

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA
AGRICULTURA IICA

PROGRAMA SUBREGIONAL DE CAPACITACION SOBRE
NEGOCIACIONES OMC

DOCUMENTO DE APOYO SOBRE NEGOCIACIONES OMC EN
TEMAS RELACIONADOS CON LA AGRICULTURA

SANTAFE DE BOGOTA D.C. SEPTIEMBRE 10 DE 1999

IICA
3046
1999
MFN-7490

CENTRO DE INFORMACION Y DOCUMENTACION

" RODRIGO PEÑA "

IICA - COLOMBIA
Digitized by Google

**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA
AGRICULTURA IICA**

**PROGRAMA SUBREGIONAL DE CAPACITACION SOBRE
NEGOCIACIONES OMC**

**DOCUMENTO DE APOYO SOBRE NEGOCIACIONES OMC EN
TEMAS RELACIONADOS CON LA AGRICULTURA**

SANTAFE DE BOGOTA D.C. SEPTIEMBRE 10 DE 1999

IICA
3046
7999
MFN- 7490

INSTITUCIÓN
BIBLIOTECA
Bogotá-Columbia

**DOCUMENTO DE APOYO AL PROGRAMA SUBREGIONAL DE
CAPACITACIÓN SOBRE NEGOCIACIONES OMC EN TEMAS RELACIONADOS
CON LA AGRICULTURA.**

Tabla de contenido

Presentación	1
1. Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio	2
La inversión extranjera en el comercio mundial	2
El Acuerdo sobre las MIC	4
Perspectivas	5
2. Acuerdo General sobre Comercio de Servicios	5
Telecomunicaciones básicas.....	8
Transporte marítimo	10
Servicios financieros	11
3. Medio ambiente y comercio	12
El medio ambiente en el marco multilateral	12
Parámetros temáticos en la OMC	14
4. Biotecnología y comercio	17
El auge de la biotecnología	17
Las patentes biotecnológicas	19
Cooperación y diferencias	21
5. Acuerdo sobre Textiles y el Vestido	23
6. Obstáculos Técnicos al Comercio	25
7. Solución de Diferencias	26
Como se resuelven las diferencias	27



PRESENTACIÓN.

Entre el 30 de noviembre y el 3 de diciembre de 1999, en Seattle Estados Unidos, se desarrollará la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio que debe establecer, basándose en las recomendaciones del Consejo General, la duración, estructura y metodología de la continuación del proceso de negociación de la política agrícola de los países Miembros.

El tema de la agricultura está directamente relacionado tanto con una serie de temas que están incluidos en el Acuerdo GATT/OMC, como con temas alternos que no tienen una normativa específica pero que han sido reconocidos a lo largo de las negociaciones como problemas de esencial preocupación para el logro de los objetivos fundamentales de la OMC. Esto implica que los Miembros que están preparando las negociaciones a comenzar después de la Conferencia de Seattle, deben tener una perspectiva amplia e integral de todos los temas para poder entender a cabalidad los intereses, las necesidades, las posibilidades y los retos de su política agrícola en el marco de liberalización comercial de la OMC.

Para los Países Andinos, agrupados dentro de la Comunidad Andina, es de vital importancia tener en cuenta esta complementariedad temática, con miras a participar en las próximas negociaciones con un buen conocimiento del impacto tanto actual como futuro de los temas alternos en la agricultura subregional. Para desarrollar este documento de soporte al Programa Subregional de Capacitación sobre Negociaciones de la OMC, se tratarán 7 temas relacionados con la agricultura que no están incluidos en el Acuerdo sobre la Agricultura; estos son: Acuerdo sobre Textiles y Vestido; Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio; Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios; Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio; Bioseguridad y comercio; Medio ambiente y comercio; Solución de diferencias en agricultura. Primero se desarrollará un examen del estado actual de cada tema en el marco multilateral, y luego se expondrán algunos de los desafíos de la negociación en cada tema para los Países Andinos.

1. ACUERDO SOBRE MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO.

La inversión extranjera en el comercio mundial.

El GATT/OMC, por primera vez en el ámbito multilateral, profundiza en el establecimiento de normas internacionales que regulan el trato de las compañías extranjeras. En el Acuerdo de 1994, el tema está contemplado en sus dos componentes fundamentales: inversión directa en capitales (IED) e inversión en portafolio en títulos valores. En los términos del Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio o Acuerdo sobre las MIC, solo se aplican las normas al comercio de mercancías, que involucra IED y no inversión en portafolio. Esta última está relacionada con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). También guardan relación con el tema: el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP).

