francisco Javier Prieto ha definido los servicios al productor como: "...insumos en los procesos productivos y de comercialización que cumplen funciones esenciales en estos procesos, sin estar encargados de la transformación física propiamente tal". (2). Los servicios al productor favorecen el incremento de la productividad y fortalecen la competitividad en los mercados de bienes primarios, industriales y también en el de otros servicios. Tienen un papel básico en los procesos de interrelación entre infraestructura, tecnología y bienes finales. Al decir del profesor Prieto, los servicios al productor son esencialmente valor agregado, estimándose que el 75% de dicho valor, agregado por la industria manufacturera, es generado por ellos. (3).

(2) Prieto, Francisco Javier. Los Servicios al Productor: Un análisis de oferta y demanda y lineamientos de política para su desarrollo. p.7 en documento LC/R 672, Cepal, Santiago Chile.

(3) Prieto, Francisco Javier. op. cit, Los Servicios al Productor: Un análisis de oferta y demanda y lineamientos de política para su desarrollo p.8y 9.

Los servicios al productor han incidido en la generación de un interesante fenómeno que viene en parte a explicar la dinámica de su inserción en lo que podríamos llamar la estructura genética de los procesos productivos: la externalización de funciones. Antes, cada unidad económica tendería a concentrar en sí misma la mayor cantidad y calidad de los servicios que necesitaba para sus operaciones; hoy, la tendencia es hacia la multiatomización de dichas actividades. Ello tiene consecuencias de gran importancia: una descentralización de las gestiones operativas, de tal manera que la empresa se va transformando en una labor de organización de actividades específicas con miras a un fin determinado. La empresa se estructura sobre relaciones y vínculos entre otras empresas, unidos e informados por la intención del gerente: es decir, empresa día a día es más sinónimo de inteligencia y capacidad organizativa. La marca Benetton, de ropas, proporciona un buen ejemplo: ella en sí misma no fabrica ni una sola prenda, sino que ordena la actividad de manufactureras textiles, de empresas expertas en comercialización, publicidad y diseño, en torno a su marca, ofreciendo un producto de gran calidad y claramente diferenciado. También la externalización a que nos referimos incide en una más marcada división del trabajo, permitiendo rendimientos de escala que aumentan sustancialmente la eficiencia. No es menos importante que lo anterior el hecho que este fenómeno permite al sector servicios estructurarse en una relación de oferta-demanda que facilita su disposición en el mercado, identificar y someter a mediciones estadísticas su funcionamiento, y elaborar las reglamentaciones apropiadas.

Los servicios al productor vienen a desvirtuar la tesis de las ventajas comparativas basadas en la distribución geográfica física de los factores de la producción. Ahora se impone la teoría de las ventajas comparativas dinámicas, que a merced del desarrollo de dichos servicios, pueden establecerse, con independencia de la dotación natural de recursos económicos. Un ejemplo de esta situación lo constituye el Japón, país naturalmente pobre que ha sabido organizarse sobre la base de la creación de ventajas comparativas, volcado al comercio exterior. El desenvolvimiento de este sector ha echado por tierra también el planteamiento sobre cuya base se ha afirmado que el desarrollo económico se dá en tres etapas necesarias y sucesivas: primero, labores agrícolas; segundo, manufactureras y extractivas y finalmente, de servicios. Hoy es indudable que los servicios se incorporan y entrelazan sustancialmente con todas las otras labores productivas, de tal manera que el eficiente desempeño de la economía global requiere de un sector terciario avanzado.

También ha habido un significativo avance en el desarrollo de los servicios básicos en las naciones del así llamado "Tercer Mundo", estableciéndose que existe una relación directa entre las altas tasas de crecimiento del producto interno bruto y las tasas de expansión de esos servicios. Sin perjuicio de ello, son los servicios al productor los que han cambiado la faz de las economías desarrolladas, situándose en el centro del debate internacional sobre la materia.

1.2. Propuesta de Definición:

Se han propuesto definiciones que asocian el concepto a la contribución de los distintos factores al proceso productivo, pero lo que a nosotros nos interesa es distinguir lo más claramente posible los servicios de las manufacturas. En este sentido se han postulado diferentes criterios: uno han optado por identificar el concepto al de intangibilidad; otros, por estructurarlo sobre la base de una selección residual, según la cual pertenece al sector terciario lo que no constituye agricultura, minería ni manufactura. Por último, se lo ha tratado de contruir fundamentándolo en algunas características que generalmente están presentes en el sector servicios, como la heterogeneidad de las industrias a que da a lugar, el empleo intensivo de mano de obra y una relación directa e inmediata entre la producción y el consumo.

En nuestra opinión, no deben confundirse los servicios con intangibles: existen importantes actividades consideradas como tales, que dan lugar a bienes sumamente tangibles, como por ejemplo, las de la construcción. Tampoco consideramos suficientemente adecuadas las definiciones negativas ni las residuales.

Nuestra definición la propondremos sobre la base de cuatro conceptos que valoramos como esenciales: cambio, alto valor agregado, menos costo relativo de los insumos materiales empleados en su elaboración y movimiento.

T.P. Hill ha definido los servicios como: "... un cambio en la condición de una persona o de una cosa de

propiedad de una unidad económica que se llevan a cabo como resultado de la actividad de otra unidad económica con el acuerdo previo de la mencionada persona o unidad económica" (4).

De esta definición tomaremos el concepto de "cambio", sin perjuicio que a nuestro entender no cabe identificar servicio con cambio, pues implicaría confundir la causa con el efecto. Tampoco se debe confundir el proceso de producción con el producto final. En un servicio de consultoría legal, por ejemplo, los insumos productivos están dados por el estudio previo, la investigación, el proceso reflexivo y la redacción del informe. El servicio propiamente tal nace de la comunicación de las conclusiones al interesado. El cambio o efecto del servicio, dependerá en este caso de la calidad del profesional, como de la disposición con que su consejo sea recibido.

En opinión del profesor Jaime Campos, el consumo de un servicio por parte de una unidad económica debe ser simultáneo a la producción de dicho servicio por otra unidad económica. (5). Desde nuestro punto de vista, se incurre aquí en una contradicción lógica, ya que necesariamente la causa debe preceder al efecto. Sin embargo, pasando por sobre esta objeción, podría decirse que es correcta la aseveración del profesor Campos a partir de una identificación perfecta entre servicio y cambio: es

(4) Campos, Jaime. Los Servicios en las Transacciones Internacionales de América Latina- Algunos aspectos metodológicos p.3-13 en Revista de Integración Latinoamericana, No.115,1986.

(5) Campos, Jaime. oc.cit. Los Servicios en las Transacciones Internacionales de América Latina: algunos aspectos metodológicos.

indudable que el cambio en la persona o cosa ocurrirá como consecuencia del servicio prestado. Ahora bien, así como no es posible confundir servicios con sus insumos productivos, tampoco lo es una desvinculación absoluta.

Un servicio puede, al menos en su potencialidad, expresarse en productos materiales, tales como programas de televisión. Incluso un simple informe de consultoría puede quedar plasmado en un papel y en un diskette computacional. Desde un punto de vista estrictamente técnico, el papel, el diskette y la misma información contenida en ellos son insumos de producción, constituyendo el servicio su comunicación al cliente. No obstante, debemos concordar en que para efectos de análisis no resulta excesivo afirmar que sí existen servicios susceptibles de ser acumulados. Podríamos hablar de "acumulación de servicios potenciales".

El cambio que el servicio provoca en un bien no debe alterarlo esencialmente. Debe poder ser reconocido después de la prestación como el mismo bien que era antes de ella. Así, por ejemplo, un auto es exactamente el mismo vehículo antes que después de ser sujeto a reparaciones. Si de una persona se trata, el cambio se manifiesta en la modificación de sus condiciones físicas o síquicas.

Nosotros más que la palabra "cambio", preferimos el concepto de beneficio, o mejor aún, el de perfección. Todas las explicaciones anteriores las hemos formulado hablando de cambio, para enfatizar la idea de modificación de persona o cosa cualitativamente alterada en virtud de un servicio.

No obstante, dicha alteración debe siempre percibirse como un beneficio, como un bien deseado y más o menos necesario; o sea, como una perfección conveniente al ente de la que éste carece.

La potencialidad benéfica del servicio, por otro lado, no viene dada por la materialidad en que pueda contenerse, sino que por la inteligencia aplicada, por el valor agregado.

Es importante detenernos en este punto. Para delimitar bien el comercio de servicio hay que precisar con exactitud qué lo distingue de una manufacturera con alto valor agregado. Un moderno y complejo equipo de música, por ejemplo. El valor material de sus componentes es insignificante con el que tiene su adecuada disposición tecnológica de manera que pueda escucharse en él con altísima fidelidad. Un equipo como el descrito es inteligencia más que materialidad. Pero no podemos afirmar que la empresa que lo fabrica nos presta un servicio, sino que nos vende una manufactura. En este caso el servicio ha sido prestado a la empresa por quienes han elaborado la tecnología necesaria y constituye un insumo, un servicio al productor.

No es fácil determinar a nivel conceptual, donde está la diferencia. Podríamos decir que si la utilidad que se obtiene está esencialmente ligada a los componentes materiales del producto y es sacada directamente de ellos, sin necesidad de labor extra por parte del productor, estamos frente a una manufactura. Por el contrario, si dicha utilidad aunque necesite de insumos materiales para obtenerse, no está ligada esencialmente a esos insumos, y aún

sacándose a través de ellos, no se identifica con ellos, sino que con la actividad física o intelectual del productor estamos frente a un servicio. El siguiente ejemplo puede ayudarnos a explicar el problema: el mismo equipo de música a que nos hemos referido anteriormente presta una utilidad esencialmente ligada a la virtualidad de sus componentes materiales y no requiere para funcionar de actividad alguna suplementaria del productor. Ahora bien, dicho equipo puede usarlo un empresario de los que se ocupan en poner música en fiestas y matrimonios. Aquí la utilidad o beneficio viene dado por el buen o el mal criterio que tenga para seleccionar la música, por la habilidad que demuestre durante una noche entera proporcionándola adecuadamente al desarrollo de la reunión y al volumen que convenga. Sin su equipo el empresario no podría prestar su servicio, y lo presta a través de él, pero la utilidad o perfección que proporciona no se identifica sino con la actividad física e intelectual que desarrolla.

Vamos avanzando en la configuración de nuestra propuesta para definir lo que sean servicios. Tenemos que servicio se relaciona con un cambio o perfección de una cosa o persona como consecuencia específica de una actividad humana, física o intelectual. Procede ahora referirnos al bajo valor relativo de los insumos materiales respecto al valor del producto final, o los servicios entendidos como valor agregado. Esto es fácilmente entendido respecto de los servicios al productor, que según vimos son esencialmente valor agregado. El punto es importante. Servicio en la significación que pretendemos darle al concepto, no debe confundirse con trabajo, como factor de la

producción. Para que nos encontremos en presencia de una prestación de servicios, debe haber un desequilibrio entre el valor de los insumos materiales empleados en la elaboración del servicio y el servicio mismo. Esto se deduce de la distinción entre servicios y manufacturas explicada anteriormente. De nuevo un ejemplo nos ayudará a entender el problema: un banco de la plaza ha desarrollado un nuevo sistema que permite a sus clientes acceder a una serie de servicios mediante un programa computacional de fácil uso puesto a su disposición. El producto final, un servicio, ha sido elaborado sobre la base de otros servicios, prestados por los expertos que hicieron el programa. Aquí los insumos de alto valor agregado son precisamente los servicios: los insumos materiales aparecen con un valor relativo menor. Este es un fenómeno, por lo demás, propio de la revolución a que nos hemos referido: los bienes de uso intensivo de alta tecnología e información desplazan a los otros bienes y servicios, de tal manera que éstos reemplazan a los bienes materiales como insumos productivos.

Por último nos vamos a referir a la idea de movimiento, en cuanto a operación del ente para poseer una perfección de la cual carece. Este concepto, entendido en su sentido aristotélico, nos permitirá incorporar a la definición todas la riquísima variedad de rubros que pueden aparecer bajo la forma de servicios.

Aristóteles definió el movimiento como acto de un ente en potencia en cuanto está en potencia. Ente en potencia en cuanto carece de la perfección que constituye el fin de su movimiento, pero poseyendo la potencialidad de actualizarlo. Así un perro pastor está en potencia de ser

un buen policial, pero no de doctorarse en economía.

Pero potencialidad no es lo mismo que movimiento. Por ello se agrega que es el acto de un ente en potencia en cuanto está en potencia. En potencia respecto de su fin, porque si nó estaría ya en acto, y en cuanto al movimiento como acto mismo, porque si bien se ha actualizado en aquella parte del movimiento ya efectuado, se encuentra en potencia respecto de aquella parte todavía por realizar.

Sobre la base de los elementos y criterios precedentemente expuestos proponemos definir servicios como un movimiento humano, destinado a provocar un beneficio o perfección en una persona o cosa, como efecto específico de dicho movimiento, estando dado su valor por esa actividad y no por los insumos materiales empleados en ella.

La definición que se acoja, la anterior u otra, debe ser correcta en sus aspectos lógicos y técnicos y adecuarse a las necesidades propias de una negociación; debe ser operativa y flexible, considerando los intereses en conflicto, en un marco de equidad.

2. Comercio Internacional en Servicios.

Esta definición se encuentra en la base de las negociaciones que se desarrollan al amparo del GATT, implicando un problema de política en el que se traban los intereses encontrados del mundo desarrollado con los del en desarrollo. De lo que se resuelva dependen en buena medida las posibilidades que puedan tener los países del Tercer Mundo para salir de su pobreza y mantenerse independientes.

Se han propuesto definiciones que van desde las que contemplan un rango más restringido a las actividades del

tráfico internacional de servicios, hasta las que las extienden hasta su máxima amplitud.

En el sector más restringido del espectro, diremos que hay comercio internacional en servicios cuando estos al ser transados, cruzan una frontera internacional. En el sector intermedio se incluyen aquellos utilizados por los nacionales de un país determinado en el territorio de otro, o bien los empleados por no residentes en el territorio de ese mismo país. En el sector más amplio incluiremos a los servicios proporcionados por filiales de empresas nacionales ubicadas en el extranjero, o los prestados por filiales de empresas extranjeras en el propio, dependiendo de si se mira desde un punto de vista activo o pasivo, respectivamente.

El profesor Francisco Javier Prieto propone cuatro categorías sobre la base de la existencia o no de desplazamiento de factores productivos. La primera categoría ocurre sin desplazamiento de dichos factores ni de los receptores del servicio; la segunda, cuando las transacciones pueden ocurrir como resultado del desplazamiento de uno o más factores de la producción; la tercera, al producirse el desplazamiento internacional del receptor del servicio; y la cuarta corresponde a aquellos casos en que tanto los factores de la producción como los receptores del servicio se desplazan internacionalmente.(6).

Desde el punto de vista de los intereses en juego entre las economías desarrolladas y las del Tercer Mundo, el problema radica en si se consideran o no transacciones

(6) Prieto, Francisco Javier. Los Servicios: Vínculo inquietante entre América Latina y la Economía Mundial. p.125-147, en Revista de la Cepal No.30, Diciembre de 1986, Santiago, de Chile.

internacionales a las de las filiales extranjeras; y en caso afirmativo, en saber donde se traza la línea divisoria entre lo que es comercio y lo que es inversión. De esto dependerá si a una determinada transacción se le aplican, por ejemplo, las normativas contenidas en los acuerdos multilaterales sobre comercio o las regulaciones propias de la inversión extranjera.

Relacionados con esta problemática, se encuentran dos criterios para conceptualizar el comercio internacional de servicios: el de residencia y de propiedad.

Hasta hoy la definición generalmente utilizada en la cuantificación del comercio en servicios ha sido proporcionada por el FMI, basada en el criterio de residencia, según el cual estaríamos en presencia de una transacción internacional al prestarse un servicio por una unidad económica a otra, residiendo dichas unidades en economías diferentes. "Residencia" debe entenderse según un criterio de ubicación territorial, definiéndose las respectivas unidades económicas en función de su vinculación a una economía determinada.

El criterio de propiedad, por su parte, se elabora sobre la base de la dificultad que existiría para almacenar y transportar servicios, siendo la única forma posible de concebir su comercio internacional el considerar que las ventas de las filiales situadas en el extranjero, corresponden a la empresa matriz. Sin embargo el asunto no es tan fácil. Los adelantos tecnológicos producidos en los últimos años posibilitan de una manera creciente el intercambio transfronterizo de servicios, sin necesidad de

movilizar los factores productivos. No es aventurado afirmar que en la medida en que dichos avances vayan configurando como mayoritaria esta potencialidad, será más fácil distinguir entre comercio e inversión. (7).

La dificultad propia de llegar a un acuerdo respecto de este problema, deriva en buena parte de la naturaleza misma de los servicios, ya que se aglutinan prestaciones discímiles en una misma categoría conceptual, obstaculizando la elaboración de un concepto jurídico. (8).

Concordamos con el profesor Francisco Javier Prieto, quien encuentra más apropiado hablar de "internacionalización de servicios" que de comercio propiamente tal, dadas las dificultades conceptuales que hemos esbozado. (9) En nuestra opinión se trata de un concepto cuyo límites están aún por definirse, de acuerdo las opciones de política y desarrollo que en definitiva se adopten.

No intentaremos aquí una definición, limitándonos a dejar propuesto el problema. En el capítulo tercero analizaremos con algún detalle las distintas posiciones de los países al respecto; y en el cuarto veremos sobre qué criterios podría estructurarse un andamiaje normativo para un comercio internacional en servicios edificado sobre bases de equidad.

(7) Andueza Saint, María Luisa. El Comercio Internacional de Servicios de América Latina y Las Negociaciones en el Marco del GATT. Instituto de Estudios Internacionales, 1988. Santiago de Chile (tesis para optar al grado de Magister en Estudios Internacionales).

(8) Halperin, Marcelo. La Posición del SELA en Materia de Comercio Internacional de Servicios. p. 58-64 en Revista de Integración Latinoamericana N°107, 1985.

(9) Prieto, Francisco Javier. op. cit. Los Servicios : Vínculo Inquietante entre América Latina y la Economía Mundial.

CAPITULO II

INTRODUCCION

En este capítulo haremos algunas reflexiones sobre el hecho que la tecnología y el sector servicios se interrelacionan en una vinculación de recíproco impulso, cuya dinámica, además de explicar la fisonomía del desarrollo económico actual, plantea un urgente desafío a las naciones pobres del planeta.

Servicios, tecnología y desarrollo de los países pobres.

El acelerado y profundo proceso de avances tecnológicos que afecta hoy al mundo se sustenta en la investigación interdisciplinaria y la ciencia. Mediante áreas como la biotecnología y la informática se van transformando las estructuras económica y las formas de vida de la población. Existe una estrecha interrelación entre la investigación, la docencia y la tecnología aplicada a programas comerciales. Se ha reducido en forma considerable el lapso que media entre la actividad de investigación básica y el producto final. Este fenómeno implica lo que llamaremos " la espiritualización " de la economía: la riqueza de los pueblos se basa en la capacidad intelectual que demuestren para conocer e integrar dichos conocimientos a sus realidades cotidianas, en lo económico, pero también en lo político y en lo social. Así nos vemos enfrentados a una sociedad que exige a sus miembros el aporte de su inteligencia, más que el de simples capacidades manuales o

técnicas. Si nos atenemos a la definición que acabamos de proponer para los servicios, tendremos como consecuencia ineludible que reconocer la importancia preponderante que han adquirido para el desarrollo de las naciones.

La rapidez con que se generan los cambios tecnológicos genera problemas de diversa índole. Por un lado es necesario una gran agilidad para llevar adelante la investigación, transformarla en tecnología y materializarla en un producto final, como para introducirla en el mercado con un correcto criterio de comercialización. El más leve atraso en cualquiera de estas etapas puede acarrear las desastrosas consecuencias de las enormes pérdidas que significa una inadecuada inserción en el mercado. Por ello se ha de mantener un cuerpo de técnicos y profesionales altamente calificados empleados al 100% de su potencialidad. Las exigencias académicas son día a día más altas, para acceder a un mundo laboral en suma absorbente. Así han debido desarrollarse áreas propias del sector servicios que aborden las urgentes necesidades de contar con estructuras docentes y académicas preparadas; de desenvolver especialidades de consultorías para conocer los requerimientos diversos de los distintos sectores; de tratar y apoyar a la juventud en extremos presionada desde las edades más tempranas para alcanzar los niveles de rendimiento que se espera de ellas etc.

Desde un punto de vista jurídico, existen fenómenos que dificultan poderosamente lo que denominamos potencial interno de adaptación a la dinámica del cambio constante. Las nuevas realidades, efectos del proceso a que nos estamos refiriendo, son materia que se resiste a dejarse modelar por instituciones jurídicas que en la mayoría de los casos

se remontan a cientos de años de antigüedad. El salto cualitativo que ha dado el hombre en su capacidad de conocimiento e información tiende a quebrar estructuras largamente maduradas, sin proporcionar el tiempo suficiente para generar otras que las sustituyan. Se ha ido debilitando la entidad de las fronteras nacionales: la investigación científica y tecnológica no las reconoce, ni en sus flujos de generación ni en los de la influencia que en forma inevitable ejerce en lo más profundo de los sistemas de convivencia. En este sentido observamos la internacionalización de los intereses de las grandes potencias que no siempre responden a entidades nacionales: gran potencia es Francia como lo es la IBM. El mundo se va organizando como una interacción de intereses sobre la base de entidades productivas y esquemas de unidades consumidoras. Arduo se presenta el problema para quienes laboran prestando servicios jurídicos: se requiere inteligencia, imaginación, profundo conocimiento de las realidades sobre las que se opera, a fin de proporcionar las respuestas institucionales adecuadas.

Hoy las instituciones jurídicas deben considerar atentamente su objeto, que no es el mismo que ha venido siendo desde hace dos mil años. La dificultad mayor, radica en nuestra opinión, en desarrollarlas tales que traduzcan en su operatividad el vértigo que implica cambios profundos y sustanciales acaecidos constantemente. Es imprescindible incorporarles esa dinámica en su estructura esencial. Este fenómeno abarca tanto el derecho como factor de organización política y social en lo relativo a las relaciones entre las personas y los organismos gubernamentales, administrativos e

internacionales, como también en sus relaciones privadas del tráfico comercial. Aparece todo un tráfago de exigencias y necesidades que responden a aspiraciones profundas de justicia y desarrollo.

Un ejemplo típico de problema jurídico originado por la rapidez en las innovaciones tecnológicas es el de la dificultad en la apropiación legal de esas innovaciones. La trasnacionalización de los intereses comerciales, como la elevada movilidad del personal científico, entorpecen enormemente la protección jurídica de la propiedad sobre dichos avances, amén de presentar una serie de problemas técnicos que es necesario resolver. ¿Cuándo, por ejemplo, existe un producto nuevo o es simplemente el mismo original pero perfeccionado? ¿La información, en si misma, es o no un bien jurídico? -sobre esto volveremos en el capítulo IV, etc. Los servicios judiciales, por otro lado, han de responder a las necesidades de rapidez y eficiencia que el tráfico comercial exige. En materias tecnológicas los litigios deben ser extremadamente rápidos, por los requisitos de celeridad que a la introducción de sus componentes impone el mercado. Actualmente el derecho procesal se ha quedado atrás respecto a estos requerimientos, impulsando a los agentes económicos a buscar soluciones que les eviten recurrir a la justicia. La técnica jurídica tampoco ha podido dar la esperada solución al problema que plantea la movilidad del personal especializado, en cuanto agentes de traspaso de información calificada como secreta. No se ha desarrollado todavía el sistema que permita prevenir esta delicada situación, siendo ineficaces las trabas meramente contractuales hasta ahora empleadas.

Otra dificultad nacida de la rapidez de las innovaciones tecnológicas con directa incidencia en el desenvolvimiento del sector terciario, radica en la capacidad del hombre para adoptar sus conductas y desarrollar habilidades apropiadas a productos que van cambiando de manera constante sus hábitos de vida. El ser humano requiere de cierta estabilidad para vivir en paz, y esta implica la existencia de una rutina mínima, de un esquema de acción conocido de antemano y previsible. En una época en que lo normal es el cambio permanente, la constante novedad y la temprana obsolescencia, el hombre debe desenvolver desde dentro de sí mismo un hábito frente al cambio, como virtud que le permite adecuarse a él. Hoy ha quedado atrás el peligro que significaba la situación en que un operario debía ejecutar miles de veces al día una acción mecánica; pero a lo mejor se ha caído en el exceso contrario: todo dinamismo, innovación, novedad, ningún día igual al anterior. Pareciera que las nuevas generaciones aprenden este dato o circunstancia de la realidad social con rapidez. Sin embargo hay un precio que pagar en términos de conflictos generacionales, de angustia y de un generalizado sentimiento de temor. Ha sido imprescindible desarrollar y disponer de servicios tales como psicólogos, terapeutas familiares, centros de atención a la juventud, expertos en relaciones interpersonales dentro de las empresas, etc. Todo un amplio horizonte de servicios sociales, para hacerse cargo de las taras y conflictos propios de la vida de hoy.

En el campo laboral, los operarios no siempre están en condiciones de responder con una utilización eficiente de los recursos tecnológicos que se van poniendo a su

disposición. En los Estados Unidos, entre 1985 y 1988 se han invertido más de 160.000.- millones de dólares en equipos de alta tecnología, que no han producido ahorros de consideración. (1). Se ha pensado que la explicación estaría en el factor humano, no lo suficientemente capacitado para emplear en forma eficiente dichos equipos. En nuestro país, quién no ha lamentado que se haya dotado de computadoras a algunos servicios públicos, ya que los funcionarios muchas veces no sólo no saben aprovecharlas, sino que incurren en pérdidas de tiempo adicionales.

Desde otro punto de vista, las tecnologías en informática y telecomunicaciones han permitido a empresas de diversas categorías, tales como bancos e instituciones financieras, hacer significativas economías de escala, de tal manera que su negocio ya no se asienta principalmente en la captación-colocación de capitales, sino que en la explosiva expansión de toda una red de servicios que pueden prestar tanto al consumidor como al productor, cobrando los correspondientes derechos. Esto ha originado una nueva concepción de las relaciones entre dichas entidades y las unidades productivas y consumidoras.

El volúmen de información que las redes internacionales de comunicaciones son capaces de albergar y transmitir no cesa de aumentar, disminuyendo casi proporcionalmente los costos operativos. Las economías de escala que es posible lograr mediante la constitución de dichas redes son enormes, capacitando a las empresas para prestar sus servicios en

(1) Correa, Carlos María. Innovación Tecnológica de la Informática p.155-161 en Revista de Comercio Exterior vol.38 No.2 febrero 1988, Ciudad de México, México.

cualquier lugar del mundo con un mínimo de inversión en el lugar de que se trate. Este fenómeno produce, entre otras consecuencias, una creciente desvinculación entre servicios prestados por una unidad económica nacional de un país determinado en el territorio de otro, y la inversión que dicha unidad debe realizar en el país receptor. Este es uno de los grandes problemas que deberán enfrentarse en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay, por cuanto los Estados Unidos son partidarios de una aplicación irrestricta del principio del tratamiento nacional, según veremos más adelante. Esta situación podría significar grandes sacrificios a los países pobres, sin recibir nada a cambio.

Estas redes internacionales de comunicaciones inciden en una gran facilidad para realizar transferencias internas, dentro de la unidad económica de que se trate, favoreciendo la gestión operativa a distancia. Todo esto puede llegar a provocar una concentración de la inteligencia en los centros, dejando fuera a los países en desarrollo (periféricos).

Las alteraciones provocadas por la tecnología en el sector terciario, sobre todo en lo que se refiere a los flujos de información y servicios conexos, puede ocasionar profundas implicancias industriales, regionales y en el empleo, con una participación determinante en las posibilidades políticas y objetivos de desarrollo de los países pobres. (2).

(2) Malingrem, Harold B. Negociación de Reglas Internacionales para el Comercio en Servicios. p.27-32. En Revista Perspectivas Económicas No.54, 2do. trimestre 1986. Washington DC, Estados Unidos de América.

Dentro de los próximos 10 ó 15 años, se espera que ocurran cambios cualitativamente tan importantes como los que se han producido desde la Segunda Guerra Mundial hasta ahora. El impacto de la tecnología, aún considerando la oposición de los gobiernos a sus consecuencias esperadas, consistirá en reducir su libertad para administrar sus respectivas sociedades. Los avances tecnológicos en ese lapso se darán prioritariamente, al parecer, en los siguientes sectores: energía, nuevos materiales, computadoras, telecomunicaciones, aeronáutica, aviación y biotecnología. (3).

Generalmente cuando en los países industrializados se desarrolla una nueva tecnología, no se piensa en los consumidores de los países pobres. Sólo resulta posible comercializar estos nuevos productos, frutos de dichas tecnologías, cuando los precios caen al nivel del poder de compra imperante en las economías subdesarrolladas. De esta forma se frena el traspaso de las innovaciones tecnológicas. Las grandes transnacionales prefieren dar servicios a los mercados extranjeros a través de sus propias subsidiarias, con el fin de asegurarse que sus patentes y derechos sobre sus marcas serán debidamente respetadas y que se realizará el necesario control de calidad, para la conservación del prestigio de su nombre. Por otro lado, pueden disminuir sus compromisos tributarios

(3) Cooper, Richard N. y Ann Hollick. p.p. Relaciones Internacionales en un futuro tecnológicamente avanzado. En Revista Perspectiva Económicas No.54, 2do. trimestre, 1986, Washington DC, Estados Unidos de América.

a nivel mundial al ser propietarios de distintas filiales en el extranjero. En algunos casos les es conveniente conceder licencias a alguna firma nacional, pero siempre aplicando los debidos resguardos, para evitar una transferencia de tecnología que les pueda significar conceder algún beneficio adicional al país receptor. En esta decisión influye también el desincentivar a dichos países para que inicien labores de imitación que pudieran perjudicarlas, asimismo existe el deseo de evitar que otra transnacional ocupe el lugar que se dejó vacante.

Los Estados Unidos ha iniciado una tremenda ofensiva destinada al reconocimiento internacional de los derechos de propiedad intelectual, como una manera de reforzar y proteger su competitividad en áreas en las que tienen ventajas comparativas. En la Ley de Comercio de 1984, a la que nos referiremos en el Capítulo III se proscribe cualquier política o práctica que niegue la protección de los derechos de propiedad intelectual. En la Trade and International Economic Policy Reform Act se autoriza al Secretario de Estado y a otros funcionarios para entablar negociaciones con los respectivos gobiernos "para aliviar situaciones de piratería de derecho de autor, patentes y circuitos integrados, con el propósito de obtener: i) la adhesión a convenciones internacionales vigentes; ii) trabajar en favor de la adopción de una convención internacional sobre circuitos integrados; y iii) ganar apoyo para elaborar códigos sobre propiedad intelectual en futuras negociaciones multilaterales". El presidente deberá adoptar "acciones inmediatas y enérgicas contra aquellos países que no estén preparados para comprometerse formalmente a realizar mejoras inmediatas a la protección de

la propiedad intelectual de los Estados Unidos".

Esta estrategia norteamericana se ha manifestado también en el GATT, dentro de cuya estructura se ha introducido el tema que nos preocupa, con el fin de asegurar su protección en los casos en que no se reconoce y obtener medios más eficientes para combatir la piratería, incluyendo un código que vincule adecuadamente los temas propios de la regulación de la propiedad intelectual con los del comercio. Lo que los Estados Unidos pretenden es afirmarse en posiciones de ventajas competitivas frente al Japón y a la CEE y asegurarse un mercado de dimensiones planetarias para sus productos.

La tecnología influye determinadamente en dos áreas íntimamente relacionadas entre sí, cuales son las de la soberanía y la seguridad nacional. En este sentido, los Estados Unidos han aplicado una serie de restricciones a las ventas de tecnologías a los países socialistas. Para preservar estos objetivos de seguridad, también se han impuesto limitaciones y condiciones a países que giran en su órbita, de tal manera que no devengan en puentes para transferencias ilícitas al bloque del Este. Sin embargo, existe la generalizada impresión que las industrias abocadas a tecnologías de punta han utilizado estas regulaciones con fines lucrativos y de expansión comercial. Pero son los países pobres los que tienen más que perder en estas materias: está en juego su independencia como naciones efectivamente soberanas. Si no se equilibra, o por lo menos se detiene la tendencia al desnivel en las capacidades tecnológicas entre países ricos y pobres, éstos se verán sumidos en un colonialismo bastante radical.

La tecnología cumple respecto de los servicios dos funciones claves: por un lado constituye el principio interno del desenvolvimiento del sector, al posibilitar la existencia de servicios más y más eficientes y por otro, es el vehículo del explosivo dinamismo de su circulación, al hacer posible su movilidad y permitirle ser objeto de transacciones a distancia. Las tecnologías en telecomunicaciones e informática cumplen respecto de los servicios el rol que les tocó desempeñar a los grandes tendidos de vías férreas y carreteras respecto del comercio de mercaderías. Hemos visto, además, que la tecnología provoca una serie de trastornos e incide en cualidades propias de la vida contemporánea que estimulan el nacimiento y desarrollo de un vasto campo para el desenvolvimiento del sector que nos ocupa. Por otro lado, las tecnologías han transformado las relaciones económicas entre países pobres y ricos, dando una gran autonomía y capacidad de gestión a los grandes capitales, pudiendo llegar a ser ocasión de un nuevo y férreo colonialismo. Nos hemos referido también a las dificultades jurídicas que provocan tanto en relación a la inadaptación de las instituciones de derecho a las nuevas realidades, sustanciales y procesales, refiriendo problemas específicos como la dificultad de la apropiación legal de las innovaciones tecnológicas, reconocimiento y protección a la propiedad intelectual, etc.

Dentro del cuadro descrito, las naciones en desarrollo se ven enfrentadas a elaborar políticas que les permitan insertarse en el flujo servicios, tecnología, comercio y desarrollo. Para ello deben abordar el problema, en nuestra opinión, atacando tres diferentes campos de acción: políticas nacionales de desarrollo, políticas de cooperación

e integración internacional y políticas comerciales.

La tendencia mundial privilegia hoy la aplicación de la llamada política de economía social de mercado, de tal manera que sus principios se ha infiltrado incluso en las naciones socialistas del Este. Sin embargo, no siempre se le dá la suficiente importancia a un concepto clave dentro de esa teoría económica, cual es la intervención estatal a merced del principio de subsidiaridad. Este ha sido mal entendido, ya que se lo ha conceptualizado como el principio en virtud del cual el Estado debe realizar aquellas actividades que no pueden efectuar los particulares. Esta definición es imprecisa: en general, las actividades que no pueden realizar los particulares caen dentro de la esfera específica de acción del Estado y éste debe tomarlas a su cargo, no en virtud del principio que nos ocupa, sino porque caen dentro de su propia competencia natural, como por ejemplo, la mantención de la FFAA. La subsidiaridad opera respecto de aquellas áreas que son de natural competencia de los particulares, y que éstos por circunstancias accidentales, no pueden realizar eficientemente. La labor de investigación universitaria requiere la intervención estatal desde dos puntos de vista: el primero, está dado por el hecho que el desarrollo de la investigación y la tecnología no debe dejarse al libre juego del mercado, ya que siempre involucra aspectos de políticas de desarrollo y seguridad nacional; el segundo, por la circunstancia que si bien, y sin perjuicio de lo anterior, dicha investigación es labor propia de los particulares, en los países pobres éstos no disponen de la capacidad económica como para tomar sobre sus hombros esta responsabilidad. Así el Estado tiene una

responsabilidad que se basa tanto en aspectos de su natural competencia como en los de la correcta aplicación de la subsidiaridad. En resumen, las políticas nacionales deben estar dirigidas a privilegiar la investigación, subsidiándose la formación de personal altamente calificado y el desenvolvimiento de programas investigativos. Este punto es básico: los países desarrollados ya están dando muestras de favorecer el establecimiento de una nueva división internacional del trabajo dentro del sector servicios. En un seminario sobre el tema organizado en julio de 1989, por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile y el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, el señor Gunter Pauli del European Service Industries Forum, Bélgica, planteó a un estuista auditorio, cómo países del nivel de desarrollo de Chile podrían aplicarse al desenvolvimiento de industrias de servicios que no requieren capital ni tecnología: servicios de seguridad, postales, de limpieza etc., mientras ellos se dedican a servicios altamente tecnologizados. Si esta situación se concretiza, la relación en los términos de intercambio en el sector terciario será aún más desfavorable para los países pobres que la que hoy existe en el comercio de mercaderías.

En el plano de la integración y cooperación internacionales, éstas deben estructurarse no necesariamente sobre bases regionales y con meras consideraciones relativas a la ampliación de los mercados, sino que un contexto de necesidades globales de desarrollo. Así, por ejemplo, países como Brasil y la India, deberían estructurar acuerdos de cooperación en el área de informática, donde ambos tienen industrias que han demostrado potencial competitivo. El

mundo ya no debe visualizarse sólo en una perspectiva geográfica, sino que desde la perspectiva de la internacionalización de los procesos productivos que ha tenido lugar en los últimos años. (4). Lo anterior no implica desaprovechar ni desconocer las favorables condiciones que la vecindad geográfica proporciona para fomentar procesos cooperativos e integracionistas: así, por ejemplo, América Latina es un conglomerado de países que no sólo se estructuran en un mismo continente, sino que responden a un origen cultural, lingüístico y religioso común, de tal manera que es imperioso actualizar exitosamente sistemas de integración no sólo económica, sino que también política. Dentro del esquema del Sistema Económico Latinoamericano, SELA, se aprobó la Decisión 221, durante el transcurso del X Consejo Latinoamericano de la institución, realizado en Caracas en octubre de 1984, que se refiere a las modalidades de Cooperación en el campo de la informática y la electrónica. Se establecieron los siguientes objetivos de cooperación: promover iniciativas que coadyuven a la autosuficiencia de la región en el sector y a la disminución de la brecha tecnológica que existe en relación a los países en desarrollo; intercambiar información sobre las legislaciones nacionales en materia de informática y electrónica y analizar las posibilidades de armonizar las normas técnicas en el sector.

Por último, es menester coordinar políticas en los foros internacionales de discusión y negociaciones

(4) Pinto, Anibal. La Internacionalización de la Economía Mundial y la Periferia. Significados y consecuencias p.47-71, en Revista de la Cepal No.9, 1979, Santiago de Chile

multilaterales, en orden a hacer prevalecer la opción del derecho al desarrollo para todos los países.

CAPITULO III

INTRODUCCION

Corresponde ahora, referirnos al complejo proceso de negociaciones que precedieron a la incorporación del tema de los servicios a las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, como a las posiciones que los distintos países y grupos de países han adoptado en ellas. Nos parece adecuado iniciar el capítulo con una explicación de qué es el GATT, sus orígenes y su funcionamiento.

1. ANTECEDENTES GENERALES DEL GATT

1.1. Orígenes:

Acabada la Segunda Guerra Mundial, se asoció la mantención de la paz mundial a la existencia de un crecimiento económico estable y progresivo, asentado sobre la base de un comercio internacional libre y fluido. En ese contexto se suscribió la Carta de San Francisco, que dio lugar en 1945 a la organización de las Naciones Unidas, y se crearon en 1944, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Conferencia de Bretton Woods).

Durante el transcurso de la Conferencia de Bretton Woods, bajo el liderazgo de los Estados Unidos, ya se discutieron algunas propuestas para crear una Organización Internacional de Comercio-I.T.O., en su sigla inglesa-. En febrero de 1946, los Estados Unidos

introdujeron una resolución para convocar a una "Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo", en el contexto del Consejo Económico y Social de la ONU. Dicha conferencia tendría por objeto crear la Carta de la I.T.O.

Se realizó la Primera Reunión del Comité Preparatorio en Londres, entre el 15 de octubre y el 26 de noviembre de 1946. Allí se consideró la "Carta Sugerida para una Organización Internacional del Comercio de Naciones Unidas", propuesta por los Estados Unidos en septiembre de 1946. Como resultado de esta reunión, sin esperar la creación de la I.T.O., se promovió el establecimiento de un Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros, con el objeto de lograr su pronta reducción.

En la reunión del Comité de Redacción del Comité Preparatorio, que tuvo lugar en Nueva York, desde el 20 de enero hasta el 25 de febrero de 1947, se acordó el primer borrador para un acuerdo comercial específico sobre aranceles aduaneros y comercio, que regiría dentro del contexto institucional más amplio de la ITO. Por último, el 10 de octubre de 1947 se firmó el Acta de la Segunda Reunión del Comité Preparatorio, realizada en Ginebra, desde el 10 de abril hasta el 30 de octubre de ese mismo año. En ella se autenticó el GATT y el Protocolo de Aplicación Provisional, entrando en vigor el 1o. de enero de 1948. Lo suscribieron Australia, Bélgica, Reino Unido, Canadá, Francia, Luxemburgo, Países Bajos y los Estados Unidos de América (del Norte), de un total de 23 países que firmaron el Acta Final de Ginebra, contándose Chile entre éstos últimos.

Desde el 21 de noviembre de 1947 hasta el 24 de marzo de 1948 se celebró la Conferencia de La Habana, como

la "Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo". La Carta de La Habana y la de la ITO no fue ratificada, a instancias principalmente de los Estados Unidos. De ahí que el Acuerdo General pasó a llenar el vacío dejado por la ITO y se transformó en el principal organismo regulador del comercio internacional.

1.2 DEFINICION Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

1.2.1. Definiciones:

El GATT es una organización internacional de facto, ya que, como hemos visto, no fue constituido con ese carácter. El profesor Santiago Benadava entiende por "organizaciones internacionales a una asociación de Estados, dotada de órganos permanentes que tiene una personalidad distinta de los Estados miembros, y que persigue fines comunitarios de carácter internacional". (1).