Se ha demostrado que existe una estrecha relación entre los tipos de inversión mencionados y el comercio mundial. Las diversas disposiciones y barreras comerciales pueden afectar la inversión extranjera así como esta puede influenciar significativamente el flujo de mercancías y servicios entre las economías¹. En los últimos años, los países más ricos del mundo, agrupados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)², entendieron la necesidad de darle un marco multilateral a la inversión, tratando de superar el tratamiento bilateral. Este proyecto llamado Acuerdo Multilateral sobre Inversión, que empezó a negociarse en 1995, sin embargo, no ha podido aún ser implantado por diversas presiones de organizaciones de la sociedad civil en varios de los mismos países Miembros. La protesta en torno al AMI dividió en dos el debate sobre el tema: los defensores de los países de origen donde se

¹ La relación entre inversión extranjera y comercio mundial desde que se tienen datos acumulativos (1973), ha sido siempre proporcionalmente equilibrada, sin embargo desde 1986 se ha intensificado la tendencia creciente del nivel global de inversión frente a las cifras de comercio. Primero la liberalización de los mercados financieros que siguió a la etapa recesiva mundial de principios de los ochenta, y luego el avance de las negociaciones comerciales regionales y multilaterales que abrieron el camino hacia la abolición de las barreras proteccionistas, son los elementos claves del impulso de la inversión. En los periodos 1986-1989 y 1994-1995, se presentan los picos de la inversión extranjera global, este aumento lo compone en un 40% la inversión en cartera o portafolio. Durante todo el periodo 1973-1995, el valor estimado de los flujos anuales de inversión directa se multiplicó por 12 (de 25000 millones de dólares a 315 millones), mientras que el valor de las cifras de comercio mundial se multiplicó por 8,5 (575000 millones de dólares a 4.9 billones).

² Según las cifras mundiales acumulativas entre 1985 y 1995 de inversión extranjera directa (IED) calculadas por la UNCTAD, en la lista de los primeros 20 países receptores de IED, 16 pertenecen a la OCDE, y estos mismos son los primeros países de origen de la IED. Solo 4 países no Miembros de esta organización aparecen en la lista de receptores (en orden de importancia): México, Malasia, Argentina y Brasil.

exportan los flujos de inversión, porque generan empleo, innovación tecnológica, y permiten competitividad y diversificación; y los defensores de los países receptores de la inversión, porque los efectos negativos a largo plazo pueden ser entre otros la monopolización del mercado interno, desequilibrios en la balanza de pagos y problemas en la capacidad del Estado para administrar la economía³.

Pero más allá de los debates, desde mediados de los años ochenta el flujo mundial de inversión extranjera comenzó a crecer y alcanzó tales niveles 10 años después, que se ha vuelto necesario un marco multilateral que regule de manera integral la inversión extranjera. Aunque la obligación de consolidar las políticas nacionales sobre inversión extranjera podría ser considerada como una manera aún más eficaz de privar a un país de su derecho de controlar la entrada de esta, la OMC, en su Comunicación de octubre de 1996, ya hizo un llamado a los países Miembros a pensar en una profundización de las normas que hoy en día rigen la inversión relacionada con el comercio, es decir del Acuerdo sobre las MIC.

Hablando de inversión extranjera directa, las políticas comerciales pueden influir en los incentivos que la atraen de muchas maneras. Unos aranceles demasiado elevados pueden atraer la IED que busca eludir tales derechos para abastecer el mercado interior. Otros tipos de obstáculos a las importaciones pueden desde luego tener el mismo efecto; no en vano los fabricantes japoneses de automóviles empezaron a producir en la Unión Europea y los Estados Unidos tras la imposición de los llamados acuerdos de "limitación voluntaria de las exportaciones", que limitaban el número de automóviles que podían exportarse desde Japón. La IED también se puede realizar para adelantarse a una amenaza proteccionista. Este tipo de inversión se efectúa ante la creencia de que el costo añadido de producir en el mercado extranjero queda más que compensado por la probabilidad de que las exportaciones que ya se realizan a dicho mercado se

³ Las investigaciones empíricas hasta el momento realizadas desde 1980 en países como EE.UU, Japón, Alemania y Suecia, indican que en el país de origen de la inversión extranjera directa (IED) se presenta, en mayor o menor medida dependiendo de los ciclos económicos, una proporción directa entre aumento de la IED y aumento de las exportaciones, aunque ni la relación entre ambas variables, ni la tendencia creciente sean muy marcadas. En cuanto a las importaciones la relación es similar. En los países receptores existe esta misma proporcionalidad entre IED y exportaciones pero de una manera más marcada y creciente, así como en las importaciones y otros indicadores como empleo y transferencia de tecnología. Según los estudios es evidente que el establecimiento de IED en países en desarrollo y menos adelantados, ha generado poderosos enclaves productivos especialmente donde los gobiernos locales han desarrollado zonas francas. En general, tanto para países de origen como receptores, las relaciones entre IED y importaciones y exportaciones son positivas, aunque la complementariedad es manifiestamente más estrecha entre la IED y las exportaciones del país receptor. Esto indica que la IED ha jugado un papel importante en el desarrollo del sector exportador de países en desarrollo y menos adelantados. Sin embargo los datos globales más recientes indican que entre 1985 y 1995 creció la tendencia a dirigir la IED hacia países con salarios más altos y mercados internos más desarrollados y competitivos. En las 2 listas de los 20 primeros países que generan y que reciben IED en 1996, aparecen los mismos 16 países (miembros de la OCDE). Ver www.wto.org, "Comercio e inversión extranjera directa", documento de la Secretaría General de la OMC, octubre de 1996, (PRESS # 57).

vean sometidas a nuevas barreras a la importación. Por ejemplo hay datos que prueban que la ola de IED realizadas por diversas empresas japonesas durante la segunda mitad de los años ochenta, se dió gracias a la amenaza de protección que habría de llegar; de hecho esas inversiones atenuaron el riesgo de verse sometidos a medidas antidumping o de salvaguardia.

Aunque algunos países receptores han mantenido aranceles elevados como incentivo para atraer inversión extranjera, es posible que esta táctica les reporte finalmente pocas ventajas, ya que las IED que acuden a mercados protegidos, tienden a revestir la forma de unidades de producción independientes cuyo objetivo es abastecer el mercado interno y que dejan de ser competitivas en los productos para exportación. En efecto, si los derechos de aduana que gravan las materias primas y los insumos intermedios son elevados, pueden reducir aún más la competitividad internacional especialmente si los insumos nacionales son caros y de mala calidad (dentro de esta lógica proteccionista sería el sector que se quiere proteger). Para contrarrestar los efectos negativos de los derechos de aduana elevados que gravan las materias primas y los insumos intermedios, los países receptores suelen establecer regímenes de devolución de los derechos de aduana para estos rubros, utilizados en la producción de artículos destinados a la exportación. Esta medida forma parte del programa habitual de incentivos para inversionistas extranjeros en las zonas industriales francas particularmente⁴.

Un nivel bajo de protección frente a las importaciones, especialmente si está consolidado, puede resultar un incentivo aún más fuerte que los regímenes de devolución de derechos de aduana para atraer IED orientada hacia la exportación. Comparando, por ejemplo, los flujos de IED con destino a los mercados relativamente abiertos de ciertos países asiáticos, con los que se dirigen a los mercados latinoamericanos, algunos todavía relativamente protegidos, se ha comprobado que los primeros tienden a atraer la IED interesada por las actividades orientadas a la exportación, mientras que los segundos acogen la IED interesada en abastecer el mercado interno.

El Acuerdo sobre las MIC.

El Acuerdo sobre las MIC tiene por finalidad, como se declara en su preámbulo, no solo promover la expansión y liberalización del comercio mundial sino también facilitar las inversiones a través de las fronteras internacionales. El Acuerdo se refiere, a la importación y exportación de mercancías producidas e insumos necesarios para producirlas, por empresas extranjeras que establecen sucursales o filiales en otro país. El Acuerdo aborda cuatro puntos principales:

- Puntualiza que ciertos tipos de medidas de inversión aplicadas a empresas, indicadas en una lista ilustrativa, son incompatibles con dos principios del

⁴ "Comercio e inversión extranjera", Ibid.

GATT/OMC: la obligación de trato nacional y la obligación de la eliminación general de las restricciones cuantitativas. Se trata esencialmente de prescripciones en materia de contenido local y de nivelación del comercio e incluyen medidas obligatorias y no obligatorias, pero permiten obtener ventajas si se adoptan.

- El Acuerdo exige que todas las MIC incompatibles con los artículos III y XI del GATT que no puedan justificarse en virtud de una disposición excepcional amparada en el GATT se notifiquen dentro de los 90 días siguientes a la entrada en vigor del GATT/OMC. Tales medidas habrán de eliminarse dentro de un plazo de 2 años para los países desarrollados, 5 para los países en desarrollo, y 7 para los menos adelantados.
- Para evitar la distorsión de las condiciones de competencia entre las nuevas inversiones y las empresas establecidas a las que ya se aplica una MIC, los Miembros podrán aplicar esa MIC a las nuevas inversiones con ciertas condiciones: cuando los productos de dicha inversión sean similares a los de las empresas establecidas, y cuando sea necesario evitar la distorsión de las condiciones de competencia entre la nueva inversión y las empresas establecidas.
- En el Acuerdo se prevé un examen dentro de un plazo de cinco años, en el curso del cual se estudiará si este debe complementarse con disposiciones relativas a la política en materia de inversiones y competencia.

Perspectivas.

La evaluación de este Acuerdo está prevista, dentro del Programa Incorporado, para el año 2000, sin embargo se han conformado grupos de trabajo sobre el tema desde 1997. Se han expuesto desde entonces algunas de las preocupaciones esenciales alrededor del problema de las inversiones relacionadas con el comercio. Sin embargo podría decirse que la propuesta del AMI, el trabajo de las comisiones nacionales de los Miembros de la OCDE desde 1991 y su negociación entre 1995 y 1998, desviaron los esfuerzos y la discusión entorno al Acuerdo sobre las MIC. Aunque el AMI en sus textos preliminares se rigió desde un comienzo por los objetivos, principios y disciplinas del GATT/OMC, puede verse que buscaba los intereses, evidentemente, de los países Miembros de la OCDE, donde se concentra en un 45% la inversión extranjera directa de origen en el mundo. Esta disyuntiva entre intereses es lo que puede observarse en las comunicaciones hasta el momento emitidas tanto por los países desarrollados como por los que están en desarrollo y los menos adelantados⁵.