La institución tiene una cobertura multilateral de amplitud mundial, en la que participa la parte más significativa en lo económico y político de las Naciones Unidas, tratándose en su conjunto de 92 gobiernos cuyos países realizan más de las cuatro quintas partes del comercio mundial. Al decir de don Felipe Ortiz, el GATT es un código de normas y un foro de negociación, discusión y de resolución de problemas comerciales. (2).

(1) Benadava, Santiago. Derecho Internacional Público p.269. Editorial Jurídica de Chile. 2da. Edición 1982, Santiago de Chile.

(2) Ortiz Rojas Felipe. Chile y el GATT en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. p.7. Cia. Chilena de Navegación Interoamericana.

Sin embargo, jurídicamente el GATT participa de las características de un tratado. El art. 2o. de la Convención de Viena sobre Derechos de los Tratados define este concepto como: "se entiende por "tratado" un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular". (3).

En vista de lo anterior, nos atrevemos a afirmar que el GATT es un tratado internacional que ha dado lugar a una organización internacional de facto, constituido con el fin de estructurar el comercio mundial en un marco multilateral, conforme a las reglas de la libertad mercantil.

1.2.2. Organización:

El fracaso de la ITU forzó al GATT a dotarse de una estructura de le permitiera cumplir funciones mucho más amplias de aquellas para las que fue creado.

El GATT es una institución de inspiración anglosajona, que sobre la base de una actitud consuetudinaria, pragmática, tentativa e improvisada, ha sabido tener la plasticidad necesaria para adaptarse y responder a necesidades cambiantes y complejas. Ha sido a la manera de esos edificios antisísmicos, que no oponen a los movimientos telúricos una estructura rígida, sino que una flexible, que se cimbra incorporándose al ritmo de su vaivén.

(3) Llanos Mansilla, Hugo. Teoría y Práctica del Derecho Internacional Público. p.58 Editorial Jurídica de Chile. 1era. Edición 1977, Santiago de Chile.

La organización se estructura sobre la base de las siguientes instancias:

- las Sesiones de las Partes Contratantes
- las Reuniones Ministeriales
- El Consejo de Representantes
- El Grupo Consultivo de los 18
- Los Organos Permanentes
- Los Organos no Permanentes
- La Secretaría

Las Sesiones de las Partes Contratantes:

Las Partes Contratantes son los países miembros actuando colectivamente, de acuerdo al art. XXV del Acuerdo. Constituyen el órgano superior del GATT y se reúnen ordinariamente una vez al año, en el mes de noviembre. Su competencia incluye todos los asuntos relacionados con el funcionamiento del Acuerdo General. Las decisiones se adoptan, por regla general, por la mayoría simple de los representantes presentes y votantes. Sin embargo, lo normal es que se opere sobre la base del consenso, no necesitándose recurrir a tales votaciones, ya que los acuerdos se alcanzan como fruto de negociaciones previas de carácter informal.

Las Reuniones Ministeriales:

No constituyen parte de la estructura oficial del GATT, no obstante, en la práctica, han tenido una importancia fundamental en su funcionamiento, dando lugar a ruedas de negociaciones comerciales tan importantes como las de Tokio en 1973 y de Punta del Este en 1986.

El Consejo de Representantes:

Se reúne en los períodos intermedios entre las sesiones anuales, ocupándose de los trabajos de la institución, supervisando los acuerdos de los distintos comités y grupos de trabajo; sin perjuicio de realizar las funciones que les sean encomendadas por las Partes Contratantes. Por la periodicidad de sus sesiones, la facilidad con que puede ser convocado y la flexibilidad de sus procedimientos, es el principal órgano deliberativo decisorio del GATT.

El Grupo Consultivo de los 18:

Está compuesto por los principales países miembros, tanto desarrollados como en desarrollo. Su objeto es mantener un debate informal al interior del Acuerdo, para abordar los principales problemas que afectan al comercio internacional.

Organos Permanentes:

Los hay de dos clases: los que dependen del Consejo y los que informan a la Partes Contratantes: dependen del Consejo los Comités de Restricciones a la Importación, de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos; de Concesiones Arancelarios y de Países Participantes, sin perjuicio del Grupo Consultivo Mixto Unctad- GATT. Tienen carácter consultivo los Comités de Subvenciones y Derecho Compensatorios, de Comercio de Aeronaves Civiles, de Compras del Sector Público, de Valoración de Aduana y el de Prácticas Antidumping; y los Consejos Internacionales de Productos Lácteos y de la Carne. Todos éstos fueron creados en los acuerdos sobre medidas no arancelarias convenidos en la Ronda Tokio. Además, existen

el Comité y el Organó de Vigilancia de las Textiles.

Organos No Permanentes:

Comprenden los Grupos de Trabajos y los Grupos Especiales, o "paneles de expertos", el Comité de Salvaguardias y el Comité del Comercio Agropecuario. Los grupos de trabajo operan sobre una base no permanente y ad-hoc para tratar aspectos particulares del funcionamiento de la institución. Los Grupos Especiales constituyen una instancia de solución de controversias dentro de la estructura del GATT. El Comité de Salvaguardias tiene la misión de elaborar normas y procedimientos complementarios a los del art. XIX del Acuerdo General, vinculadas a las medidas que se refieren a acuerdos de limitación voluntarias a las exportaciones y acuerdos de comercialización ordenada. El Comité de Comercio Agropecuario fue creado en la Reunión Ministerial de 1982, y se ocupa de los problemas del tráfico agrícola.

La Secretaría:

La hemos dejado para el final, porque no existe disposición alguna en el Acuerdo General que la establezca, ya que en un comienzo se supuso que sería la Secretaria de la ITD la que desempeñaría las funciones que le son propias. Hasta el día de hoy es la ICITO la que las realiza. La Secretaria se estructura bajo la dirección de un Director General, que cuenta con su propio gabinete y se asesora directamente por una oficina para las Negociaciones Comerciales Multilaterales y una Oficina Jurídica. Dependen del Director General dos departamentos operacionales, A y B y un departamento de Administración y Coordinación. El

Departamento A, incorpora en el ámbito de su competencia las Divisiones encargadas de las Medidas No Arancelarias, de Desarrollo, de Política Comercial y de Cooperación Técnica, entre otras. El Departamento B comprende, entre otras, la División Agrícola, de Aranceles, de Barreras Técnicas y otras Barreras al Comercio.

1.2.3. Objetivos y Principios Generales del GATT

a) Objetivos: Los objetivos del GATT se sustentan en el pensamiento económico clásico sobre el comercio internacional, debido a Adam Smith y David Ricardo. Según estos pensadores, el comercio internacional tiene lugar debido a la distinta dotación geográfica de los factores de la producción, generadora de las llamadas ventajas comparativas, que inciden principalmente en los costos relativos de producción. Conforme a esta teoría un comercio más libre beneficiaría a todos los interesados, situándolos en la estructura de producción que les conviene, de acuerdo a las ventajas comparativas de que dispongan. Desde este punto de vista, y conforme al párrafo tercero del Preámbulo del Acuerdo General, sus objetivos son "... la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales... (y)... la eliminación de trato discriminatorio en materia de comercio internacional. (4).

Toda esta elaboración parte desde un concepto de ventajas comparativas estáticas. Hoy se sabe que éstas son dinámicas y que es posible crearlas consientemente a

(4) Ortiz Rojas, Felipe. op.cit. Chile y el GATT en la Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay.

través de las políticas adecuadas. De esta forma, toda la estructura del GATT se asienta sobre principios obsoletos, lo que tiene no poca importancia en el debate sobre el tratamiento de los servicios y sobre la naturaleza del marco jurídico que deba regir su comercio.

b) Principios Generales:

El GATT se estructura sobre dos principios básicos: la Cláusula de la Nación Más Favorecida y el Tratamiento Nacional. La Cláusula de la Nación Más Favorecida se contiene en el art. 1, párrafo 1 del Acuerdo: "En materia de derechos de aduana y cargos de cualquier clase, impuestos a la importaciones o las exportaciones, o en relación con ellas, en lo que concierne a los métodos de exacción de tales derechos y cargos, así como en todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del art. III, cualquiera ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una Parte Contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás Partes Contratantes o a ellos destinados". (5).

El tratamiento Nacional se entiende como la no discriminación entre los exportadores extranjeros y los productores nacionales. Se encuentra consagrado en el art. III, párrafo I: " las Partes Contratantes reconocen que

(5) Ortiz Rojas, Felipe. op.cit. Chile y el Gatt en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de distintos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberán aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja a la producción nacional". (6).

Sobre estos dos principios profundizaremos en el capítulo IV.

2. La Incorporación de los Servicios a las Negociaciones Multilaterales de la Ronda Uruguay

Introducción:

El GATT ha justificado su existencia principalmente gracias a que, desde su creación en 1947, ha dado lugar a la realización de una serie de Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales, con el objeto de reducir fuertemente los aranceles aduaneros y, a partir de la Ronda Kennedy, algunas de las principales barreras no arancelarias que obstaculizan el comercio mundial.

- Ruedas de Negociaciones Comerciales Multilaterales efectuadas en el GATT

(6) Ortiz Rojas, Felipe. op.cit. Chile y el GATT en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

ANOS	LUGAR	NOMBRE CON EL QUE SE LAS CONOCE
1947	Ginebra, Suiza	
1949	Annecy, Francia	
1951	Torcuay, Francia	
1956	Ginebra, Suiza	
1960-1961	Ginebra, Suiza	Ronda Dillon
1964-1967	Ginebra, Suiza	Ronda Kennedy
1973-1979	Ginebra, Suiza	Ronda Tokio
1986	Ginebra, Suiza	Ronda Uruguay

2.1. Antecedentes de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales.

La Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay, en su Parte Primera, expresa textualmente: "Conscientes de los efectos negativos de la prolongada inestabilidad financiera y monetaria de la economía mundial y del endeudamiento de gran número de Partes Contratantes en desarrollo, y considerando la vinculación que existe entre el comercio, la moneda, las finanzas y el desarrollo: Deciden entablar Negociaciones Comerciales Multilaterales sobre el Convenio de Mercancías en el marco y bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". En este preámbulo, aparecen explicadas las razones y el contexto que dieron lugar a esta nueva Ronda de Negociaciones Comerciales.

El 11 de febrero de 1983, el entonces señor Presidente del Ecuador, don Osvaldo Hurtado Larrea, dirigió una dramática carta a los señores don Enrique V. Iglesias, Secretario Ejecutivo de la Cepal y a don Carlos Alzamora, Secretario Permanente del SELA: "Al iniciarse el año 1983, pocas dudas quedan sobre la gravedad de la crisis económica internacional. Desde la Gran Depresión de los Años 30, el

mundo no ha conocido una crisis tan profunda y prolongada. De sus perniciosos efectos casi ninguna sociedad ha logrado escapar pues, parecidos son los problemas que sufren los países del norte desarrollados y los del sur en vías de desarrollo, los del este socialista y los del occidente. El hecho de que ella afecta a todas las sociedades, cualesquiera sea su orientación ideológica, su régimen político y su modelo económico, es la mejor demostración de que nos encontramos ante un fenómeno de carácter universal que involucra a todas las sociedades".

"Si bien no hay país que hoy esté libre de dificultades económicas, son los pueblos del Tercer Mundo los que más problemas sociales y políticos sufren y, entre ellos, los de América Latina y El Caribe. En efecto, en 1982, tanto el Producto Interno Bruto como el ingreso por habitante se redujeron en términos que no habían ocurrido en los últimos cuarenta años, y la tasa media de inflación fue, y en mucho, la más alta hasta ahora registrada en la Región. Si los altos índices de crecimiento de las pasadas décadas— que hoy pueden apreciarse en todas su significación— no lograron eliminar esta herida profunda que hoy escinde nuestras sociedades, constituidas por la miseria, la injusticia y el subempleo y desempleo, ya puede imaginarse lo que vendrá en el futuro si se prolonga la depresión económica más allá de 1985, como se teme. Se encuentra, pues en juego, como nunca antes, la paz social de las naciones y las estabilidad democrática; en suma, el destino de vastas comunidades humanas que, día a día, ven agravarse sus problemas sociales no resueltos y con temor advierten

la posibilidad de una hecatombe". (7).

Como se advierte de esta larga cita, el panorama de la economía y del comercio mundial era caótico, en un contexto aún no superado.

Los Estados Unidos de América (del Norte) han tenido buena parte de la responsabilidad en lo acaecido. El financiamiento de su superlativo déficit fiscal ha provocado enormes presiones en los mercados de capitales, con el consiguiente aumento de las tasas de interés. Ello ha estimulado el ingreso de capitales a ese país, provocando la revalorización del dólar. Esto ha perjudicado las relaciones de intercambio norteamericanas, afectando su competitividad. Un aumento sostenido del déficit de la balanza comercial no se ha hecho esperar, dando lugar a un fuerte aumento de proteccionismo. Por otro lado, la proporción del déficit fiscal en el PIB ha pasado del 2% en 1980 al 6,5% en 1983. Este déficit alcanzó en 1983 a 50,7 mil millones de dólares; en 1984 ya había llegado a los 175,3 mil millones de dólares. Las estimaciones de la oficina de Presupuesto del Congreso indican para 1989 un déficit de 263 mil millones de dólares.

Es así como el comercio internacional sufrió los efectos del estancamiento de la actividad de los países industrializados, que redujeron sustancialmente su demanda de importaciones. La prolongada recesión y el mantenimiento de altas tasas de desempleo impulsaron a la aplicación de cada vez más frecuentes y severas medidas de protección. El volumen del comercio internacional se estancó en 1981 se

(7) Carta del Presidente del Ecuador, don Osvaldo Hurtado Larrea a Enrique V. Iglesias y Carlos Alzamora p.9-11 en Revista de la Cepal No.20,1983, Santiago de Chile.

redujo en un 2% en 1982. El valor de los términos relativos de intercambio de los países de América Latina, en el trienio 1980 - 1982 fue inferior incluso al registrado durante los años 1931-1933, en el período más crítico de la Gran Depresión. (8).

La concepción estructural del GATT se basa esencialmente en el libre funcionamiento del mercado y sobre la base de ventajas comparativas estáticas. Después de las Rondas Kennedy y Tokio, donde se había logrado una gran liberalización del intercambio entre los países desarrollados, era dable un fortalecimiento de la institución; sin embargo, el proteccionismo no ha logrado ser detenido. Si bien no se han modificado los aranceles que se han mantenido en un nivel reducido, han surgido con gran fuerza restricciones al comercio de carácter no arancelario, o pertenecientes a la llamada "Zona Gris". Esta situación trae a la memoria las irresponsables actitudes que en estas materias adoptaron las grandes potencias en el período de entreguerras, que no tuvieron poco que ver en el estallido de la Segunda Guerra Mundial. El GATT ha perdido su eficacia como elemento regulador del comercio internacional libre. Y es que su eficiente operatividad se ha basado en el potencial expansivo de la economía mundial, y la depresión y el desempleo han provocado que los países caigan en la tentación de defenderse de las importaciones y de las consecuencias de las inestabilidad monetaria.

(8) Alzamora Carlos y Enrique V. Iglesias. Bases para una Respuesta de América Latina a la Crisis de la Economía Internacional p.17-49 en Revista de la Cepal, No.20, 1983, Santiago de Chile.

La industrialización de los países llamados "de la periferia" ha generado problemas en el GATT. Los países industrializados, que proclamaban las ventajas de la división internacional del trabajo, cuando los en desarrollo no podían tenerlas en el campo de las manufacturas, han recurrido a todo tipo de artilugios para desconocer las que con tanto esfuerzo han logrado ahora establecer.

Por otro lado, los Estados Unidos absorben cerca del 68% de las importaciones de bienes manufacturados que los países en desarrollo exportan a las naciones desarrolladas; la CEE adquiere 22 ó 23% y el Japón el 6% . La economía norteamericana ha sido sometida a una presión extraordinaria que parece no estar en condiciones de soportar. (9). Esto se inserta en el contexto de los conflictos que mantienen entre sí los Estados Unidos, la CEE y el Japón, y sus mutuas acusaciones de comercio desleal. Un ejemplo de estos conflictos está dado por el problema de los semiconductores: las relaciones comerciales niponas-estadounidenses se asientan en la acumulación de enormes desequilibrios en su intercambio, basados en el elevado grado de penetración de las exportaciones japonesas en el mercado norteamericano y en el menor éxito de las exportaciones estadounidenses en el mercado nipón; y finalmente, en la competencia por dominar terceros mercados. Toda esta situación se concentra en el conflicto de los semiconductores disputa que deja en claro la fuerte

(9) Blum, Charles H. Liberalización del Comercio Mundial: La Ronda Uruguay p.23-28 en Revista Perspectivas Económicas No.57, 1er. Trimestre de 1987, Washington DC, Estado Unidos de América.

competencia que caracteriza al mercado de productos de alta tecnología. En 1986 se logró un acuerdo bilateral que contiene en su estructura los tres campos generales de enfrentamiento antes descritos: se limita la competitividad de las exportaciones japonesas en el mercado nortamericano, estableciéndose precios mínimos de comercialización; se asegura el incremento de la participación de los fabricantes norteamericanos en el mercado japonés de estos productos; y se restringe la competencia por terceros mercados al establecerse, también para éstos, precios mínimos de referencia. (10). Sin embargo, el acuerdo fue criticado por la CEE y desobedecido por los empresarios japoneses, obligando al gobierno norteamericano a que en marzo de 1987 impusiera aranceles adicionales por 300 millones de dólares sobre las exportaciones japonesas dirigidas al mercado estadounidense.

Todo lo anterior, agravado por el problema que representa para los países en desarrollo el pago de su enorme deuda externa, situación que afecta dramáticamente a los pueblos de América Latina.

En el cuadragésimo período de sesiones de las Partes Contratantes, celebrado en Ginebra entre el 26 y 30 de noviembre de 1984, se expresó la preocupación de numerosos países respecto de la necesidad de impulsar una nueva ronda de negociaciones multilaterales comerciales. Se propuso la realización de consultas y la celebración de una reunión de

(10) División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL. La Evolución Reciente de las Relaciones Comerciales Internacionales p.13 y ss. en Documento LC/R 638 enero de 1988, Santiago de Chile.

funcionarios de alto nivel para mediados de 1985. Al término de la sesión extraordinaria de las Partes Contratantes, efectuada entre el 30 de septiembre y el 2 de octubre de 1985, se estableció el Comité Preparatorio de la Nueva Ronda, con el fin de determinar los objetivos, contenidos y modalidades de las negociaciones, y elaborar recomendaciones relativas al programa de negociaciones que se discutirían en la Reunión Ministerial de las Partes Contratantes, a celebrarse en septiembre de 1986.

El Comité Preparatorio tuvo una ardua tarea para lograr conciliar las diferentes posiciones. La manzana de la discordia la constituyeron los "temas nuevos" (servicios, aspectos de los derechos de propiedad intelectual, el comercio de mercaderías falsificadas y las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio).

En marzo de 1986, el Grupo de los 9, compuesto por los países de la AELI (Asociación Europea de Libre Intercambio - EFTA en su sigla inglesa-). Australia, Canadá, Suiza y Nueva Zelanda, elaboró un primer proyecto de Declaración Ministerial, al que Chile adhirió. Paralelamente, el Grupo de los 10, liderado por Brasil e India, e integrado además por Argentina, Cuba, Egipto, Nicaragua, Nigeria, Perú, Tanzania y Yugoslavia, propuso un documento que no tuvo aceptación por las Partes Contratantes, donde no se trataban los "nuevos temas". El Grupo de los 32, originado a partir del Grupo de los 9, negoció finalmente la redacción de un proyecto de Declaración Ministerial que constituyó en definitiva la base de la "Declaración Ministerial" que fue finalmente aprobada en Punta del Este.

El tratamiento de los servicios en la Declaración Ministerial de Punta del Este se hace en la Parte Segunda del Documento, estableciéndose que las negociaciones tendrían por finalidad constituir un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluyendo la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Se establece que el marco respetará los objetivos nacionales de política y considerará la labor realizada por los organismos internacionales sobre la materia. Se hacen aplicables a las negociaciones los procedimientos y prácticas del GATT. Se estableció un Grupo de Negociaciones sobre Servicios, que se reportaría al Comité de Negociaciones Comerciales.