⁵ Se revisaron notificaciones de: Argentina, Bolivia, China, Colombia, Corea, Costa Rica, Ecuador, Egipto, Hong Kong, India, Suiza y la Unión Europea.

Algunos de los puntos neurálgicos a tratar, en la aún no definida reunión de evaluación del año 2000 sobre este tema son:

- Armonizar el Acuerdo con las disposiciones de los otros Acuerdos relacionados con el tema: fundamentalmente con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGSC) y el Acuerdo relacionado con los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).
- Los países asiáticos insisten en la necesidad de tener especial atención con la inversión en portafolio, ya que aunque el AGSC la contempla a nivel de servicios financieros, no existen disposiciones sobre seguridad financiera y protección de los sistemas financieros nacionales. Sin embargo esto no implica dejar de diferenciar ambos ámbitos de la inversión, lo cual parecer quedar claro.
- Se insiste en la necesidad de desarrollar nuevas reglas en cuanto a incentivos y requerimientos operativos.
- Las preocupaciones más de fondo persisten básicamente sobre el principio de la transparencia, y sobre los intereses y necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados en cuanto a la IED.
- Los países desarrollados, especialmente la Unión Europea, insiste en la necesidad de que los países "anfitriones" de la IED tengan unas normas y legislación internas específica y a largo plazo que permitan llevar a cabo los objetivos fundamentales del GATT/OMC, en términos de inversión: liberalización, transparencia y previsibilidad. Dichas normas deben estar acordes con las políticas de desarrollo y las medidas macroeconómicas de cada país. Solo haciendo coincidir ambos intereses y propósitos: los del inversionista y los del anfitrión, es posible sacar provecho mutuo.
- Se plantea la necesidad de que la IED permita el desarrollo sostenible en todos los países Miembros.
- Se propone que las normas y disciplinas relacionadas con la inversión directa extranjera sean abordadas en el marco de la Conferencia Ministerial en noviembre de 1999 en Seattle.

A partir de un examen general de las preocupaciones de los distintos tipos de países (desarrollados, en desarrollo y menos desarrollados), pueden establecerse diferencias básicas en los ritmos y estilos con que los Miembros confrontan la cuenta regresiva que empieza el 1 de enero del 2000. Pareciera no haber un consenso acerca de cuál es el significado preciso del periodo de transición.

Se pueden distinguir dos posiciones. Algunos países conciben el periodo como de progresiva convergencia hacia la situación que deberá prevalecer y para ello se preparan internamente para lograr marcos legales para la inversión dinámicos y eficaces, y mejores condiciones macroeconómicas para evitar impactos negativos y para lograr un mejor aprovechamiento. Otros países en cambio, visualizan el periodo más como una carrera contra el tiempo para utilizar los últimos instrumentos de política que a partir del 2000 y 2002 (en el caso de los países en desarrollo) les estarán vedados porque pasarán a ser considerados como malas prácticas y serán sancionados según el caso; lo que buscan estos países es ubicarse en la mejor posición posible en materia de aprendizaje tecnológico y competitividad manufacturera y tratar de dilatar los pasos recurriendo a mecanismos de excepción. Sin embargo cuando se trata de medidas que hacen parte de conjuntos de política convenidos dentro de tratados de integración económica, ambas posiciones tienden a confundirse ya que así como existen sectores de la economía que gracias a ciertos acuerdos comunes pueden ser más competitivos frente a otros países o bloques económicos, también persisten sectores con complicaciones⁶.

La primera posición puede observarse en las políticas aplicadas por los Miembros del Mercosur, que han preferido dismantelar las medidas destinadas a elevar el contenido local. En lo que va corrido de este decenio, Argentina y Brasil claramente han aplicado políticas de apertura lideradas por las importaciones. La segunda posición está ejemplificada en los países del sudeste asiático (Miembros de la ASEAN), que han combinado políticas de apoyo estatal con agresivas políticas empresariales de incorporación de tecnología. El objetivo de la política macroeconómica externa con miras a la adaptación al marco de liberalización multilateral, privilegia el desarrollo y uso de tecnología nacional con elevados porcentajes obligatorios de contenido local. Y a nivel regional estos países parecen tener como objetivos de primer nivel el seguir con las diferentes etapas de integración de sus diversos acuerdos comerciales, antes que cumplir con los compromisos de la OMC⁷.

Los Países Andinos percibieron durante el periodo 1992-1996, un flujo de inversión extranjera relativamente alto. Colombia, Ecuador y Perú se ubicaron junto a Argentina, Brasil, Chile y México, en el grupo de países con altas entradas de capital extranjero⁸. Según los datos, este flujo de capital se ha compuesto de

⁶ Sercovich, Francisco, "La convergencia hacia mejores prácticas productivas y de políticas: el Acuerdo de la OMC sobre medidas de inversión vinculadas al comercio", Revista de la CEPAL, abril 1998, Naciones Unidas, Santiago, Chile, 91.

⁷ De hecho, en el GATT/OMC son incompatibles con el principio de trato nacional las MIC que obliguen a utilizar en la producción productos de origen nacional (y las que vinculen las importaciones de las empresas respectivas a compromisos de exportación).

⁸ Held, Gunther, Szalachman, Raquel, "Flujos de capital externo en América Latina y el Caribe en los años noventa: experiencias y políticas", Revista de la CEPAL, abril 1998, Naciones Unidas, Santiago, Chile, p 33. Se calificaron como países de altas entradas de capital, no solo aquellos que recibieron entradas de capital superiores a 4 puntos del PIB, sino los que lograron al mismo

manera creciente de inversión en portafolio, mientras que la tasa de IED se ha mantenido constante, incluso desde periodos anteriores. Pero desde 1997 la IED ha disminuido en los mismos países notablemente, de hecho los problemas de liquidez que enfrentó la inversión en portafolio con la crisis financiera del sudeste asiático perjudicaron el desarrollo normal de las inversiones directas. En términos generales aunque los flujos de inversión extranjera aumentaron en los años noventa, también aumento su variabilidad y volatilidad.

El reto sería tratar de combinar las posiciones mencionadas anteriormente frente a la IED. Los Países Andinos no tienen mercados internos tan desarrollados y conectados con el exterior como Argentina y Brasil, ni tienen las condiciones macroeconómicas internas como las que ya han desarrollado los países del sudeste asiático después de 15 años de aplicación disciplinada de políticas de crecimiento a largo plazo; pero por otro lado el mercado regional conformado por la Comunidad Andina le ofrece a los 5 países la oportunidad de exportar e importar aprovechando la complementariedad existente. Fortalecer el regionalismo, impulsar la IED en diversos sectores de la economía, y aplicar políticas de incentivo al desarrollo de contenido local en la producción que involucra inversión extranjera, pueden ser tres aspectos complementarios de una política integral que le permita a los Países Andinos asumir los futuros compromisos en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

2. ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS.

Los servicios son una de las tres ramas fundamentales que abarca el Acuerdo del GATT/OMC junto con los bienes y la propiedad intelectual. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es el primer conjunto de normas multilaterales aplicables jurídicamente que abarca la totalidad de las formas del comercio internacional de servicios, como el movimiento del servicio a través de la frontera, el movimiento del consumidor hacia el país que lo suministra, la presencia comercial en la forma de persona jurídica y la presencia del proveedor como persona física. El AGCS se aplica dentro de cuatro esferas del comercio de servicios: las telecomunicaciones básicas, el transporte marítimo, el movimiento de personas físicas, y los servicios financieros. Para las cuatro se aplican los principios básicos del Acuerdo: nación más favorecida (excepto en el caso de las exenciones temporales inicialmente establecidas); trato nacional; transparencia; reglamentaciones estatales objetivas y razonables; pagos internacionales sin restricciones; compromisos negociados y consolidados; y liberalización progresiva. Sin embargo cada esfera tiene negociaciones diferenciadas y

tiempo variaciones positivas en la cuenta de capital y en la cuenta corriente del balance de pagos; es decir que invirtieron correctamente las ganancias del capital percibido.

específicas, de hecho en la misma Ronda Uruguay ya se había avanzado de manera separada en el campo de los servicios financieros.

Telecomunicaciones básicas.

Para las telecomunicaciones básicas los gobiernos no ofrecieron compromisos durante la Ronda Uruguay, debido principalmente a los complejos problemas que la privatización de los monopolios estatales planteaba para muchos países⁹. Hoy en día, los modernos servicios de telecomunicaciones de valor añadido¹⁰ y masificados, que se suministran básicamente con carácter privado, están incluidos en las listas anexas al AGCS. Desde que se establecieron las tecnología celular y de fibra óptica a finales de los años ochenta, el mercado de las telecomunicaciones ha triplicado su tamaño, alcanzando un valor en 1997 de medio billón de dólares anuales (un valor cercano al del monto total de la inversión extranjera global).