Debemos tener presente dos cosas: la primera, que son los ministros, en representación de sus gobiernos quienes deciden iniciar negociaciones sobre el comercio de servicios, y no como Partes Contratantes propiamente tales; ello sin perjuicio de que una vez definidos los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, en todas las esferas, los ministros reunidos en período extraordinario de Sesiones de las Partes Contratantes, decidan sobre la aplicación internacional de los correspondientes resultados. La segunda cuestión que no debemos pasar por alto, es que si bien se respeta la distinción entre mercaderías y servicios, al considerar a éstos últimos en una Segunda Parte, separada, el Comité Negociador sobre Servicios reporta al Comité de

Negociaciones Comerciales, al igual que el Grupo de Negociaciones sobre Mercaderías. Desde este punto de vista, la distinción puede terminar desdibujándose un poco. De hecho, Charles H. Blum, Representante Comercial Adjunto de los Estados Unidos para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, afirma textualmente: "Es importante recordar que la estructura de las conversaciones engendra un grupo negociador de servicios y un grupo negociador de bienes- dos agrupaciones por separado- pero que ambos están unidos por el hecho de que rinden cuentas ante el mismo Comité Negociador de Comercio. Hasta donde alcanzó a vislumbrar, el proceso de negociación es de carácter unificado.." (11).

2.2. Debate en Torno a la Incorporación de los Servicios a las Negociaciones Multilaterales.

2.2.1. Panorama General de la Distribución Mundial del Comercio en Servicios. (12) (13).

En 1980 se transaron internacionalmente 436.000.- millones de dólares en servicios. La tasa anual de crecimiento de dicho comercio ascendió, entre 1970 y 1980, a un 18,8%, apenas un poco inferior al incremento correspondiente al tráfico de mercaderías, que fue de un

(11) Blum, Charles H. op.cit. La Liberalización del Comercio Mundial: La Ronda Uruguay.

(12) Prieto, Francisco Javier. op.cit. Los Servicios: Un vínculo inquietante entre América Latina y el Comercio Mundial.

(13) Prieto, Francisco Javier. Producción y Comercio Internacional de Servicios en América Latina y El Caribe: Peculiaridades de su evolución p.85 en Documento CEPAL LC/R 625, de diciembre de 1985, Santiago de Chile.

20,8%. Los países desarrollados acaparan el mayor porcentaje de las transacciones internacionales en servicios. Así el 85,6% de las exportaciones y el 82,5% de las importaciones les son atribuibles.

Los Estados Unidos ostentan un superávit de US\$ 6.000.- millones de dólares, alcanzando en 1980 a compensar una cuarta parte de su desequilibrio en su comercio de mercancías (27.400.- millones de dólares). Sin embargo, son los países de la CEE los principales exportadores de servicios, con casi un 50% de las exportaciones mundiales.

Los países en desarrollo tienen una participación minoritaria en dicho comercio, correspondiéndole apenas un 13,5% de las exportaciones y un 17,5% de las importaciones. Además, padecen de un creciente déficit en este intercambio.

2.2.2. Posición de los Estados Unidos de América (del Norte).

Ya nos hemos referido al enorme déficit fiscal norteamericano, que provoca presiones en el mercado de capitales, favoreciendo el alza de las tasas de interés; el ingreso, por ende, de capitales al país, provocando la revalorización del dólar y menoscabando la competitividad de sus productos, generándose a su vez, un cuantioso déficit comercial. En este punto inciden también las políticas comerciales del Japón, que ha cerrado su mercado interno con todo tipo de barreras, en especial no arancelarias, causando un desequilibrio descomunal en el intercambio recíproco. Sin embargo, este desequilibrio no se justifica sólo a partir de prácticas comerciales determinadas, sino que de hecho, se ha producido un deterioro en la competitividad

comercial norteamericana. Los países de la Comunidad Económica Europea forman un frente compacto que avanza cada día más a la formulación y aplicación de políticas homogéneas. En este contexto, el país del norte debe buscar el equilibrio, favoreciendo un área donde sus ventajas son indiscutidas: el Sector Terciario.

Las empresas transnacionales se han creado un mercado natural que va más allá de sus fronteras; para acceder a él debían establecer filiales y sucursales en otros países. Se ha producido un significativo cambio en las formas de gestión y control. Dado el menor costo relativo de montar redes internacionales de información que permitan una conexión directa de las filiales con el banco de datos de la casa matriz, las transnacionales no soportan otro gasto que el del valor del inmueble en que funcionan, los propios de su alojamiento, las relativas a publicidad y el de un reducido número de mano de obra calificada, para instalarse y prestar sus servicios en otro país. Por ello, es que identifican como los principales impedimentos a la libertad de comercio en las restricciones que sufren para operar en determinados mercados foráneos y la discriminación respecto de las empresas nacionales (derecho de establecimiento y tratamiento nacional). Se oponen también a las barreras arancelarias y a la competencia desleal de que pueden ser objeto por parte de monopolios estatales.

La posición de los Estados Unidos debe interpretarse a la luz de sus normativas internas, respecto de su comercio internacional. Su enorme peso relativo en la economía mundial confiere a sus leyes una dimensión planetaria. Así la ley de comercio de 1984, denominada "ley omnibus", por la amplia variedad de materias que regula, transforma el trato



preferencial que se otorga desde la década de los años 60 a los países en desarrollo, en uno asentado sobre la "reciprocidad condicional", según la cual el acceso al mercado norteamericano para sus exportaciones dependerá de la apertura de sus mercados para los bienes y servicios estadounidenses. Se modifica el sistema norteamericano de preferencias, autorizándose al ejecutivo para disminuir los límites de competitividad y ampliar los criterios de graduación, de manera de poder excluir del sistema, atendiendo al grado de desarrollo de las economías en cuestión y de las facilidades que confieran dentro de sus mercados al ingreso de bienes, servicios e inversiones estadounidenses. Las regulaciones sobre derechos compensatorios, antidumping y salvaguardias se hacen más flexibles y operativos. La Sección 104-A establece como objetivo en materia de servicios la reducción o eliminación de las barreras u otras distorsiones al comercio internacional de servicios, incluidas las que niegan el tratamiento nacional y las restricciones al establecimiento y operación en tales mercados; el desarrollo de un conjunto de reglas acordadas internacionalmente, incluso procedimientos para resolver controversias que se ajusten a las políticas comerciales de los Estados Unidos, que reduzcan o eliminen esas barreras o distorsiones y aseguren un comercio abierto de los servicios en el mercado internacional. La ley amplía la autoridad del ejecutivo para promover la reducción o eliminación de objetivos en cuanto a eficiencia exportadora, mediante negociaciones internacionales en materia de servicios, inversión y tecnología. Se confiere autoridad al Representante

Comercial de los Estados Unidos, para adoptar medidas que incluyan la imposición de restricciones a la importación, llegándose incluso a la exclusión de los productos y servicios sujetos a dichas exigencias.

Por otra parte, la ley recurre con frecuencia a términos tales como "no razonable", "injustificable" y "discriminatorio". Se define como "no razonable" a toda medida política o práctica, que aunque no viole los derechos jurídicos internacionales de los Estados Unidos ni sea incongruente con ellos, se considere injusta o inequitativa, incluido todo acto que niegue un trato justo y equitativo en cuanto a la posibilidad de acceso a un mercado, posibilidades de establecimiento de una empresa, o protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual. "Injustificable", sería aquel acto que violare los derechos jurídicos internacionales de los Estados Unidos, incluso el que niegue un tratamiento nacional o de la Nación Más Favorecida, el derecho de establecimiento o la protección de los derechos de propiedad intelectual. "Discriminatorio", sería el que niega el tratamiento nacional o el de la Nación Más Favorecida a los bienes, servicios o inversiones de los Estados Unidos.

A su vez, la Ley General de Comercio y Competividad de 1988, otorga al presidente autoridad hasta el 31.05.93 para negociar acuerdos bilaterales y multilaterales, entre ellos, los relacionados con la Ronda Uruguay del GATT. Puede recortar los aranceles hasta en un 50% sin necesidad de aprobación del Congreso. Fortalece la capacidad de las empresas de los Estados Unidos para proteger sus patentes y derechos de autor y marcas registradas, conocidas como propiedad intelectual. Permite al Representante Comercial

una de las jurisdicciones respectivas. En la sección 201 se incluye asistencia a las industrias perjudicadas por una ola de importaciones, pero éstas deben demostrar que la ayuda les permitirá realizar un ajuste positivo, ya sea, para volverse más competitivas, o para cambiar de rumbo a otro negocio más productivo. Se determina un amplio alcance del concepto de prácticas desiguales, y la autoridad para determinar tales prácticas pasa del presidente al representante comercial de los Estados Unidos, sujeta al arbitrio presidencial. Una nueva cláusula "super 301" requiere que el Representante Comercial, entre 1989 y 1990 identifique a los países que tienen como norma practicar un comercio desigual, así como aquellas prácticas desiguales cuya eliminación elevaría significativamente las exportaciones de los Estados Unidos. Ello a objeto de negociar o adoptar las represalias correspondientes. El mismo Representante habrá de identificar a los países que tienen barreras comerciales que afectan las exportaciones de Estados Unidos en materia de telecomunicaciones y servicios, y negociar la reducción de tales barreras.

En el contexto de esa política es que, en noviembre de 1982, los Estados Unidos propusieron en Ginebra incorporar el tema de los servicios a las negociaciones que se realizarían. A partir de la intervención norteamericana, la Declaración Ministerial de noviembre de 1982 recomendó a las partes contratantes interesadas, iniciar estudios y evaluaciones a nivel nacional, para dar paso a un intercambio de información que permitiera facilitar las posteriores negociaciones.

Los Estados Unidos han adoptado en esta materia una

actitud que podríamos calificar de imperial, más no en la concepción latina de la palabra, sino que en la anglosajona, que funda su denominación en la explotación comercial de sus colonias. Con ese espíritu no buscan sólo la eliminación de las regulaciones gubernamentales al flujo de servicios a través de las fronteras, sino que también de las que controlan el establecimiento de filiales extranjeras y subsidiarias, con el propósito de producir servicios dentro del país anfitrión. Privilegian como condición ineludible la aplicación de principios como transparencia, no discriminación y tratamiento nacional. Sitúan el concepto de transparencia en el contexto que las medidas adoptadas por los gobiernos para el control de la industria de servicios son a menudo promulgadas por razones contrarias al libre comercio, de tal manera que sería necesario proveer al acuerdo de una estructura que le permitiera la evaluación de dichas medidas, existentes y futuras, que afecten su cobertura. Ella debería permitir la identificación de los efectos, intencionales y no intencionales de dichas regulaciones en el acceso y tratamiento de los servicios extranjeros en un mercado particular. El tratamiento nacional implicaría a las redes locales de distribución, firmas locales y personal, clientes y licencias, y el derecho de usar marcas registradas. Incluso, para reforzar el concepto, en opinión de los Estados Unidos, el Acuerdo debería proveer un grado de participación foránea cuando las regulaciones hayan cartelizado un determinado mercado, reteniendo el uso de licencias. Los Estados Unidos están porque se provea una disciplina en el gobierno de la conducta de las entidades monopólicas en su capacidad como únicos proveedores de determinados servicios, cuando se

comprometa la competitividad de los respectivos mercados. Debería incluirse una disposición con el objeto de asegurar que un único proveedor monopólico abastecerá de sus servicios sobre la base de la no discriminación con respecto al precio, calidad y cantidad asegurando las compensaciones apropiadas para las partes afectadas, cuando el gobierno decida transformar un servicio competitivo en un medio ambiente monopólico. El gran país del Norte, aboga por el establecimiento de procedimientos que permitan acreditar la no existencia de medidas discriminatorias, para desanimar la adopción de regulaciones cuyos efectos o propósitos sean discriminar contra proveedores foráneos.

Las propuestas de los Estados Unidos, incluyen un acuerdo político y la negociación de reglas y disciplinas que podrían inicialmente ser incluidas en un acuerdo informal y subsecuentemente ser incorporados en otro, legalmente obligatorio, cuyas disposiciones puedan ser generalmente aplicables a un amplio rango de sectores en servicios. En una segunda fase, se ampliaría el acuerdo a una lista de servicios a los cuales éste podría ser aplicable respecto de todos los signatarios. Sugieren un procedimiento de notificación anónima - a la Secretaría del GATT- efectuado por las delegaciones, sobre cuya base se elaboraría una lista consolidada de sectores notificados, constituyendo un punto de partida para el debate en dirección a conseguir el consentimiento sobre una lista de sectores de servicios sujetos al Acuerdo. Se establecerían procedimientos adecuados para agregar nuevos sectores con posterioridad. El Acuerdo sería aplicable solamente a los países signatarios del mismo y sobre la base que entre éstos se establezca un equilibrio de derechos y obligaciones. El

Acuerdo sería discriminatorio respecto de los países que no adhirieran a él y también podría serlo respecto de sus mismos signatarios.

Según el Representante de Comercio Adjunto de los Estados Unidos para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Charles Blum, la Ronda Uruguay tiene diferencias importantes con respecto a las demás rondas efectuadas después de la Segunda Guerra Mundial. En su opinión, el enfoque principal no está en la reducción de aranceles, poniéndose el énfasis en idear nuevas reglas para el régimen de comercio internacional y en lo que respecta a permitir que, mediante el GATT, el sistema comercial llega a ser "factible, creíble y viable" (para los Estados Unidos, entendamos bien...). Según él, la Ronda Uruguay debe conseguir redactar reglas que los países puedan seguir y acatar; es decir, que debería imperar una mayor disciplina. No debemos olvidar que mediante sus leyes de comercio pueden imponer esa disciplina fuera de un marco multilateral. (14).

En resumen, los Estados Unidos van tras la liberación del comercio en las áreas donde tienen ventajas comparativas, y bregan por ello en el marco del GATT. Sin perjuicio de eso, adoptan compromisos de carácter regional (en el marco de los compromisos con el resto de los países industrializados de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) y de carácter

(14) Blum, Charles H. op.cit. La Liberalización del Comercio Mundial: La Ronda Uruguay.

bilateral, a través de la Ley de Comercio y Aranceles de 1984.

2.2.3. Posición de los Países de América Latina

Los países latinoamericanos, durante una reunión de Coordinación del SELA, que tuvo lugar en Ginebra, entre el 4 y el 6 de Octubre de 1982, indicaron que el punto central de la discusión sobre servicios radicaba en el llamado "derecho de establecimiento". Manifestaron sus dudas sobre si resultarían o no beneficiados por la aplicación de los principios y normas del GATT al sector servicios. En la Reunión Ministerial del GATT de noviembre de 1982, los países miembros del SELA se opusieron a la incorporación de los servicios a ese foro multilateral. Sin embargo, en la XI Región Ordinaria del Consejo Latinoamericano, realizada en septiembre de 1983, se adoptó la Decisión 153, por la cual se recomendó realizar un análisis exhaustivo de las transacciones internacionales de servicios en el proceso de desarrollo y en las economías de los Estados que conforman dicha organización. Se convocó a la Primera Reunión de Coordinación Latinoamericana de Alto Nivel, con el objeto de determinar criterios de acción en materia de servicios. En ella, que se efectuó en Caracas, entre el 22 y el 24 de agosto de 1984, se adoptó una serie de conclusiones y recomendaciones que abarcan aspectos de nivel nacional, regional e internacional. Estas se aprobaron después en la Decisión 192. En ella se urge a los Estados miembros a realizar un análisis del sector en sus economías y su contribución al desarrollo, para definir una estrategia de

producción nacional y de comercialización de servicios. Se recomendó al Secretario Permanente elaborar una metodología común. Se aprobó el Programa de Trabajo propuesto por la Reunión de Coordinación. En este sentido, se llevan a cabo trabajos atinentes a las corrientes transfronterizas de datos, bancos, seguros, transporte marítimo, ingeniería y construcción.

En la Decisión 192, art.6, se reitera que el ámbito de aplicación del GATT se circunscribe al comercio de bienes y que por lo tanto, no tiene competencia en el sector servicios. Se hace especial incapié en la necesidad de adoptar una posición conjunta en los debates internacionales sobre servicios, y en el rechazo terminante a las presiones tendientes a obtener concesiones en este campo a cambio de mantener abiertos los mercados norteamericanos a productos básicos y manufacturados de la región. El documento recoge la inquietud de dar a la UNCTAD una intervención mayor en el análisis y discusión de estos problemas, tal como fue recogida en el documento elaborado para la XXIX Junta de Comercio y Desarrollo.

La Declaración de Caracas, acordada durante la XI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano- desde el 6 al 8 de diciembre de 1985-, se refiere a este tema en su punto 9o.: "...Nos preocupa también la iniciativa de incluir en la agenda de esas negociaciones temas que no están dentro de la competencia del Acuerdo General, tales como servicios, inversiones y propiedad intelectual. Esta actitud se fundamenta en las necesidades de desarrollo de nuestros países y en las implicancias económicas, políticas y jurídicas que tendría la aplicación de principios básicos del GATT, tales como la Cláusula de la Nación Más

Favorecida y el trato nacional, a esas áreas. Es importante que los países de la región amplíen y profundicen su conocimiento sobre esos temas antes de pronunciarse sobre si procede y es deseable alguna acción multilateral a nivel internacional". (15).

En la Decisión 225 se insiste en que en cualquier negociación internacional deben protegerse los objetivos de desarrollo nacional, no aceptando que se condicionen beneficios ya obtenidos por los países en desarrollo al cumplimiento de los propósitos que se establezcan.

El Ministro de Relaciones Exteriores del Brasil, doctor Roberto de Abreu Sodré, pronunció un importante discurso en la inauguración de la II Reunión de Coordinación Latinoamericana de Alto Nivel". . . Si la importancia del SELA ya nos es conocida, creo necesario sin embargo, poner de relieve el valor que el sistema podrá tener para nuestros países en el momento actual. Como ustedes saben, vivimos momentos decisivos, cuando está en juego nuestra inserción presente y futura en la economía mundial. Uno de los principales puntos en debate se refiere al tema servicios.... (continúa más adelante)... Brasil cree que el exámen de ese tema en el foro citado, rebasa considerablemente sus aspectos comerciales, lo que está en discusión no es un movimiento internacional de servicios, sino los flujos de inversión en esa área....". Las objeciones del Brasil se centraban en razones jurídicas, al considerar que la introducción de este tema por la vía indirecta de tratarlo en una ronda de negociaciones es lesiva al derecho internacional; políticas, ya que se estima

(15) Declaración de Caracas, en Revista Capítulos del SELA p.77-79, No.11, 1986, Caracas, Venezuela.

que negociar los servicios en el marco del GATT responde a intereses de unas pocas Partes Contratantes en el sentido de instrumentalizar el multilateralismo en su propio beneficio; y económico, pues en su concepto la apertura de los mercados de los países en desarrollo sobre las bases jurídicas del GATT perjudicaría gravemente sus industrias nacientes". (16).

En el documento sobre las Conclusiones de la II Reunión de Coordinación Latinoamericana en materia de servicios se incluyen recomendaciones de índole nacional, regional e internacional. En su punto 8, expresa que: "... todo tratamiento que reciba el tema de los servicios a nivel internacional, cualquiera sea su alcance, debe orientarse a la preservación de los objetivos de desarrollo que persiguen los países de la región. En ese sentido, no deben adoptarse compromisos a nivel bilateral o multilateral que limiten el desarrollo y la expansión de las industrias de servicios de nuestros países". En el punto 10 se considera inaceptable las exigencias de los países desarrollados de que los en desarrollo les otorguen concesiones relativas a políticas, legislaciones y mecanismos que regulan el comercio de servicios, las inversiones y las cuestiones relativas a propiedad intelectual, a cambio de mantener abiertos sus mercados a las exportaciones de éstos. (17).

Pese a todas las buenas intenciones de unidad, la

(16) Abreu Sodré, Roberto, de: Discurso pronunciado en la inauguración de la II Reunión de Coordinación Latinoamericana de Alto Nivel, p.136-138 en Revista Capítulos del SELA, No.12, 1986. Caracas Venezuela.

(17) Conclusiones y Recomendaciones de la II Reunión de Coordinación Latinoamericana en Materia de Servicios, p.138-141 en Revista Capítulos del SELA No.12, 1986, Caracas, Venezuela.

división entre los países latinoamericanos fue inevitable. Por un lado, el 10 de julio de 1986, los países del Grupo de los 10, integrado por países como Brasil, Argentina, India, Perú y otros, según vimos, anticiparon una versión revisada del Proyecto de Declaración que deseaban se tomara como documento oficial del Comité Preparatorio. Ahí no se tomaban en cuenta temas como los de servicios, propiedad intelectual, ni las de las inversiones relacionadas con el comercio. Por su parte, el Grupo de los 32, originado a partir del Grupo llamado de los 9, integrado por países como Colombia, Chile, Suiza, Canadá, etc., entregaron el 30 de julio de 1986 otro documento, donde se incluían los tópicos referidos a productos de alta tecnología, aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y servicios.

Durante las negociaciones, los países latinoamericanos han insistido en que el marco que se adopte debe orientarse a la preservación de los objetivos de desarrollo que persiguen los países en desarrollo, tal como se convino en los acuerdos de Punta del Este. Han planteado que no debería exigírseles reciprocidad, que habría que establecer una cláusula de la Nación Más Favorecida de carácter incondicional, evitándose así discriminaciones en contra de los países en desarrollo, estiman como prioritario que se les asegure la posibilidad de mantener y promover sus esquemas de integración, y sobre todo, que se les respete su soberanía para definir sus objetivos de desarrollo y los medios para alcanzarlos.