Las negociaciones sobre este tema terminaron en febrero de 1997 y tuvieron como resultado nuevos compromisos nacionales que empezaron a surtir efecto desde enero de 1998. Al concluir dichas negociaciones 69 países Miembros formularon compromisos multilaterales. Los gobiernos acordaron dejar de lado las diferencias nacionales en cuanto a la manera en que las telecomunicaciones básicas se podrían definir en el plano nacional y negociar sobre todo los servicios tanto públicos como privados que suponen la transmisión de extremo a extremo de la información facilitada por los clientes. También acordaron que tanto los servicios de telecomunicaciones básicas prestados mediante la infraestructura de la red, así como los suministrados por reventa (mediante circuitos privados arrendados), quedarían incluidos en el ámbito de los compromisos. Como resultado los compromisos de acceso a los mercados abarcarán no solo el suministro transfronterizo de las telecomunicaciones sino también los servicios prestados mediante el establecimiento de empresas extranjeras o de presencia comercial, incluida la posibilidad de ser propietario y explotar la infraestructura independiente de redes de telecomunicaciones. Los resultados de estas negociaciones se han hecho extensivos a todos los Miembros de la OMC con carácter no discriminatorio (principio n.m.f). Sin embargo 9 países presentaron listas de exenciones a dicho principio (Antigua, Argentina, Bangladesh, Brasil, EE.UU, India, Pakistán, Sri Lanka y Turquía).

⁹ Organización Mundial del Comercio, "Con el comercio hacia el futuro", (documento institucional de información y difusión), Ginebra, marzo de 1998.

¹⁰ Las telecomunicaciones con "valor añadido" son aquellas para las cuales los proveedores añaden valor a la información de los clientes mejorando su forma o contenido o mediante su almacenamiento y búsqueda. Por ejemplo: procesamiento de datos en línea, búsqueda y almacenamiento en bases de datos en línea, intercambio electrónico de datos, correo electrónico y vocal.

Los Países Andinos se comprometieron a liberalizar distintos campos de las telecomunicaciones básicas a partir de 1997. En general son compromisos semejantes a los de casi todos los 69 países Miembros que negociaron en febrero de aquel año, y están enfocados sobre todo a liberalizar completamente el servicio de telefonía vocal en los segmentos básicos: local, larga distancia e internacional

Venezuela se compromete a abrir el servicio de telefonía local basados en la utilización de instalaciones en todos los segmentos del mercado (local, larga distancia e internacional) a partir de noviembre del año 2000. Bolivia ofrece lo mismo, gradualmente y para el año 2001, pero reserva el suministro de telefonía vocal local a 16 proveedores exclusivos; el resto de los servicios están liberalizados y no tienen restricción respecto a la participación extranjera. Colombia ofrece libre competencia en los servicios de telefonía vocal locales basados en la utilización de instalaciones y en los servicios de transmisión de datos para uso público, así como en los servicios de telefonía vocal y otros servicios dirigidos a grupos cerrados de usuarios. Se comprometió a liberalizar los duopolios regionales de telefonía celular en septiembre de 1999. La participación extranjera no puede superar el 70% para todos los proveedores de servicios de telecomunicaciones; estos solo podrán competir en el servicio público de telefonía vocal de larga distancia e internacional mediante prueba de necesidad económica. Ecuador por su parte, hizo en febrero de 1997 se compromete de manera escueta a liberalizar la telefonía celular. En cuanto a Perú, se compromete a liberalizar para 1999 los servicios de telefonía vocal nacionales, de larga distancia e internacionales. Cuando la liberalización afecte recursos escasos como la adjudicación de frecuencias, esta se hará por concurso público.

Los países de la subregión andina, han asumido la necesidad de optimizar diversas actividades profesionales mediante la expansión de las telecomunicaciones básicas. La privatización de estos servicios ha sido el mejor camino para lograrlo. Ahora el reto es lograr la liberalización de este mercado para que los monopolios no retarden factores como mejores precios y mejor tecnología. El esquema de integración Andino necesita de sustanciales mejoras en la infraestructura de telecomunicaciones para rebajar las tarifas mutuas; esto combinado con una política de cielos abiertos con efectiva información intrarregional podría agilizar el movimiento físico de personas¹¹ y el transporte en general.

Transporte marítimo.

¹¹ El "movimiento de personas físicas" se refiere a la entrada y estancia temporal de personas con el fin de suministrar un servicio. No se refiere a las personas que busquen empleo o residencia permanente. Aunque ya existen los compromisos básicos, estos no han podido aún ser llevados más allá de las diferentes normas de inmigración; no se ha avanzado mucho en este aspecto.

Los compromisos que desde la Ronda Uruguay han estado incluidos en las listas de algunos países Miembros, abarcan las tres principales esferas de este sector: acceso a las instalaciones portuarias y utilización de las mismas; servicios auxiliares; y transporte transoceánico. Inicialmente se previó que las negociaciones sobre los servicios de transporte marítimo finalizarían en junio de 1996, pero los participantes no pudieron llegar a un acuerdo sobre un conjunto de compromisos, por ello quedaron suspendidas hasta la nueva ronda de negociaciones aplazadas del AGSC en el año 2000.

De los Países Andinos solo Colombia estuvo entre los 24 Miembros que presentaron ofertas condicionales en el curso de las conversaciones iniciadas por 42 países desde abril de 1994. Por ejemplo: cualquier inversionista extranjero que desee adquirir una flota con bandera colombiana solo podrá hacerlo máximo en un 40%. Así mismo, los servicios portuarios auxiliares solo podrán ser prestados por capital (barcos, maquinaria y empleados) mínimo en un 60% colombiano. La utilización y el alquiler de las instalaciones portuarias por parte de extranjeros debe estar mediada por un agente marítimo que actúe como representante.

Servicios financieros.

Las negociaciones sobre servicios financieros concluyeron el 12 de diciembre de 1997. Los resultados comprenden 56 listas de compromisos contraídos por 70 países Miembros, así como 16 listas de exenciones (presentadas por 16 Miembros) del trato n.m.f con arreglo al artículo II del AGSC.

Como ya se mencionó en el segundo capítulo, la inversión extranjera en portafolio ha sido el sector de mayor crecimiento en la economía mundial durante la última década. La competencia internacional en los mercados bancarios, bursátiles y de seguros se extendió gracias a una liberalización progresiva que empezó en la década de los ochenta en los países más ricos: principalmente EE.UU, Japón y Alemania, y luego, sin mucho control, se fortaleció en los países con mayor tasa de crecimiento en el mundo en la última década: Tailandia, Malasia, Indonesia, Hong Kong, Singapur y Corea. Con la eliminación de límites en las tasas de interés, la flexibilización de los campos de acción de los intermediarios financieros y la creación de nuevos procesos de gestión de liquidez, se logró mayor financiamiento directo y más liquidez a corto plazo para individuos, empresas y Estados.

Si bien la OMC, en algunos estudios sobre el tema, insiste en que la liberalización de los servicios financieros puede producir importantes efectos sobre los ingresos y el crecimiento, como de hecho ha sucedido en los países asiáticos mencionados y aún en otros como Brasil, México, Argentina, Ghana, Hungría, Pakistán¹², es

¹² Secretaría de la OMC, "La liberalización de los servicios financieros ayuda a las economías sin comprometer su derecho a reglamentar" septiembre de 1997.

evidente que con el "crack" financiero asiático de junio de 1997 se está observando con más cautela el desarrollo de este sector. Ha quedado claro que con un auge de inversión en portafolio sin control, se va generando una disyuntiva entre la economía real y las fuentes de financiamiento a muy corto plazo con fuertes componentes especulativos.

El objetivo de las negociaciones dirigidas por el Comité de Servicios Financieros ha sido tanto un mayor grado de competencia en el sector para incrementar las oportunidades de las empresas que prestan servicios financieros en otros países promoviendo mayor eficiencia, como proveer a los países en desarrollo de la infraestructura financiera necesaria para su desarrollo económico. Pero advierte que esto no es posible sin una intervención estatal para establecer medidas cautelares de salvaguardia que impidan excesivas fluctuaciones en las tasas de cambio, tasas de interés anormales, o el traspaso inmediato de los capitales a otras monedas y países sin dejar ganancias locales.

Los compromisos, en términos generales, comprenden: el aumento del número de licencias para el establecimiento de instituciones extranjera; niveles garantizados de participación extranjera en el capital de empresas filiales o subsidiarias de bancos, compañías de seguros y otras entidades financieras; la supresión o liberalización de los requisitos de nacionalidad o residencia de los miembros de los consejos de administración de las instituciones financieras; y la participación de instituciones de propiedad extranjera en servicios de administración de activos y otros servicios financieros, como los de pago y compensación.

Los Países Andinos han suscrito compromisos en 5 campos: seguros de vida sobre trayectos internacionales; reaseguros y retrocesión; corredores y agentes de seguros; y servicios bancarios en general. Las limitaciones al acceso al mercado y las exenciones al trato nacional, son básicamente las mismas para estos países. En cuanto al acceso al mercado, los países insisten en una aprobación inicial de parte del gobierno y su organismo de supervisión para la prestación de servicios financieros, incluso en Venezuela esta es debe ser ejercida por el mismo poder ejecutivo (Ejecutivo Nacional). Las compañías prestadoras de servicios financieros no puede ejercer a nivel nacional sino como subsidiarias de compañías nacionales o sociedades anónimas constituidas con personas jurídicas nacionales; esto implica que deben regirse a las normas nacionales de auditoría y supervisión. En la excepciones al trato nacional, se otorga preferencia a los nacionales cuando se trata de privatizaciones de las empresas públicas prestadoras de servicios financieros.

3. MEDIO AMBIENTE Y COMERCIO.

El medio ambiente en el marco multilateral.

El vínculo que existe entre comercio y medio ambiente, que se caracteriza tanto por las prácticas comerciales que afectan el medio ambiente como por las políticas medio ambientales que restringen el comercio, se ha discutido en el ámbito multilateral desde los años setenta. La primera conferencia mundial llevada a cabo exclusivamente para discutir el problema de las repercusiones del crecimiento económico sobre el desarrollo social y el medio ambiente fue la Conferencia de Estocolmo sobre el Medio Humano de 1972.