2.3. Posición de otros Países:

Vistas las posiciones de los Estados Unidos y de América Latina, pasaremos revista a lo que durante las negociaciones han propuesto otros países y grupos de países. Ello nos permitirá tener un panorama general sobre la ubicación internacional de las principales naciones del mundo respecto del comercio internacional de servicios.

2.3.1. Posición del Japón:

Japón está junto a los Estados Unidos por la liberalización del mercado de servicios, pero con algunas peculiaridades distintas. Así propone definir claramente las reglas y los principios; abordar negociaciones sobre coberturas sectoriales y sobre posibles reservas, como sentar las bases para el desenvolvimiento del acuerdo conforme a las circunstancias concretas existentes. Los principios y reglas aplicables serían los de transparencia y no discriminación, tratamiento nacional, tratamiento especial y diferenciado para los países en desarrollo. Asimismo, habría que referirse a los monopolios y empresas estatales, subsidios, salvaguardias, excepciones, procedimientos de solución de controversias e integración económica regional.

Los acuerdos sectoriales deberían preceder a los generales, de tal manera que se opere sobre bases concretas. En una posición cercana a la de los Estados Unidos, Japón entiende el Tratamiento Nacional como aplicable para los servicios importados, y empresas extranjeras de servicios con el propósito de cumplir objetivos de expansión comercial. En este campo habría que considerar, según la Nación del Sol Naciente, un

amplio y libre derecho de establecimiento. Propone la creación de un procedimiento de negociaciones periódicas dentro del Acuerdo, para tratar leyes y regulaciones inconsistentes con el principio del tratamiento nacional, y establecer la obligación de notificar dichas leyes y regulaciones.

Si bien hay referencias marginales a las necesidades de los países en desarrollo, la política esbozada por el Japón adolece del mismo contenido colonialista que la norteamericana, por cuanto de llevarse a cabo terminaría con los esfuerzos y posibilidades que llevan a cabo los países en desarrollo para establecer una adecuada estructura en servicios, básica para que permanezcan independientes y puedan progresar.

Japón se ha caracterizado por ser de hecho un mercado muy cerrado, de acceso tremendamente difícil. Ya nos hemos referido a las constantes dificultades que ha tenido con los Estados Unidos y la CEE, por la persistencia de su enorme superavit comercial. Para protegerse las espaldas, está por permitir la reserva de medidas que no se avengan con los principios y reglas mencionadas, añadidas al acuerdo en forma de anexo pero con el compromiso de no adoptar nuevas durante las negociaciones.

También propone que sean objeto de examen y negociación los mecanismos de fortalecimiento y conducción del Acuerdo, incluidas las modalidades para ampliar la reducción o eliminación de las medidas discriminatorias existentes, después de entrado aquel en vigor.

2.3.2. Posición de la Comunidad Europea:

La Comunidad Europea, en su calidad de estructura económica desarrollada, se sitúa junto a los Estados Unidos y el Japón, compartiendo con ellos multitud de intereses, fruto de la internacionalización de los procesos productivos y de la estrecha red de interrelaciones entre las potencias industriales. Sin embargo, existen diferencias importantes en los problemas que afectan a sus economías, amén de una cierta brecha tecnológica. Es así como la CEE padece de un grave desempleo crónico, como de un sistema de producción agrícola subsidiado, distorsionado y distorsionador.

Es por lo anterior que, de acuerdo con avanzar hacia la liberalización del comercio, pretenden que se asegure el respeto a los objetivos de políticas de desarrollo y que se tomen en cuenta las características propias de cada sector. En ese orden de cosas, están por establecer un criterio que distinga entre barreras apropiadas e inapropiadas al comercio. Las barreras apropiadas deberían relacionarse con objetivos legítimos de política nacional. Debería basarse este concepto en un acuerdo general, resultado del balance de las mutuas ventajas que signifique para los países desarrollados y los en desarrollo.

La CEE privilegia la aplicación de principios como los de transparencia, compatibilidad con el desarrollo y liberalización multilateral, lograda mediante alguna forma del principio de la Nación Mas Favorecida. Proponen acordar un estancamiento de las regulaciones inapropiadas y acoger disposiciones que permitan que el comercio en servicios se liberalice más

rápida y efectivamente entre los miembros de la Comunidad, que entre ellos y terceros países.

La definición de servicios comerciales debería abarcar todos los tipos de transacciones necesarias para obtener un efectivo acceso a los mercados. En su opinión, debería hacerse a través de una lista ilustrativa de las clases de transacciones cubiertas en cada sector de servicios comerciales. Propone compatibilizar una definición del concepto de desarrollo que refleje las diferencias en las estructuras económicas y políticas de los diferentes países. Propone también una lista ilustrativa de conceptos adicionales, como procedimientos de solución de controversias, balances de derechos, obligaciones y beneficios, cláusulas de escape, excepciones, etc.

Es interesante en este planteamiento, la pretensión de asegurar el respeto a los objetivos de política de los diversos países, como el reconocer que las diferencias entre los rubros productivos ameritan un tratamiento diferenciado. Concordamos, asimismo, con el implícito reconocimiento que es necesario reformular el principio de la Nación Más Favorecida.

2.3.3 Posición de Suiza:

Suiza, por su parte, es partidaria de un tratamiento similar para los servicios y las mercaderías. La liberalización progresiva del comercio en servicios debería tener lugar sin que fuera necesario recurrir a una liberalización general impuesta, ni a obligar a los países a adoptar una conducta uniforme. Manifiesta

una disposición favorable para el establecimiento de normas que permitan innovar en materias tales como las relativas a la apertura y el financiamiento de las reservas y a la aplicación de un tratamiento equitativo para las partes.

Propone tratar el problema de los monopolios estatales, subsidios, medidas antidumping, sistemas de vigilancia, procedimientos de solución de controversias, sanciones y transparencia. Suiza cree que sería conveniente atender a la necesidad de contemplar excepciones referidas a objetivos de salubridad pública, servicios al consumidor, seguridad nacional, además de la posibilidad de establecer salvaguardias y definir sus condiciones y modalidades.

Sin embargo, lo más interesante de la posición de Suiza es el planteamiento de acordar una cláusula de la Nación Más Favorecida con carácter de opcional (OMFN), sobre la base de la reciprocidad. Se trataría de ligar los conceptos de no discriminación y reciprocidad, en un esquema parecido al propuesto por los Estados Unidos. En el capítulo IV trataremos sobre la conveniencia o inconveniencia de semejante proposición para los países en desarrollo.

2.3.4. Posición del Canadá:

Canadá está por acordar un marco general de principios que permitan un más amplio acceso a los mercados y a la liberalización del comercio. Debería en su opinión, distinguirse claramente entre principios y reglas, por cuanto sería más dificultoso ponerse de acuerdo en aquellos que en éstas. Habría que establecer un conjunto de reglas respecto de conceptos tales como transparencia,

cláusula de la Nación Más Favorecida y no discriminación. Aboga por alcanzar acuerdos en torno a la vigilancia del cumplimiento de las normas, y el establecimiento de procedimientos para la solución de controversias: respecto de mercados aún no abordados, propone convenir medidas de liberalización que podrían determinarse de acuerdo a los propósitos de las partes, tales que deberían ser negociados bilateral o plurilateralmente, y extendidos sobre la base de la aplicación de la Cláusula de la Nación Más Favorecida. Dichos propósitos podrían ser puestos sobre la mesa en forma de programas para avanzar en el acuerdo y un procedimiento de notificaciones abiertas aseguraría la transparencia en las negociaciones.

2.3.5. Posición de los Países Nórdicos:

El conjunto de los países nórdicos favorece el concepto de tratamiento nacional, que no implique un tratamiento necesariamente idéntico, sino que equitativo, tomando en cuenta objetivos de política nacional legítimos, tales como la seguridad nacional. Proponen una decidida aplicación del principio de la transparencia, sobre la base de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, aplicable a todo el comercio en servicios. Tal sistema posibilitaría que las partes aprendiesen las reglas del juego y se ajustaran a las variantes condiciones del mercado. Los conceptos de transparencia y no discriminación implican realizar un esfuerzo en dirección a aplicar medidas reguladoras sólo si es estrictamente necesario, y con el menor efecto distorcionador posible sobre el comercio. En ese mismo sentido, proponen un

estancamiento en la introducción de nuevas restricciones al comercio. Debería tratarse también de la elaboración de procedimientos adecuados para la solución de controversias.

Reconocen que el tratamiento nacional, la aplicación de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, y el derecho de establecimiento son temas más apropiados para ser objeto de acuerdos sectoriales que generales, ya que no serían susceptibles de ser idénticamente aplicables a todos los sectores. Piensan lo mismo respecto de los problemas propios de las salvaguardias, subvencidas, inversiones y políticas gubernamentales. De este modo, se procedería a una aplicación divergente de los citados principios, según afecten el acuerdo general o negociaciones sectoriales.

2.3.6. Posición de Australia:

Australia, al igual que Suiza, propone una cláusula de la Nación Más Favorecida de carácter condicional. En orden a este concepto, proponen considerar el hecho que las barreras al comercio de servicios son principalmente de carácter no arancelario. Dentro de este tópico, debería discutirse también la existencia de excepciones a las reglas de acuerdo a objetivos de política nacional. Está por determinar un bosquejo ilustrativo de acuerdo, basado en el establecimiento de reglas fuertes, de general aplicación, no obstante crear los mecanismos que permitan ciertas exenciones individuales, para que los países miembros encuentren el adecuado equilibrio entre los derechos, obligaciones y beneficios que obtienen de la liberalización de acceso a los mercados. Se establecerían

requerimientos de reciprocidad para limitar las discrecionalidad de los países en esta materia. Mediante una operación abierta, se irían acortando los plazos de exclusión y la empresa de abrir los mercados progresaría a través de rondas de negociaciones. Australia defiende, aunque en forma marginal, que se deben respetar las necesidades de desarrollo de los países pobres.

En su opinión, deberían incluirse conceptos tales como los de no discriminación, tratamiento nacional, preservación del acceso a los mercados y transparencia; sin perjuicio de atender a problemas tales como subsidios, licencias, objetivos de política nacional, procedimientos de solución de controversias, excepciones permanentes, acuerdos internacionales existentes, acuerdos sectoriales, etc. También opta por abordar decididamente problemas institucionales, incluyendo las secciones de administración del acuerdo a través del establecimiento de un cuerpo de gobierno y una secretaría como el acceso de nuevos miembros y una revisión periódica del funcionamiento de dicho acuerdo.

2.3.7. Posición de México:

Dentro de los países en desarrollo es especialmente interesante la proposición de México. Acompaña una lista de objetivos que considerar en el Acuerdo: el aumento sustancial de la producción y la productividad de los servicios en los países en desarrollo, especialmente en los servicios al productor, aumento sustancial del empleo, incrementar la competitividad internacional de productos no elaborados, semiprocesados y

procesados, como los servicios producidos en los países en desarrollo; sustancial aumento de las exportaciones de los países en desarrollo, también con énfasis en los servicios al productor; leal y equitativo acceso a nuevas tecnologías, generadas o distribuidas internacionalmente en el sector servicios, incluyendo las relativas a telecomunicaciones, procesamiento de datos y acceso a las redes internacionales de información.

Para realizar estos objetivos, propone diez medidas concretas: Consagrar el principio de la reciprocidad relativa, reconociéndose el hecho que no debe haber tratamiento igual para partes desiguales; abordar el tema de los flujos de mano de obra, como también el de los servicios que la requieren en forma intensiva, de tal manera que el acuerdo marco se haga cargo de las regulaciones que provocan un impacto negativo en estos tópicos; no deberían incluirse en las negociaciones el derecho de establecimiento ni la presencia comercial de inversionistas extranjeros; los países desarrollados no deberían imponer ninguna mayor restricción a las exportaciones de servicios de parte de los en desarrollo; no deberían considerarse barreras al comercio en servicios las siguientes situaciones: las leyes y regulaciones en existencia y las que se adopten en el futuro que afecten a los "nuevos servicios" o a los "tradicionales" cuya transportabilidad haya aumentado sustancialmente, las leyes y regulaciones sobre inversión extranjera, la exclusión de la inversión directa extranjera de un igual tratamiento en materia de servicios, domésticos o importados, y la no discriminación entre abastecedores extranjeros en este rubro; los países desarrollados deberían conceder un tratamiento de la Nación Más Favorecida

incondicional a los países desarrollados en el acuerdo marco; en los acuerdos sectoriales deberían contemplarse preferencias para los servicios exportados por los países en desarrollo; apresurar los estudios para elaborar un Código de Conducta para las Transferencias de Tecnología bajo negociación en la UNCTAD; considerar tanto en el acuerdo marco como en los sectoriales, los principales objetivos de política nacional de los países en desarrollo, sobre la base que las leyes y regulaciones para el desarrollo económico se relacionan con el éxito que obtengan los países en desarrollo en establecer y lograr el fortalecimiento de una capacidad adecuada en la producción de servicios, acorde con sus propias y específicas necesidades de desarrollo; y, finalmente, los acuerdos sectoriales que pudieran establecerse bajo el acuerdo marco deberían considerarse como independientes de cualquier otro y de los resultados alcanzados en las negociaciones sobre mercaderías.

CAPITULO IV

Introducción:

En este capítulo corresponderá dar a conocer nuestros puntos de vista, con la intención de aportar alguna perspectiva que pueda enriquecer los criterios sobre cuya base se negocia en la Ronda Uruguay. En esa dirección plantearemos, en primer lugar, los basamentos metafísicos a partir de los cuales concebimos que pueda elaborarse la medicina que venga a restaurar la muy enferma estructura de las relaciones económicas internacionales; en segundo lugar, veremos cómo el derecho internacional y las organizaciones

de ese carácter, han permitido la mantención de un sistema injusto, y cómo a partir de ellos podemos avanzar hacia un mundo mejor; y en tercero propondremos, sobre la base de lo anterior, algunos principios de solución que podrían darse a las opciones contrapuestas que se debaten en la Ronda Uruguay sobre servicios. Por último, daremos una rápida visión del estado actual de las negociaciones.

1. Un punto de partida para unas relaciones económicas internacionales más justas

1.1. Una aproximación en Derecho:

Nuestro objetivo es aproximarnos a una materia propia de relaciones económicas internacionales, bajo la razón formal de la ciencia del derecho. El derecho es una ciencia y es un arte: una ciencia porque busca el conocimiento de lo que sea lo equitativo para la organización y el funcionamiento del cuerpo social, desde la perspectiva del bien común, sobre la base de lo justo; y es un arte, porque además de ser un conocimiento, se manifiesta operativamente, actualizando lo equitativo en las sociedades humanas, afectando en definitiva, a hombres concretos, de carne y hueso. La razón formal bajo la cual objetiviza el derecho es la de la justicia, en su forma de equidad. Nos oponemos y damos por falsa la explicación que tan frecuentemente se da de ser el derecho un "conjunto de normas". Un "conjunto de normas" injustas o irracionales (que viene ser casi lo mismo), no constituye derecho, sino más bien una manifestación refinada del abuso y la opresión. El derecho es en esencia racional y equitativo; si nó, no es derecho. El derecho, como arte,

debe tender a conciliar los intereses concretos de las partes, sobre la base de criterios de equidad. El derecho internacional, si pretende serlo en propiedad y no seudamente, no puede sustraerse a esa exigencia.

1.2. Derecho, Sociedad y Persona Humana:

El derecho, decíamos, ha de basarse en la justicia, y la justicia es la virtud que regula las relaciones entre los hombres y consiste en la disposición permanente a dar a cada cual lo suyo. Los hombres son parte de un todo social, por ello están ligados en una triple dimensión: la de la parte al todo, la del todo a la parte, y la de las partes entre sí. La primera relaciona, al individuo con la sociedad, dando lugar a la justicia general, que iguala a las personas en la prosecución del bien común de acuerdo al lugar y a la función que ejerce en la sociedad; la segunda está regida por la justicia distributiva, que distribuye el bien común, las responsabilidades y cargas de cada miembro de la sociedad, igualándolos proporcionalmente a sus diversos méritos; la tercera tiene como norma la justicia conmutativa, que regula los intercambios entre las personas privadas. (1).

El hombre no puede alcanzar su perfección sino viviendo en sociedad. Esta necesidad se explica tanto por sus imperfecciones como por sus carencias. En un ser que nace en la más absoluta de las

(1) Ponferrada, Gustavo Eloy. Introducción al Tomismo. p.133 y ss. Editorial Universitaria de Buenos Aires 1970, Buenos Aires, Argentina.

indefensiones, debiendo transcurrir muchos años antes de llegar a un desarrollo que le permita valerse por sí mismo, y durante toda su vida requerirá de los demás para satisfacer sus necesidades. Por otro lado, sus perfecciones volitivas e intelectivas han menester de los demás para volcar en ellos su conocimiento y su amor. El hombre se desenvuelve en el ámbito de una sociedad doméstica y una sociedad civil. La doméstica se basa en el matrimonio, el amor de los cónyuges y la educación de la prole; la civil, en el conjunto de todas las condiciones y medios materiales, culturales y morales que necesita para su plena perfección. La sociedad doméstica se ordena a la consecución de un bien común parcial y la civil a uno total, para cuyo logro debe dotarse de una estructura estable y de una autoridad. Todos los hombres son iguales por naturaleza, y ninguno puede arrogarse autoridad sobre los demás; tampoco la suma de voluntades de los miembros de la sociedad podría conferir a alguno el derecho de mandar y ser obedecido, ya que lo que ninguno posee no podría surgir del conjunto de carencias de que todos adolecen. De ahí que la autoridad no pueda residir sino en Dios, quien la confiere a sus vicarios. Esta afirmación no atenta contra la democracia, el sistema republicano, la alternancia en el poder ni las elecciones periódicas, ya que el pueblo es la materia de la cual surgirá el gobernante. Eso sí, implica dos exigencias: el procedimiento para determinar quien ejerza la autoridad debe ser racional y justo, y el ejercicio de ella debe ser desempeñado conforme a la ley de Dios. Es decir, la soberanía no viene dada por la voluntad de unos pocos, de muchos o de todos, sino que por la

justicia de sus disposiciones.

Después de los ángeles, el hombre es el centro y la culminación de la realidad natural, es lo más perfecto que existe en la creación. Boecio definió a la persona humana como sustancia individual de naturaleza racional. Es sustancia, porque existe o subsiste en sí mismo y no en otro; individual, porque constituye un existente distinto de los demás de la misma especie; de naturaleza, porque posee una estructura esencial típica, raíz de sus propiedades y de su actividad, cuyos caracteres son comunes a su especie; y finalmente, racional, al ser capaz de conocerse a sí mismo y la realidad fuera de él, de pensar y discurrir. Ahora bien, el conocimiento intelectual, propio del hombre, trasciende lo material, pues su objeto es lo universal. El acto intelectual que capta este objeto también es inmaterial, y lo es, por consiguiente, la potencia intelectual, ya que la potencia es de la misma naturaleza que su acto, y como sería absurdo afirmar que una potencia inmaterial surgiese de un principio material, necesariamente debe haber algo en el hombre, un principio informante de naturaleza espiritual, un alma. Como lo espiritual carece de partes y no puede descomponerse, por naturaleza es inmortal.

Este hombre, además de ser excelso en su naturaleza, tiene la dignidad sobrenatural de ser hijo de Dios. Los hijos viven a la misma manera que su padre; en Dios, su naturaleza y su esencia se confunden con su existir. Luego, ser hijos de Dios significa que existimos de la misma manera que Dios existe. A partir de este aserto, concordaremos en que todo lo que el hombre hace participa de su dignidad sobrenatural,

divina, de la misma manera que el efecto participa de las cualidades de su causa. Luego, la política, la economía, las relaciones internacionales y el derecho, como actividades humanas deben participar de esta existencia divina, que le ha sido concedida al hombre, y dirigirse a su perfección, entendido como tal hijo de Dios. El pecado destruye este orden de cosas querido por Dios, destruye este vínculo existencial entre el hombre y su creador, y las obras del pecador participan también de la ausencia de Dios.

Son hermanos los hijos del mismo Padre; la fraternidad humana no se basa sino en que somos hijos de Dios, desde el Santo Padre hasta el último pordiosero.

Nos ha parecido indispensable esta introducción para referir claramente de qué hombre, sociedad y derecho estamos hablando; y es que nuestra fé católica no se agota en su perspectiva religiosa, sino que determina una forma de entender todas las realidades de la creación. Estas explicaciones serían innecesarias en una sociedad cristiana; pero verdades que en un tiempo eran reconocidas y aceptadas por todos, yacen hoy arrumbadas en el desván del olvido. Cual mas cual menos, consciente o inconscientemente, se intenta hoy construir un mundo que ya contraría abiertamente la ley de Dios, ya lo ignora, o, en el mejor de los casos, lo tolera al interior muy al interior de las conciencias, de manera que no se note mucho. En la Ronda Uruguay se juegan los destinos de pueblos enteros, formados por hombres reales. Olvidemos la palabra "humanidad", esa señorita a quien nadie ha podido ver todavía, que no existe sino en los discursos oficiales y

las canciones sentimentaloides. Hablemos mejor de hombres, de carne y hueso: "Es el hombre, todo el hombre, cada hombre, en su ser único e irrepetible, creado y redimido por Dios, el que se asoma con su rostro personalísimo, su pobreza y su marginalidad indescriptiblemente concretas, tras la generalidad de las estadísticas ¡Ecce homo!". (2).

2. Dimensión Internacional de la Sociedad Civil

La Sociedad civil no se agota en la nación, sino que tiene una dimensión internacional, dimensión cada vez más trascendente a medida que los adelantos tecnológicos van acercando y sumiendo en relaciones de interacción e interdependencia a los distintos países. Pero hay un principio básico, que no se muda, y es que la sociedad civil está para el servicio y la perfección del hombre. Bajo el conjunto de Estados, Comunidades de Estados, bloques defensivos Este-Oeste, Norte-Sur, etc., se encuentran los hombres concretos.

El llamado derecho internacional clásico era el sistema jurídico internacional vigente hasta antes de la Primera Guerra Mundial. Era un sistema restringido a las naciones europeas, que permitía y justificaba la dominación y el colonialismo de pueblos que no pertenecían a ese reducido y exclusivo club. Después de la Segunda Guerra Mundial, la Carta de las Naciones Unidas pretendió consagrar la justicia y el progreso social para todos los países. Era difícil que

(2) S.S. Juan Pablo II. Discurso pronunciado en la CEPAL con motivo de su visita a Chile el año 1987 p.69 en Juan Pablo II en Chile publicado por la Fundación Nacional de la Cultura, noviembre de 1987, Santiago de Chile.

lo consiguiera, no lo ha conseguido y no lo conseguirá mientras no se le reconozca al hombre otra dignidad que la que amerita reconocerle una serie de derechos sobre los que pudieron ponerse de acuerdo las grandes potencias. Al mismo tiempo que se firmaba la Carta de la ONU, se suscribían los acuerdos de Yalta y de Bretton Woods, que en el plano político y en el monetario estaban en total contradicción con los principios de dicha carta. Vino la Guerra Fría, y el mundo se agrupó en dos bloques imperiales en pugna cada cual más férreo en sus afanes de hegemonía y dominación. Pero el Japón y la Vieja Europa supieron levantarse de sus cenizas y ayudar a conformar lo que se ha denominado una estructura pentagonal de poderes: los Estados Unidos, la URSS, Europa, Japón y China.

La recuperación de Europa se logró sobre la base de los acuerdos de Bretton Woods, donde se estableció Gold Exchange Standard, o sea, aquél en que se constituirían las reservas de los países en parte en oro, y en parte en algunas monedas claves, como el dólar y la libra esterlina, convertibles automáticamente en oro, con un precio fijo de 35 dólares la onza troy. La liquidez internacional estaba dada por las reservas en oro y dólares de que se dispusiera. Los Estados Unidos eran la única economía capaz de aportar los recursos necesarios para la reconstrucción de Europa, lo que se hizo mediante el Plan Marshall. Así el Gold Exchange Standard derivó en un patrón dólar. Posteriormente, vino la devaluación de la moneda norteamericana en relación a las europeas, de tal manera, que se les facilitó enormemente a las empresas norteamericanas la entrada en los mercados del Viejo Continente. Después vino el proceso de

desconolización de las potencias europeas, que bajo el disfraz de la cooperación tendió y tiende a mantener estructuras de dominación económicas. Las empresas transnacionales, por su lado, pretenden alterar la organización de los pueblos sobre la base de Estados y Naciones. Al respecto, copiamos una cita del profesor Javier Ramón Brito Moncada, en su libro "Derecho Internacional Económico", donde aparece el presidente de la IBM afirmando: "... las fronteras que separan a una nación de otras no son más reales que el Ecuador. Son meras demarcaciones de entidades étnicas, lingüísticas y culturales. No definen necesidades negociables ni líneas de consumo.... . El mundo fuera de nuestro país de origen ya no se vé como series de consumidores desconectados y expectativas para nuestros productos, sino como la extensión de un sólo mercado". (3). O sea, quieren transcender y modificar el concepto de Estado-Nación. Avanzamos a pasos de gigante hacia la concreción práctica de un estado mundial cuya ciudadanos no serán hombres, sino que "unidades consumidoras".

El derecho internacional, si bien ha sido tal derecho en muchas de sus manifestaciones-relaciones chileno-argentinas, por ejemplo- ha permitido toda una situación de abuso y de colonialismo económico y político. Sin embargo, el balance no es enteramente negativo: veremos que en las Resoluciones de la Naciones Unidas y en el trabajo de la UNCTAD está buena parte del basamento positivo para exigir un trato

(3) Brito Moncada, Javier Ramón. Derecho Internacional Económico. Perspectiva Histórica, Económica, Política y Jurídica p.47 Editorial Trillas, México 1era. Edición 1982, Ciudad de México, México.

adecuado a los países desarrollados, en el marco de las negociaciones del GATT sobre servicios.

3. Principios sobre los cuales podría basarse el marco normativo sobre Comercio de Servicios en el contexto del GATT.

Para estructurar una posición respecto a los principios que deberían fundamentar y servir de base a un sistema jurídico multilateral para el comercio en servicios, propondremos un derrotero que comienza por tratar de situar el problema en sus adecuadas dimensiones, sigue explicando la justificación positiva, en derecho internacional, que permite asegurar que es jurídicamente obligatorio adoptar un sistema que realmente favorezca las posibilidades de desarrollo del mundo pobre para luego adelantar algunos criterios que en nuestra opinión podrían ayudar en la consecución de un consenso basado en la justicia. Nos parece también indispensable referirnos con más detenimiento a las implicancias en el problema de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, y el tratamiento nacional; a la distinción entre comercio internacional de servicios y de mercaderías, y por último, al estado actual de las negociaciones.

3.1. Dimensiones del problema: entre la independencia y la esclavitud.

Detestamos la denominación que se nos da a los pueblos pobres de "Tercer Mundo". Tampoco nos gusta mucho la de "países en desarrollo". Tercer Mundo es en sí una noción

despectiva, residual, que se aplica, a pueblos antiguos, hijos algunos, los hispanoamericanos, de España y herederos de Roma, por cuyas venas corre también la sangre de mil naciones que habitaban el continente desde tiempos inmemoriales. Qué decir de las culturas de Asia, que ya eran milenarias cuando las tribus de los helados parajes del norte ni siquiera se atrevían a acercarse a las fronteras del Imperio. Países en desarrollo es un concepto a priori, ya que implicaría una suerte de progreso permanente, cuando lo que se ha visto es más bien un retroceso. Preferimos hablar, sin eufemismos ni delicadesas, de pueblos ricos y pueblos pobres, miserables y paupérrimos. Ahora bien, los pueblos, en general, pobres, han sido definidos (bajo la denominación de Tercer Mundo) por el ex-presidente mexicano, Luis Echeverría Álvarez, como: "... las naciones que se hallan en diversos estados de desarrollo, con ideologías e idiosincrasias distintas y con intereses de corto y mediano plazo diferentes, (pero) los problemas a que hacen frente y su propia condición de marginados, los conducen irreversiblemente, a un proceso de integración y solidaridad". Mohammed Bedjaoui afirma que el Tercer Mundo es: "... Un concepto geopolítico, basado a la vez en la pertenencia a una zona geográfica - el hemisferio Sur-, a un período histórico, - la colonización- y a una situación económica, esto es, el subdesarrollo". (4).

En este heterogéneo conjunto de relaciones dominadas por la desigualdad y la injusticia preténdese ahora incorporar el comercio de servicios. Y esta incorporación se hará en

(4) Brito Moncada, Javier Ramón. op.cit. Derecho Internacional Económico... p.57-58

términos que favorezcan un cambio en las condiciones de los países pobres o en términos que les aseguren su definitiva miseria y dependencia. Los servicios, ya lo hemos visto, constituyen una pieza vital en la estructura productiva de las economías, en su capacidad de incorporarse eficientemente a los flujos del tráfico internacional y en el potencial de capacitación de las nuevas generaciones, factor este último importantísimo en una economía terciarizada. Es una cuestión de vida o muerte.

En resumen, de acuerdo a lo esbozado en el punto primero de este capítulo, un problema radicado en la adopción de reglas para el comercio de servicios, está afectando y va a afectar en el futuro la capacidad que tenga la sociedad civil, yendo desde su dimensión internacional a la nacional, para cumplir cabalmente su función de ente dentro del cual el hombre debe alcanzar la perfección que le es debida como tal. Si la sociedad no cumple con esta misión, se produce una falta en la justicia distributiva, que va a alterar negativamente la justicia general, que relaciona al individuo con la sociedad en relación de parte a todo, con consecuencia tan devastadoras y disgregadoras como el terrorismo. No debemos olvidar que las relaciones de injusticia afectan a todas las partes involucradas. El mundo de la abundancia también se juega su futuro en este asunto. En su discurso a los jóvenes, en el Estadio Nacional de Santiago de Chile, el Papa S.S. Juan Pablo II afirmó: "Sí, amados jóvenes estad atentos a que no se debilite en vosotros el sentido de Dios. No se puede vencer el mal con el bien sino se tiene ese sentido de Dios, de su acción, de su presencia, que nos invita a optar siempre por la gracia,

por la vida, contra el pecado, contra la muerte. Está en juego la suerte de la humanidad. El hombre puede construir un mundo sin Dios, pero este mundo acabará por volverse contra el hombre. ¡Contra el hombre!" (5).

3.2. Antecedentes positivos que justifican una perspectiva favorable al desarrollo de los países pobres.

En la Declaración Ministerial de Punta del Este se determinó que el objetivo a alcanzar sería la promoción del desarrollo económico de todos los socios comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo, respetándose los objetivos nacionales de política y considerando la labor realizada por los organismos internacionales sobre la materia, haciendo aplicables las prácticas y procedimientos del GATT. Es decir, el acuerdo marco debe ser un instrumento de desarrollo para los países pobres. En ese sentido es necesario atender a los precedentes que podamos encontrar en el mismo GATT, y en la labor realizada por otros organismos internacionales. Si interpretamos sistemáticamente las mismas normativas del Acuerdo General con los que han sido fruto de la actividad de las Naciones Unidas, tendremos que concluir que si las soluciones que se adopten no respetan dicho objetivo, será una prueba ineludible de existir una completa falta de respeto y consideración por el derecho internacional.

(5) S.S. Juan Pablo II. Discurso pronunciado en un encuentro con los jóvenes en el Estadio Nacional de Santiago de Chile, con motivo de su visita a Chile en 1987, p.53 en Juan Pablo II en Chile, publicado por la Fundación Nacional de la Cultura, noviembre de 1987, Santiago de Chile.

La Parte IV del Acuerdo General contiene tres artículos: el XXXVI, se refiere a los principios y objetivos que deben regir el comercio entre países desarrollados y en desarrollo y consagra en su párrafo 8avo. la necesidad de marginar de este comercio el principio de la reciprocidad del GATT, tal como tradicionalmente ha sido entendido. Sin embargo, se mantiene la opción de volver a la aplicación tradicional de dicho principio, debilitándose la fuerza de la disposición. El art. XXXVII y el XXXVIII se refieren a los esfuerzos y acciones que pueden adoptar las naciones desarrolladas por su parte, para mejorar la situación de los países en desarrollo y alcanzar los objetivos del art. XXXVI. Sin perjuicio de todas las imperfecciones que puedan tener los mecanismos de la Parte IV del Acuerdo General, constituye un precedente serio a considerar en beneficio de un sistema internacional favorables a los países pobres.

El Consejo Económico y Social de la ONU, en su resolución 917/XXXIV, del 3 de Agosto de 1962, acordó convocar a una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, y estableció una Comisión Preparatoria de expertos de 18 países, que estudiaría los temas del programa y prepararía los documentos. El 8 de diciembre de 1962 la Asamblea General señaló como última fecha para la celebración de dicha conferencia el año 1964. La UNCTAD I tuvo lugar ese año, en Ginebra, adoptándose varios principios: igualdad soberana entre Estados; liquidación de los restos del colonialismo, libre autodeterminación de los pueblos y no ingerencia en asuntos internos de otros países; el comercio internacional como uno de los factores más importantes del progreso económico y por

ende, la necesidad de un clima de libre comercio, pero sin prácticas de dumping, la libre disposición de los recursos naturales y la no discriminación basada en diferencias socio-económicas. Pero lo principal es que se reconoció que los países debían llevar a cabo políticas internas y externas orientándose a la aceleración del crecimiento económico del mundo y, en especial, de los países en desarrollo. Para ello, debería tenderse a la obtención de una división internacional del trabajo que tuviera en cuenta los intereses y necesidades del mundo en desarrollo, de tal manera que, entre otras medidas, se les permitiera el acceso a los mercados de las naciones industrializadas y se les concedieran preferencias en carácter de exclusivas, sin necesidad de extenderlas a los otros países desarrollados. Se hizo especial énfasis en que los países en desarrollo deberían ser asistidos financieramente y tecnológicamente, en orden a las necesidades de su progreso.

En la UNCTAD II, acaecida en Nueva Delhi, en 1968, se acordó entre otras cosas, que cada país industrializado debería transferir anualmente a los no adelantados, recursos financieros no inferiores al 1% de su PNB, en desembolsos reales. En el específico sector servicios, se recomendó innovar en las formas de entender las operaciones de seguros y reaseguros en los países en desarrollo, con miras a reducir su costo y favorecer un aumento de la inversión en estos países, como la creación de un sistema de consultas respecto del transporte marítimo y el estímulo al turismo. Se estableció la Comisión de Preferencias, en calidad de órgano asesor de la Junta de Comercio y Desarrollo, para que estudiara la forma de aplicar un sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación en contra

de los países en desarrollo.

En la UNCTAD III, que se realizó en Santiago de Chile, se solicitó al Secretario General de la UNCTAD, el venezolano Manuel Pérez Guerrero, que se pusiera en contacto con el Director de GATT, para elevar la participación de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales y aprobar los principios que deban regir las relaciones del comercio internacional y la políticas comerciales conducentes al desarrollo: división internacional del trabajo, derecho soberano a disponer de los propios recursos naturales; trato preferencial y suspensión de barreras arancelarias y no arancelarias, medidas especiales en favor de los países menos adelantados entre los subdesarrollados; participación de éstos en la toma de decisiones sobre reforma al comercio mundial y al sistema monetario; participación en invisibles y transferencias de tecnologías; ayuda financiera en términos de concesiones y cooperación económica internacional, etc.

En la UNCTAD III, el presidente mexicano, don Luis Echeverría Álvarez, propuso que se preparara un proyecto de Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados, con el objeto de estructurar las relaciones de tráfico internacional sobre fundamentos justos.

En la UNCTAD IV, que se celebró en Nairobi, en 1976, se formuló una serie de objetivos en el campo de la cooperación económica, abarcándose tópicos tan importantes como negociaciones comerciales multilaterales, transferencias de tecnología, cooperación económica entre países en desarrollo. Todos estos objetivos se plasmaron en el que se llamó Programa de Acción de Manila, donde se propusieron,

se fijó en un 1% del PNB el aporte mínimo que los países desarrollados deberían hacer a los más pobres. En el XVI período ordinario de sesiones, en 1961, la Asamblea General calificó el comercio internacional como un instrumento necesario para el desarrollo económico - res. 1707-. En su VI período extraordinario de sesiones, en 1974, la misma Asamblea General emitió su "Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico internacional. - res. 3202-. En dicha declaración se dispone que ese nuevo orden debe basarse en la equidad, en la igualdad soberana, en la interdependencia, en el interés común, en la cooperación de todos los Estados, con el objeto de permitir corregir las desigualdades, reparar las injusticias, eliminar las recientes disparidades entre los países pobres y ricos y garantizar a las generaciones presentes y futuras un desarrollo económico social pacífico y justo. El 12 de diciembre de 1974 la Asamblea General aprobó la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados (res.3281), en su XXIX período ordinario de sesiones, donde se alude a la necesidad de acrecentar la cooperación internacional para el desarrollo, con especial énfasis en el crecimiento económico de los países en desarrollo. El capítulo IV es muy importante, al establecer el deber de todos y cada uno de los Estados a cooperar a la expansión equilibrada de la economía mundial, prohibiéndose toda medida de un Estado que tenga el fin de subordinar a otro para obtener de él ventajas de cualquier naturaleza. El 16 de septiembre de 1975, durante el VII período extraordinario de sesiones, la Asamblea General de la ONU aprobó la resolución 3362, sobre Desarrollo y Cooperación Económica Internacional, donde se

decide a poner en marcha una serie de medidas relativas al comercio internacional, la transferencia de recursos hacia los países pobres, reforma monetaria internacional, ciencia, tecnología, industrialización; cooperación entre países en desarrollo y reestructuración del sistema económico y social de la ONU.

3.3. Dos principios estructurales del GATT: la Cláusula de la Nación Más favorecida y el Tratamiento Nacional.

Ya tenemos antecedentes de la Cláusula de la Nación Más Favorecida en el siglo XVII, en un acuerdo suscrito entre Inglaterra y Portugal. Durante el siglo XIX fue el instrumento de aquel país para introducir el liberalismo en el comercio mundial. La idea consistía en proteger y estimular el abastecimiento de los suministros de productos básicos para los grandes centros manufactureros de Europa. Así, los tratados que Argentina celebró con Gran Bretaña en 1825 y con Francia en 1853, contemplaban la aplicación de una cláusula N.M.F. en forma irrestricta e incondicional.

Chile fue la única nación iberoamericana, que a merced del genio de don Andrés Bello, trató de impulsar una política comercial que tuviera en cuenta necesidades de desarrollo de largo plazo en el continente. Este esfuerzo se plasmó en la llamada "Cláusula Bello", según la cual el principio de imparcialidad o no discriminación respecto de las relaciones comerciales con las naciones extranjeras, contaría con una calificada excepción en beneficio de las otras repúblicas hispanoamericanas, de tal manera que las concesiones otorgadas a ésta, no necesariamente debían serlo a terceros países. Son ejemplos de la aplicación de este

principio el Tratado de Amistad y Comercio celebrado entre su Majestad el Rey de los Belgas y la República de Chile, suscrito en Santiago el 6 de noviembre de 1846, que lleva la firma de don Andrés Bello; el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre Chile y Bélgica, suscrito en Santiago el 31 de agosto de 1858, firmado por don José Victorino Lastarria y el suscrito entre Chile y los Estados Unidos de América (del norte), el 16 de mayo de 1832. (6).

Hispanoamérica no aprovechó este instrumento de integración y desarrollo. Se suscribieron tratados con potencias europeas sobre la base de la cláusula NFM incondicional e irrestricta, que hacían inoperante a la Cláusula Bello. Así las cosas, el 5 de Octubre de 1843, Chile suscribió un tratado con Gran Bretaña donde se le abandona, pactándose una no discriminación sin excepciones de ninguna clase.

Ya en el siglo XX, después de la desarticulación de la economía mundial que siguió a la Primera Guerra, se vuelve a hablar de la cláusula NMF en la Conferencia de Génova, celebrada en 1922, donde se recomendó la liberalización del comercio internacional mediante este principio. Los Estados Unidos de América (del norte) abandonaron en 1923 la aplicación de la cláusula NMF condicional, para adoptarla incondicionalmente. En este período se empieza a esbozar el proceso de multilateralización del principio. La Sociedad

(6) Orrego Vicuña, Francisco. Estudio sobre la Cláusula Bello y la Crisis de la Solidaridad Latinoamericana en el siglo XIX. p.31 y ss. en Derecho Internacional Económico: I América Latina y la Cláusula de la Nación Más Favorecida. Selección de Francisco Orrego Vicuña.

de las Naciones, si bien no tuvo éxito en dar un impulso práctico a este proceso, si tuvo el mérito de estimular una toma de conciencia de la necesidad de llegar a acuerdos globales para la organización del comercio internacional. Después de la Segunda Guerra, como hemos visto en el capítulo anterior, la tendencia fue de crear organizaciones internacionales que favorecieran el entendimiento y la adopción de políticas para el resguardo y promoción de los intereses de todos los países. En este contexto nacen la ONU, el FMI y el BIRF. Se intentó crear una organización internacional del comercio, al amparo del sistema ONU, originándose el GATT con carácter provisional, sin embargo, al fracasar la Conferencia de La Habana, su vocación se hizo permanente, y vino a llenar el vacío dejado por la ITO, que nunca llegó a crearse.

La Cláusula NMF se contiene en el art. I, y la hemos reproducido en el capítulo III. Dentro de la estructura del GATT su aplicación se basa en la eliminación inmediata de toda barrera no arancelaria y la reducción paulatina, mediante negociaciones, de las arancelarias. De una manera esquemática, el financiamiento de la cláusula ha sido explicada de la siguiente manera: "una estipulación convencional por la cual dos partes contratantes (A y B), acuerdan que si posteriormente una de ellas celebra con un tercer estado un tratado de comercio concediendo a C ventajas comerciales particulares, estas ventajas serán concedidas ipso facto al contratante inicial".

La Cláusula NMF, tiene por objeto impedir que algunas Partes Contratantes se otorguen un tratamiento preferencial en perjuicio de los otros. Esto es, por así decirlo, su

efecto negativo. Su efecto positivo consiste en que mediante su extensión a todas las demás Partes, se maximiza el alcance de los acuerdos que se logran entre ellas.

Es menester tomar nota de la amplitud de la formulación del principio en el art. I del Acuerdo, que se refiere a cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad, aplicándose tanto a las prácticas de importación como de exportación. En cierta forma, la Cláusula NMF está codificada en las listas de concesiones arancelarias anexas al Acuerdo General, que se entienden parte integrante de la Parte I del Acuerdo.

Antes de la Ronda Kennedy, las negociaciones sobre reducción de las tarifas arancelarias se efectuaban sobre la base de un conjunto de discusiones bilaterales, seguidas conforme a las reglas del acuerdo. Las negociaciones se efectuaban normalmente producto por producto, y la disposición de las partes en grupos bilaterales se asentaba en el principio del "proveedor principal". Este principio organizaba las negociaciones en función de las grandes orientaciones del comercio mundial, transformándose, en consecuencia, el Acuerdo en un factor de unidad dentro de la intrincada red del comercio mundial. El sistema antes descrito situaba automáticamente a los países en desarrollo en la periferia de dichas negociaciones, ya que ninguno de ellos era principal proveedor de productos sobre cuyas reducciones tarifarias se negociaba. Después de la Ronda Kennedy, pese a haberse adoptado el método de reducciones lineares, sobre la base de la aplicación de un porcentaje uniforme de reducción de todas las tarifas, la marginalidad de los países en desarrollo no disminuyó, por cuanto sólo lé

países participaron en dichas reducciones, siendo 36 los que quedaron fuera del proceso. Lo grave es que las grandes orientaciones del comercio mundial eran las cubiertas por las negociaciones lineares.

En conclusión, la Cláusula NMF se ve informada por el sistema de negociación que se adopte para llegar a los acuerdos a cuyos resultados se aplica.

El principio del tratamiento nacional mira a equiparar a los nacionales y extranjeros, principalmente en lo que dice relación con los efectos de la tributación interna sobre el comercio internacional. De acuerdo a este principio, no deberán aplicarse en forma tal que se proteja a la industria nacional, las tasas y otras imposiciones internas; las leyes, reglamentos y prescripciones relativas a la venta, la oferta de venta, el transporte, la distribución o la utilización de productos en el mercado interno y, por último, los reglamentos cuantitativos internos que ordenan la mezcla, la transformación o la utilización en cantidades o proporciones determinadas de ciertos productos. No se prohíbe la aplicación de distintas tarifas de transporte internas, fundadas exclusivamente en la utilización económica de dichos medios y no sobre el origen del producto.

No hay problemas de interpretación en la aplicación del tratamiento nacional a las dos primeras categorías de reglamentos internos a que se refiere el Acuerdo. Si parece existir, sin embargo, una contradicción en la exigencia de que las disposiciones cuantitativas internas no sirvan para proteger a la industria nacional. Tal recomendación significa que dichas normas cuantitativas internas son

legítimas cuando tienen como efecto imponer una determinada carga en favor de una industria nacional, no solamente a una clase de importaciones, sino que también a otra industria nacional, a la que hacen competencia los productos de que se trate. El Acuerdo prohíbe las regulaciones cuantitativas internas que exijan que una cantidad o proporción determinada de un producto proceda de fuentes nacionales de producción. (7).

Según el profesor don Raymundo Barros Charln, el tratamiento nacional debe entenderse como: "... el derecho legal que tiene una persona extranjera (física o natural) a impetrar el mismo tratamiento jurídico y administrativo que la legislación nacional del país receptor de su inversión concede al inversionista local productor de servicio que desarrolla el extranjero en cuestión". (8).

El tratamiento nacional está íntimamente relacionado con el "derecho de establecimiento", definido por el mismo profesor Barros como: "... la posibilidad legal cierta o facultad otorgada a las personas físicas o jurídicas de un país para radicarse en otro país a fin de prestar un servicio determinado, desarrollando al efecto una actividad productora de servicios de carácter permanente como inversionista extranjero". (9). El derecho de establecimiento puede estar amparado por un tratamiento nacional pleno o por uno diferenciado. Se pueden dar al

(7) L'Huillier, Jacques. Teoría y Práctica de la Cooperación Económica Internacional, p.178 y ss. Editorial Luis Miracle S.A. 1era.Edición 1962, Barcelona, España.

(8) Barros Raymundo. Inversiones Extranjeras en Empresas de Servicios, Panorama de la legislación aplicable en algunos países latinoamericanos. p.2. Apunte Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Santiago, Chile.

(9) Barros, Raymundo op.cit. Inversiones p.2.

respecto varias situaciones: no limitar el derecho de establecimiento y otorgarle al servicio extranjero pleno tratamiento nacional; no limitar el derecho de establecimiento, pero regular discriminatoriamente la procedencia del tratamiento nacional; limitar el derecho de establecimiento, otorgándole pleno tratamiento nacional a las operaciones de las empresas en servicios extranjeros; limitar ambos derechos y reservar el mercado local exclusivamente para los empresario locales. (10).

El tratamiento nacional constituye uno de los puntos de tope de las negociaciones de la Ronda Uruguay. El sector terciario abarca muchos rubros cuya preponderancia todavía no es bien conocida; y otros donde está muy claro que se involucran aspectos esenciales para el desarrollo y la seguridad nacional. La aplicación general e irrestricta de este principio podría llegar a afectar la soberanía de las naciones.

En resumen, la Cláusula de la Nación Más Favorecida y el tratamiento nacional no pueden ser considerados sin atender a los principios que informen los procesos de negociación de concesiones y rebajas arancelarias y las políticas comerciales de los distintos países. Aterrizamos así, naturalmente y sin dificultad, en el concepto de objetivos nacionales de desarrollo que va a subyacer siempre en estos problemas.

El comercio internacional se dá en un contexto Norte-Norte, entre economías de similar capacidad, abarcando una mayoritaria proporción del total mundial. El comercio Sur-

(10) Barros, Raymundo op.cit. Inversiones Extranjeras en Empresas...

Sur es más bien escaso, ya que las naciones subdesarrolladas comercian preferentemente con las industrializadas. De esta forma, el comercio internacional está marcado por la desigualdad. Países pequeños, exportadores de productos primarios, con abismantes diferencias de recursos, empeñados muchos todavía en una política de sustitución de importaciones como medio de promover el crecimiento, se ven enfrentados a naciones en que una sola de sus empresas puede tener un producto bruto mayor que el de ellos. En consecuencia, si bien desde un punto de vista eminentemente formalista, la igualdad se centra en la formulación de la norma, sin importar que mediante ella se relacionen partes desiguales, desde una perspectiva de derecho, para que exista igualdad o no discriminación la desigualdad de las partes debe considerarse en la ley que las vincule. La Cláusula NMF, ha sido utilizada por las grandes potencias para aferrarse a situaciones de privilegio e impedir que las naciones en desarrollo fomenten sus propias ventajas comparativas en orden a promover sus derechos e intereses. La incorporación de dicha cláusula al marco multilateral del GATT, no ha tenido otro propósito que extender la discriminación hacia todas las naciones, más allá de lo que las relaciones bilaterales pueden permitir, de tal manera que los países en desarrollo no tengan ninguna posibilidad de competir en verdaderos y justos términos de igualdad. La Cláusula es, sin embargo, conceptualmente rescatable, en cuanto tiene en su estructura los mecanismos potenciales para evitar discriminaciones y asegurar un comercio internacional equitativo, en un marco jurídico que reconozca las diferencias entre las partes. Pero ello no ha sido

así, por lo que no podemos sino estar de acuerdo con el profesor Francisco Orrego Vicuña, que plantea la necesidad de introducir "la función social de la economía y el comercio", como un concepto rector de toda estructura económica internacional que se pretenda desarrollar. (11).

3.4. Comercio Internacional en Servicios y Comercio Internacional en Mercaderías.

El comercio internacional en servicios difiere del comercio en mercancías en tres puntos esenciales: en primer lugar, en muchos casos a la producción del servicio debe casi inmediatamente seguir su consumo; en segundo, la enorme importancia que tienen, las tecnologías de telecomunicaciones e informática como vías para comerciar en servicios y un tercero, la dificultad que existe para cuantificar conceptual y estadísticamente su volúmen.

El que a la producción del servicio deba, en muchos casos, casi inmediatamente seguir su consumo, implica que el derecho de establecimiento adquiere en esta materia una importancia fundamental, muy relacionado, según hemos explicado, con el tratamiento nacional. Los países desarrollados quieren que se considere como comercio en servicios aspectos que en verdad involucran un derecho de

(11) Orrego Vicuña Francisco. América Latina y la Cláusula de la Nación Más Favorecida, introducción a la selección de textos del mismo profesor Orrego Vicuña, p.13 y ss, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1era. Edición 1974, Ciudad de México, México.

establecimiento, en el contexto de la inversión extranjera. En este punto no se puede ceder, ya que implicaría dar un golpe mortal a cualquier posibilidad que tuvieran los países pobres para desenvolver sus propias industrias en servicios.

Podría elaborarse un sistema de principios más o menos homogéneos para que las regulaciones correspondan verdaderamente a objetivos de desarrollo legítimos. Esta sería, quizás, una buena forma de abordar el problema: no se exigiría la aplicación del tratamiento nacional en forma irrestricta, sino que sobre la base de necesidades de desarrollo de cada economía, de acuerdo a criterios previamente convenidos en las negociaciones. Podría, incluso, establecerse un organismo técnico al cual recurrir para resolver dudas y controversias. Un principio básico y obvio para dicho sistema a elaborarse, es que la actividad de la empresa extranjera debe beneficiar al país receptor, sobre la base de la transferencia de tecnologías de punta y de know how.

La importancia que tienen las tecnologías en telecomunicaciones e informática como vías aptas para comerciar en servicios nos plantea la posibilidad de ser suministrados sin necesidad de movimiento ni del productor ni del consumidor. Este tremendo potencial podría llevarnos a un sistema de colonialismo mediante la actividad de unas cuantas personas, que sentadas en los Estados Unidos, frente a una red terminal de datos de acceso exclusivo podrían decidir sobre el futuro de naciones enteras. Los países pobres deben tener acceso a las redes internacionales de información, y empezar a operar con las tecnologías necesarias para establecerlas. Una buena herramienta para

lograrlo podría ser cambiar apertura de mercados por tecnologías, y no por el acceso de nuestros productos básicos a sus mercados, como pretenden los países ricos.

3.5. La Información: ¿mercancía o recurso común?

Hemos visto que en las actividades terciarias, la información tiene una importancia esencial, ya que la estructura económica actual se basa en el conocimiento. Según el profesor Carlos María Correa, la información se caracteriza por las siguientes propiedades: 1) no se agota por su uso y consumo; 2) es una actividad intangible; 3) es almacenable y no perecedera; y 4) puede utilizarse incorporada en otros bienes. (12). El profesor Pierre Catalá, citado por el mismo profesor Correa, entiende por información: "todo mensaje comunicable a otro por cualquier medio". La información nacería al estructurarse ciertos datos como comunicables. Habría que distinguir entre datos referidos a las personas y sus patrimonios, y aquellos relativos a fenómenos naturales o sociales. En el primer caso la información sería propiedad de aquellos a quienes concierne; en el segundo, sería menester distinguir entre la recolección y su formulación o estructuración como información: la primera actividad sería libre, pero la segunda daría lugar a un derecho de propiedad a favor del autor.

Hay quienes afirman que no es posible crear información, ya que lo que existe es una labor de síntesis

(12) Correa Carlos María. op.cit. Innovación Tecnológica de la Informática p.155 y ss.

e innovación a partir de la acervo existente, de tal manera que la información no sería mercancía sino que un recurso común, al que no cabría aplicar el concepto de propiedad.

Dentro de la OECD se ha sostenido que no debería aceptarse la teoría de la propiedad aplicada a la información. Se argumenta que el derecho civil no considera a la información como bien, y que aún con los monopolios jurídicos del Copyright, las patentes, las marcas y los derechos industriales sólo se protegen derechos exclusivos dentro de ciertos límites.

En definitiva, determinar que la información es o no un bien jurídico, va a ser un problema de decisión de política de comercio y de desarrollo. En efecto, a medida que hayan más intereses económicos comprometidos en la protección de los valores intelectuales, más fuerte va a ser la presión para establecer regulaciones lo más restrictivas posibles, con consecuencias tales como la detención del flujo del conocimiento. En nuestra opinión, desde que las posiciones de ventajas o desventajas relativas de los países están dadas por su capacidad de investigación y conocimiento, es indudable que la información ha pasado a ser un bien jurídico propiamente tal. Ahora bien, las regulaciones que lo afecten deben ser justas y considerar en sus fundamentos el principio de la función social de la propiedad y el comercio, de tal manera que se produzca un beneficio tanto para el propietario de la información como para toda la sociedad.



3.6. Actitudes y Principios para una solución.

Para llegar a un marco jurídico justo para el comercio internacional en servicios creemos que sería conveniente tener en cuenta las siguientes actitudes y principios:

1.- Actitudes:

a) Reconocer la importancia del sector terciario en la estructura económica contemporánea y en la que se perfila para el futuro y su calidad de piedra basal y esencial en la mantención y promoción del crecimiento y el desarrollo.

b) Reconocer la enorme desigualdad y el abismante desequilibrio que se observa entre el desenvolvimiento de las economías ricas y las pobres y el papel que al sector servicios le puede corresponder en el ensanchamiento de la brecha, o al contrario, en el establecimiento de relaciones justas destinadas a hacer una realidad lo que el profesor Francisco Orrego Vicuña ha denominado "Función Social de la Economía y el Comercio" y S.S. el Papa Juan Pablo II, una "economía de la solidaridad".

c) Reconocer que el verdadero afectado por las negociaciones es el hombre, cada hombre en particular, con su realidad concreta y personalísima y su dignidad incomparable de hijo de Dios.

d) Reconocer que así como las sociedades civiles nacionales justifican su existencia por ser entes destinados a permitir el perfeccionamiento del hombre, así también las resoluciones que se adopten en el contexto del conjunto de las naciones deben considerar como su único fin legítimo establecer las condiciones para dicho perfeccionamiento.

Principios:

a) El marco normativo que se adopte, sobre la base de las actitudes precedentemente expuestas, debe favorecer el desarrollo de los países pobres. Para ello se adoptarán las medidas que estimulen la redistribución de los recursos, en especial de los tecnológicos y financieros.

b) Se adoptará la Cláusula de la Nación Más Favorecida, sin embargo se establecerá una especie de Cláusula Bello, en dos manifestaciones distintas: las concesiones que se otorguen entre sí los países pobres, para favorecer la cooperación y la integración entre ellos, no necesariamente deberán extenderse a las naciones ricas y por otro lado, las concesiones que otorguen estas naciones a aquellas, tampoco serán de obligatoria extensión a las demás naciones ricas. Así se favorece la integración y la cooperación, se crea un paraguas para proteger a los países pobres y evitar su absorción económica por los más poderosos y se permite la redistribución de recursos en una vía directa entre economías fuertes y débiles. Se establecerá claramente el principio interpretativo de la preeminencia de la Cláusula Bello por sobre la de la Nación Más Favorecida.

c) El sistema de negociaciones en orden a establecer las concesiones que se otorguen en esta materia, debería ser concebido sobre la base de grupos negociadores heterogéneos, con participación de suficiente número de países pobres, equilibrando el potencial económico de algunas de las Partes con las necesidades de desarrollo de los otros.

d) El principio del tratamiento nacional será subordinado al principio del "respeto a los objetivos y necesidades de desarrollo". Los criterios de legitimidad de dichos objetivos deberán ser convenidos en negociaciones previas, estableciéndose un organismo técnico jurídico para aclarar dudas y resolver controversias. Deberá hacerse expresa mención que dichos criterios de legitimidad deberán siempre respetar la soberanía de las naciones, tendiendo a armonizarlas, que no a anularlas.

e) Aquellos aspectos del derecho de propiedad intelectual que incidan en el comercio internacional, deberán considerar los objetivos de desarrollo de los países pobres. A este respecto podría estudiarse la ley de propiedad intelectual estadounidense de 1909, que se basa en el argumento de atender al bienestar del público y a la promoción de las ciencias y las artes.

4. Estado Actual de las Negociaciones:

El 28 de enero de 1987 el Grupo Negociador de Servicios (GNS), estructuró su programa de trabajo sobre la base de los siguientes elementos: a) cuestiones de definición y estadística; b) conceptos generales en que podrían basarse los principios y normas relativos al comercio de servicios, incluidas las posibles disciplinas para sectores particulares; c) ámbito del marco multilateral para el comercio de servicios; d) disciplinas e instrumentos internacionales existentes; y e) medidas y prácticas que contribuyen a la expansión del comercio de servicios o que la limiten, incluidos específicamente cualquier obstáculos

que perciban los distintos participantes, y a las que puedan ser aplicables las condiciones de transferencia y liberalización progresiva. En julio de 1988 el Presidente del Grupo Negociador de Servicios sugirió que en el futuro inmediato el trabajo se centrara en algunos principios claves, tales como el tratamiento nacional, la liberalización progresiva, la expansión del comercio, objetivos de desarrollo y movimiento de factores.

En diciembre de 1988 se celebró en Montreal una revisión de mitad de camino, donde pudo aprobarse un solo texto gracias a que se habrían incorporado propuestas de todas las partes involucradas. Así se llegó a una solución de aparente transacción respecto a una definición de servicios, que si bien excluye el derecho de establecimiento, comprende a aquellos servicios cuya entrega requiere el movimiento transfronterizo de factores de producción. Así se acordó que el comercio de servicios que implica movimiento transfronterizo de servicios, movimiento transfronterizo de consumidores y movimientos transfronterizo de factores de producción, siempre y cuando y sólo en la medida que sea tal movimiento una necesidad ineludible para los proveedores, debería ser cubierto por las negociaciones. El tema será estudiado más en profundidad a la luz de los siguientes elementos: a) movimiento transfronterizo de los servicios y los pagos; b) especificidad de objetivos; c) delimitación de las transacciones; y d) duración limitada. Ningún sector del comercio en servicios deberá ser excluido a priori; sobre esta base no se hizo ninguna alusión expresa a los servicios de mano de obra ni del movimiento de capitales; además de establecerse que las negociaciones abarcaran el movimiento

transfronterizo de servicios, de consumidores y de factores de producción, que comprenden tanto el capital como la mano de obra cuando dicho movimiento sea indispensable para los proveedores.

Se determinó pertinente trabajar sobre la base de los siguientes conceptos principios y normas: transparencia, liberalización progresiva, tratamiento nacional, cláusula de la Nación Más Favorecida, no discriminación, acceso a los mercados, participación creciente para los países en desarrollo, salvaguardias y excepciones, y situación en materia de reglamentaciones.

En la contraposición de intereses entre los países desarrollados y los en desarrollo, aquellos llevaron la mejor parte en las negociaciones. De hecho, no pudo incluirse un concepto específico de "compatibilidad con el desarrollo" del marco multilateral. Tampoco se alcanzó acuerdo en temas tan importantes como mecanismos de consulta y solución de diferencias, integración económica regional, obligaciones de respetar el valor de las concesiones, disposiciones referentes a competencia, reciprocidad relativa, oportunidad preferente al acceso a los mercados, liberalización prioritaria de dicho acceso, acceso a la tecnología moderna, acrecentamiento de la capacidad de servicios nacionales, soberanía del espacio económico nacional, autonomía de las políticas macroeconómicas, instrumentos preferenciales entre los países en desarrollo, apoyo financiero, statu-quo, etc. Además, los países desarrollados lograron incluir principios como liberalización progresiva, acceso a los mercados, tratamiento nacional y transparencia. Lo único que

alcanzaron los países pobres fue condicionar dichos principios al reconocimiento de su necesidad de fortalecer su potencial nacional terciario y de introducir nuevas reglamentaciones para corregir asimetrías, como un mejor acceso a los canales de distribución y redes de información. Se consiguió también que se consideraran mecanismos de flexibilidad para los países en desarrollo individuales en lo referente a las normas, modalidades y procedimientos de liberalización progresiva.

En Montreal se acordó la inclusión en el trabajo del Grupo Negociador de Servicios de la recopilación hecha por la Secretaría de una lista de referencia de sectores y las listas indicativas sometidas a los participantes, en orden a determinar si ciertos conceptos pueden o no ser aplicados a servicios individuales, y los efectos de dicha aplicación.

Se convino que el futuro del trabajo sobre comercio de servicios debería abordar los siguientes temas: a) la recopilación, por la Secretaría, de una lista de referencia de los sectores; b) la invitación a los participantes a que presenten listas indicativas de sectores de interés para ellos, con plazo hasta mayo de 1989; c) el proceso de examinar las consecuencias y aplicabilidad de los conceptos, principios y normas respecto de sectores particulares y transacciones específicas, que debe iniciarse desde el momento en que se disponga de las listas; y d) proseguir las labores sobre la función de las disciplinas e instrumentos internacionales y acerca de la cuestión de la definición y las estadísticas.

Se espera que a fines de 1989 estén dados los elementos necesarios para la redacción de un proyecto que permita la realización de negociaciones para ultimar todas las partes

del marco multilateral y su entrada en vigor para fines de la Ronda Uruguay.

En conclusión, no ha sido posible enderezar las negociaciones por el sendero del progreso y desarrollo de los países pobres; en nuestra opinión, el acuerdo marco que en definitiva se establezca no estará asentado en principios de justicia y equidad, presentándose bastante oscuro el panorama para las naciones en desarrollo.

Consideraciones Finales

El desenvolvimiento de los servicios - básicos al productor y al consumidor- ha generado una revolución en las estructuras económicas de los países y en la forma de darse el tráfico mercantil internacional, constituyendo uno de los pilares básicos del desarrollo económico de los pueblos. Los avances tecnológicos han aumentado la transabilidad internacional de la producción terciaria, promoviéndose la gestión a distancia; por otro lado, respecto de aquellos servicios que no pueden proporcionarse sino situándose el productor en el país del consumidor, se ha desatado un importante debate sobre la naturaleza de dicha actividad, discutiéndose si se trata de un problema de comercio internacional o de inversión extranjera y derecho de establecimiento.

Luego de intensos debates se decidió incorporar el tema de los servicios a las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay; sin embargo estas negociaciones las realizan los ministros en representación de sus gobiernos y no como partes contratantes propiamente tales, manteniéndose la distinción entre mercaderías y servicios. Los resultados

hasta ahora obtenidos parecen demostrar que el marco de principios y reglas a adoptarse para regir el comercio internacional terciario se basará en conceptos tales como los de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, tratamiento nacional, derecho de establecimiento y liberalización progresiva, sobre cuyos alcances y significados hemos tratado en este trabajo. No aseguran estos resultados el derecho a desarrollo de las naciones pobres, ya que no se ha hecho un esfuerzo verdadero para elaborar conceptos favorables a sus intereses.

Ponemos término a este trabajo con el convencimiento de la necesidad imperiosa de llamar la atención de los gobiernos para que den al tema de los servicios y de su comercio internacional la importancia que tiene en las posibilidades de progreso y bienestar de sus pueblos, favoreciendo el estudio de las particulares características del sector en cada país, coordinando políticas nacionales e internacionales en un esquema de cooperación e integración en pro del beneficio mutuo, defendiendo mancomunadamente las naciones pobres su derecho al desarrollo. Llamamos a las autoridades negociadoras a considerar atentamente la dignidad del hombre, de tal manera que en el transcurso de las negociaciones de la Ronda Uruguay prevalezcan las opciones que lleven a configurar unas relaciones económica internacionales justas. Si este objetivo no se alcanza Iberoamérica debería pensarlo detenidamente antes de aceptar que, de acuerdo al procedimiento seguido en las negociaciones sobre servicios, se incorpore definitivamente sus resultados impuestos a la estructura del GATT.

BIBLIOGRAFIA.

- Aimone Gibson, Enrique: "Derecho Económico Internacional", Valparaíso, Ediciones Universitarias de Valparaíso, 1980.
- Armanet, Pilar: "Nuevas Dimensiones del Comercio Internacional", Santiantiago, Instituto de Estudios Internacionales. 1982.
- Barros Charlin Raymundo: "Prácticas Restrictivas y Discriminatorias en el Comercio Internacional". Santiago, Editorial Universitaria, 1979.
- Benadava, Santiago: "Derecho Internacional Público". Colección Manuales Jurídicos de Chile, 1982.
- Brito Moncada, Javier Ramón: "Derecho Internacional Económico. Perspectivas Históricas, Económicas, Políticas y Jurídicas." México, Editorial Trillas, 1982.
- Carrillo Salcedo, Juan Antonio: "El Derecho Internacional en un Mundo en Cambio". Madrid, Tecnos, 1985
- Castañeda, Jorge y Otros: "Derecho Económico Internacional. Análisis Jurídico de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados". México, Fondo de Cultura Económica. 1976.
- Catalano, Nicolas: "Manual de Derecho de las Comunidades Europeas". Buenos Aires, Plantie, 1966.
- Ernest, Evin: "International Commodity Agreements. The System of Controlling the International Commodity Market". The Hague, Martinus Mijhoff, 1982.

- Frank, Isaiah: "The European Common Market. An Analysis of Commercial Policy". México, CEMLA, 1961.
- García Amador, Francisco V: "El Derecho Internacional del desarrollo, una Nueva Dimensión del Derecho Internacional Económico". Madrid, Civitas, 1987.
- L'Huillier, Jacques: "Teoría y Práctica de la Cooperación Económica Internacional". Editorial Luis Miracle S.A., 1era. Edición, Barcelona, España.
- Jackson, John H.: "Legal Problems of International Economic Cases, Materials, and Text on the National and International Regulation of Transnational Economic Relations". St. Paul, Minn, West Publishing, 1977
- Jhonson, Harry G: "Economics Policies Towardless Developed Countries". Washington, The Brookings Institution, 1967.
- Khan Kabir-Ur - Rahman: "The Low Organizations of International Commodity Agreements". The Hague, Martinus Mijhoff, 1982.
- Larrea Stacey, Eduardo: "Organización Económica Internacional". Quito, Universidad Central del Ecuador. Facultad de Jurisprudencia, Ciencias y Políticas Sociales, 1984.
- Linares, Antonio: "Los Principios y Normas Internacionales que Rigen las Relaciones Amistosas y de Cooperación entre los Estados". Caracas, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Derecho, 1969.
- Neme, Jacques: "Organizaciones Económicas Internacionales". Barcelona, Editorial Ariel, 1974

Orrego Vicuña Francisco:

Estudio de la Cláusula Bello y la Crisis de la Solidaridad Americana en en siglo XIX. En Orrego Vicuña Francisco (selección) Derecho Internacional Económico I. América Latina y la Cláusula de La Nación Más Favorecida. 1979, México, Fondo de Cultura Económica.

Ortiz Rojas, Felipe:

"Chile y el GATT en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales". Santiago, Compañía Chilena de Navegación Interoamericana, 1986.

Pastor Ridruejo, José Antonio:

"Curso de Derecho Internacional Público". Madrid, Tecnos, 1987.

Ponferrada, Gustavo Eloy:

"Introducción al Tomismo". Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1970, Buenos Aires, Argentina.

Stein, Eric:

"European Community and Instructions and Perspective. Text, Cases and Readings". Peter Hay and Michael Waelbroock. Indianapolis, The Bobbs Menil Co. 1976.

Documentos y Artículos

Abreu Sodré, Roberto de:

"Discurso Pronunciado en la Inauguración de la II Reunión Latinoamericana de Alto Nivel en Materia de Servicios". En Revista de Capítulos del SELA, No.12, 1986. Caracas, Venezuela.

Aho, Michael:

"Negociaciones Comerciales: Desafíos y Oportunidades". En Revista de Integración Latinoamericana, No.117, 1986.

Alzamora, Carlos y
Enrique V. Iglesias:

"Bases para una Respuesta de América Latina y la Crisis de la Economía Internacional". En Revista de la CEPAL, No.20, 1983, Santiago de Chile.

Andueza María Luisa,
Angélica Jaramillo y
Patricio Leiva :

"Servicios en las Transacciones Internacionales de América Latina (1970-1985). Nota Técnica No.1 Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional. Santiago de Chile, 1987.

Andueza, María Luisa y
Patricio Leiva :

"Los Servicios en las Transacciones Internacionales". Nota Técnica No.2, Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional. Santiago de Chile, 1987.

Andueza, María Luisa:

"El Comercio Internacional en Servicios de América Latina y las Negociaciones en el Marco del GATT". Tesis para optar al Grado de Magister en Estudios Internacionales. Santiago, 1988.

Arndt, Sven y Lawrence Bouton:

" Los Estados Unidos en el Comercio Mundial". En Revista Perspectiva Económicas. Tercer Trimestre, 1987. Washington D.C.

Aronson, Jonathan D. :

"Servicios y Desarrollo: Análisis de las Opciones". En Revista Perspectivas Económicas. Tercer Trimestre 1988. Washington D.C.

Baldinelli, Elvio:

"América Latina y las Negociaciones en el GATT". En Revista Integración Latinoamericana, No.117, 1986.

Barfield, Claude E y Robert
P. Benko :

"Cuestiones de Política
Comercial en las Comuni-
caciones Internacionales".
En Revista Perspectivas
Económicas, 2do. Trimestre,
1987, Washington D.C.

Barros Charlin, Raymundo:

"Estados Unidos: ¿Virtual
Abandono del Multilatera-
lismo Comercial?. En
Revista Cono Sur. No.2,
1989.

"Inversiones Extranjeras
en Empresas de Servicios,
Panorama de la Legisla-
ción aplicable en algunos
Países Latinoamericanos",
en Apunte del Instituto de
Estudios Internacionales
de la Universidad de
Chile.

Basombrío , Ignacio:

"Los Puntos de Convergen-
cia del Tercer Mundo
frente a los Problemas del
Desarrollo". En Revista de
Capítulos del SELA, No.18,
1988 Caracas, Venezuela.

Bertone, Luis E.:

"Procesos de Integración y
Protección de la Innova-
ción Tecnológica". En Re-
vista Integración Latinoa-
mericana. No. 69, 1982.

BID/INTAL:

"Programa Económico Jurí-
dico sobre Empresas, Tec-
nología e Inversiones en
la Integración de América
Latina". En Revista Inte-
gración Latinoamericana,
No.25, 1978.

Blum, Charles H.:

"Liberalización del Comer-
cio Mundial: La Ronda Uru-
guay". En Revista Perspe-
ctivas Económicas. Primer
Trimestre 1987, Washington
D.C.

Branscomb, Lewis M:

"La Tecnología de la In-
formación como Igualador
Económico". En Revista
Perspectivas Económicas,
Cuarto Trimestre, 1986,
Washington D.C.

- Bressaud, Albert: "Cambio Tecnológico y la Revolución Financiera Económico Mundial: Entre la Integración y la Fragmentación". En Revista Integración Latinoamericana, No. 99, 1985.
- Brock, William E.: "A Simple Plan for Negotiation on Trade Services". En Revista The Economy, Vol. V. No.3, Noviembre 1982.
- "Reflexiones sobre la Fuerza Laboral del Mañana" En Revista Perspectivas Económicas, Primer Trimestre, 1987, Washington D.C.
- Browne, Lynn: "Servicios y Progreso Económico: Análisis". En Revista Perspectivas Económicas. Primer Trimestre, 1987. Washington D.C.
- Camacho, Edgar: "Cooperación e Integración en el Sector de los Servicios entre los Países Miembros del Grupo Andino". En Revista Integración Latinoamericana, No.125, 1987.
- Campos, Jaime: "Los Servicios en las Transacciones Internacionales de América Latina: Algunos Aspectos Metodológicos". En Revista Integración Latinoamericana, No.115, 1987.
- CEPAL, División de Comercio y Desarrollo de la: "Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación Regional de América Latina y El Caribe". Estudios e Informes de la CEPAL, No.63, Santiago de Chile.
- Comentarios Editoriales: "Dinámica del Sector Servicios e Implicaciones de Política". En Revista Integración Latinoamericana, No. 115, 1986.

Congreso Latinoamericano sobre
Exportación de Servicios y
Compras del Estado:

Cooper, Richard N. y Ann
Hollick :

Correa, Carlos M.:

Chaudhuri, Adhip:

Cherol, Rochelle L.:

Choate, Pat:

Day Wallace, Cinthia:

Declaración de Caracas y
Decisión 525 adoptadas por la
XI Reunión Ordinaria del
Consejo Latinoamericano,
Caracas, 1985 .

Conclusiones. En Revista
Integración Latinoameri-
cana, No. 73, 1982.

"Relaciones Internacio-
nales en un Futuro Tecno-
lógicamente Avanzado". En
Revista Perspectivas Eco-
nómicas, 2do. trimestre de
1986, Washington D.C.

"El Derecho Latinoame-
ricano y la Propuesta de
Regulación Internacional
de la Transferencia de
Tecnología: Un Análisis
Preliminar". En Revista
Integración Latinoameri-
cana, No. 57, 1981.

"Innovación Tecnológica
de la Informática". En
Revista de Comercio Ex-
terior, vol. 38 No.2,
febrero 1988, Ciudad de
México, México.

"Las CMN y los PMD: Una
Dinámica en Movimiento".
En Revista Perspectivas
Económicas. Cuarto Tri-
mestre, 1988, Washington.
D.C.

"Nueva Ley de Comercio y
Aranceles de Estados
Unidos". En Revista Inter-
gración Latinoamericana,
No.102.

"Agendas Dobles para la
Acción". En Revista Pers-
pectivas Económicas, Ter-
cer Trimestre 1987. USIA,
Washington D.C.

"La Inversión Extranjera:
Hacia un Nuevo Clima". En
Revista Perspectivas Eco-
nómicas, Cuarto Trimestre
de 1988, Washington D.C.

En Revista Integración La-
tinoamericana, No. 109,
1986.

Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, 20.09.1986.

GATT Actividades, 1986, Ginebra.

Declaración de los Ministros de RR.EE. del Grupo Andino, durante la VI Reunión del Consejo de Ministros, Cuenca, Ecuador, 1986

En Revista Capítulos del SELA, No. 18, 1988, Caracas, Venezuela.

Editorial:

"El Comercio Internacional en Servicios: Un Nuevo Tema para el Debate". En Revista Integración Latinoamericana, No.115, 1986.

"La Nueva Ronda de Negociaciones del GATT". En Revista Integración Latinoamericana, No.117, 1986.

Erdile L. , Asim:

"Cuestiones de la Transferencia Internacional de Tecnología". En Revista Perspectiva Económica, Cuarto Trimestre, 1986, USIA, Washington D.C.

GATT:

"Acuerdo en el GATT para Iniciar Negociaciones Comerciales Multilaterales". En Revista Integración Latinoamericana, No. 107, 1985.

GATT, Actividades:

Publicación Anual Informativa. Editada en Ginebra. Números correspondientes al período 1980-1987.

GATT, Informaciones del:

"La Iniciación de la Ronda Uruguay". En Revista Integración Latinoamericana, No. 117, 1986.

Gill, Henry:

"Las Actividades del SELA en el Sector de los Servicios". En Revista Capítulos del SELA, No.8, 1984, Caracas, Venezuela.

- Grasstek, Graig Van: "Comercio en Servicios: Obstáculos y Oportunidades". En Revista Perspectivas Económicas, Tercer Trimestre, 1987, Washington, D.C.
- Halperin, Marcelo: "La Posición del SELA en Materia de Comercio Internacional de Servicios". En Revista Integración Latinoamericana, No. 107, 1985.
- Leiva, Patricio: "Las Negociaciones Multilaterales en Servicios: Algunos Problemas por Resolver". Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional. Santiago de Chile.
- Leweson, Irwing: "Los Servicios en la Economía de los Estados Unidos: Mitos y Realidades". En Revista Perspectivas Económicas, Cuarto Trimestre, 1986, Washington D.C.
- Lludi, Salvador: "Integración Latinoamericana y la Técnica". En Revista Integración Latinoamericana, No.75, 1982.
- Ministerio de RR.EE.: Minuta de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, julio de 1985: "Lineamientos Generales ante una Nueva Ronda de Negociaciones Comerciales".
- Moneta, Carlos J.: "Las Relaciones Estados Unidos-Japón en los Próximos Años: ¿Hacia un Nuevo Eje Económico Dominante?". En Revista Integración Latinoamericana, No. 117, 1986.
- Moran, Theodora: "Diseñando un Futuro para la Inversión Directa Extranjera". En Revista Perspectivas Económicas, Tercer Trimestre de 1988, Washington D.C.
- Nogueira, Embajador Paulo: "El Comercio de Servicios: La Opinión del Brasil sobre el Proceso de Nego-

- ciación". En Revista Capítulos del SELA, No.16, 1987, Caracas, Venezuela.
- Ortíz Ramírez, Eduardo y Manuel F. Garaicoechea: "Perspectivas de la Economía Mundial". En Revista Política Internacional, No.11, 1988, Caracas, Venezuela.
- Pinto, Anibal: "La Internacionalización de la Economía Mundial y la Periferia. Significados y Consecuencias". En Revista de la CEPAL No.9, 1979, Santiago de Chile.
- Preeg, Ernest H. : "La Declinación de la Dicotomía Norte-Sur". En Revista Perspectivas Económicas, Cuarto Trimestre de 1988, Washington D.C.
- Prieto, Francisco Javier: "La Internacionalización de los Servicios: Opciones y Riesgos para América Latina". En Revista Integración Latinoamericana No. 115, 1986.
- Los Servicios al Productor: Un análisis de Oferta y Demanda y Lineamientos de Política para su Desarrollo, en documento CEPAL. LC/R 672, julio 1988, Santiago de Chile.
- Los Servicios: Vínculo Inquietante entre América Latina y la Economía Mundial, en Revista de la CEPAL, No.30, diciembre 1986, Santiago de Chile.
- Reunión de Consulta sobre las Negociaciones Comerciales Multilaterales, por Decisión No.224 del Consejo Latinoamericano de SELA, 29 al 31 de mayo de 1986: "América Latina ante la Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT: Conclusiones y Recomendaciones". En Revista Capítulos del SELA, No.112, 1986, Caracas, Venezuela.

Reunión de Coordinación Latinoamericana en Materia de Servicios. Tercera Reunión Realizada en Brasilia, del 26 al 27 de mayo de 1986:

"Conclusiones y Recomendaciones". En Revista Capítulos del SELA, No.12, 1986, Caracas, Venezuela.

Rioseco, Alberto:

"Evolución Jurídico Institucional del GATT". En Revista Integración Latinoamericana, No.67, 1982.

Rodríguez Mendoza, Miguel:

"Estados Unidos, América Latina y el Debate Internacional sobre Servicios". En Revista Integración Latinoamericana, No. 115, 1986.

"América Latina y el Debate en el GATT sobre Servicios". En Revista Política Internacional, No.3, 1986. Caracas, Venezuela.

"La Política Económica de Estados Unidos y sus efectos sobre América Latina". En Revista Capítulos del SELA, No.8, 1984, Caracas, Venezuela.

SELA:

"Reunión de Consulta sobre las Negociaciones Comerciales Multilaterales". En Revista Integración Latinoamericana, No. 117, 1986.

Segunda Reunión de Coordinación Latinoamericana en Materia de Servicios, en el Marco del SELA: Conclusiones y Recomendaciones. En Revista Integración Latinoamericana, No. 115, 1986.

SELA, Secretaría Permanente del:

"América Latina y la Nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Recomendaciones de Política)". En Revista Capítu-

los del SELA, No.13, 1986,
Caracas, Venezuela.

"El Debate Internacional
sobre los Servicios". En
Revista Capítulos del
SELA, No.12, 1986,Caracas,
Venezuela.

Informe Final de Reunión
de Expertos en Informáti-
ca: "Hacia un Modelo Alter-
no de Desarrollo en Infor-
mática". En Revista Capi-
tulo del SELA No.12,
1986,Caracas,Venezuela.

"Política Comercial y Pro-
teccionismo de Estados
Unidos". En Revista Capi-
tulos del SELA, No.13,
1986,Caracas,Venezuela.

Schot, Jeffrey y Jaqueline Maz:

"Comercio en Servicios y
Países en Desarrollo".En
Revista Perspectivas Eco-
nómicas, Segundo Trimes-
tres de 1987, Washigton
D.C.

Tussi, Diana:

"El Papel del GATT en el
Sistema de Comercio Inter-
nacional". En Revista In-
tegración Latinoamericana,
No.117,1986.

UNCTAD:

"Comercio Internacional de
Servicios". En Revista In-
tegración Latinoamericana,
No.125, 1987.

Vaitsos, Constantine:

"Prestación Transnacional
de Servicios, Desarrollo
Nacional y Papel de las
Empresas Transnacionales".
En Revista Integración La-
tinoamericana, No.124,1987.

Ventura Dias,Vivianne:

"Producción y Comercio de
Servicios:Notas Conceptua-
les". En Revista Integra-
ción Latinoamericana, No.
125,1987.

Wells, Louis:

"Internacionalización de
Firmas de Países en Desa-
rrollo". En Revista Inte-
gración Latinoamericana,
No.14,1987.

Zelada Castedo, Alberto:

"América Latina Frente a la Nueva Rueda de Negociaciones Comerciales Multilaterales en el GATT". En Revista Integración Latinoamericana, No.117,1986.