Gracias a algunas conclusiones preliminares de esta Conferencia, y a posteriores estudios en la década del setenta (realizados por el Banco Mundial, el Massachussets Institute of Technology y diversos gobiernos como el Alemán, el Sueco y el Holandés), se pudo establecer que el impacto negativo del crecimiento económico sobre el medio ambiente es cada vez mayor. Contaminación industrial y polución ambiental en el medio ambiente urbano, deforestación, erosión y quema de suelos en el medio ambiente rural, contaminación submarina, y destrucción y extinción creciente de flora y fauna silvestre, son algunos de los principales efectos de la creciente explotación del hombre tanto de los recursos naturales como de la producción industrial sin tener en cuenta el entorno. No obstante estas evidencias, estaba planteaba la otra cara del debate, que fue puesta sobre la mesa desde la fase preparatoria de la Conferencia de Estocolmo, cuando se le pidió a la Secretaría General del GATT realizar un aporte: el reclamo sobre las consecuencias de las políticas de protección ambiental sobre el comercio internacional. Esta posición antagónica reflejaba la preocupación, muy vigente en la institución durante esos años, de que tales políticas pudieran convertirse en obstáculos para los objetivos del sistema de comercio liberalizado constituyendo nuevas formas de proteccionismo.

Si bien durante las Rondas de negociación en el marco del GATT el debate persistió, en la OMC se ha buscado un análisis del tema medio ambiental más equilibrado, tratando de superar el dualismo entre crecimiento económico y efectos negativos ambientales. El problema fundamental es que persiste la dificultad para darle un marco legal al tema; esto reside en que el medio ambiente esta involucrado en todos los aspectos económicos, y esto genera confusión cuando se quieren distinguir aspectos como la producción y lo que involucra solo comercio.

En la Reunión Ministerial de 1982 de las Partes Contratantes del GATT se decidió empezar a examinar cuales eran las medidas necesarias para someter a control la exportación de productos cuya venta está prohibida en el país de origen sobre la base del daño que pueden infligir a la vida, salud, animales, vegetales y medio ambiente. El resultado fue la creación en 1989 del Grupo Especial de Trabajo

para el control de dichas exportaciones. La primera diferencia que tuvo que resolver este grupo no solo fue la primera diferencia que involucrara el tema medio ambiental resuelta dentro del marco legal del GATT, sino que se ha convertido en un caso clásico para entender lo complejo de la conciliación de conceptos en un marco multilateral legal que abarca una gama de temas nunca antes vista¹³.

Antes de conformar grupos para estudiar y dirimir diferencias en el tema ambiental, en el GATT existía el Grupo de las Medidas Ambientales y Comercio Internacional (MACI), cuya razón de ser era más bien tutelar por los intereses de la liberalización comercial observando permanentemente políticas de protección ambiental como el ecoetiquetado y las disposiciones comerciales contenidas en los Acuerdos Multilaterales sobre el Medio Ambiente (AMUMA) como la Convención de Basilea sobre el transporte transfronterizo de desechos tóxicos, así como la transparencia en las políticas ambientales nacionales. Antes de la entrada en vigencia del Acuerdo GATT/OMC, en abril de 1994 se adoptó una Decisión Ministerial sobre el Comercio y el Medio Ambiente en la que se establecía un Comité de Comercio y Medio Ambiente. El CCMA es el relevo del MACI, pero dándole un nuevo enfoque a su función: observar la relación entre políticas ambientales y comerciales pero de manera complementaria, teniendo en cuenta la multiplicidad de intereses nacionales, y promoviendo el desarrollo sostenible. El Comité se ha reunido tres veces anualmente desde 1995 y sus estudios, observaciones y propuestas han sido un importante tema de discusión en las Reuniones Ministeriales, desde la reunión de 1996 en Singapur.

De esta manera el tema medio ambiental dentro del marco multilateral comercial superó el debate que lo había caracterizado anteriormente, ya que en la última década pasó a ser un asunto tanto de interés global como un problema político interno real por las diversos países Miembros. Mientras que los gobiernos y empresas privadas transnacionales de los países desarrollados están sometidos a presiones crecientes de los grupos medioambientalistas para superar las "incompatibilidades" entre políticas comerciales y ambientales, los países en desarrollo temen por que las preocupaciones ambientales se aborden a expensas del comercio internacional; muchos de estos países Miembros han expresado sus dilemas y temores en cuanto a la imposición de condicionalidades "verdes" vinculadas a las oportunidades de acceso a los mercados, también se han mostrado preocupados por la incertidumbre sobre su propio desarrollo sostenible.

¹³ En 1991 se presentó una diferencia entre México y Estados Unidos sobre el bloqueo económico impuesto por Estados Unidos a la importación desde México de atún capturado con redes provocando la muerte incidental de delfines. El Grupo Especial dictaminó a favor de México sobre la base de distintos argumentos. Uno de ellos esgrimía el hecho de que el bloqueo de los EE.UU se proponía regular no la venta y el comercio de un producto sino su proceso de producción. En el marco del GATT los EE.UU estaban obligados a dar al atún mexicano un trato n.m.f sin consideración por el modo de captura (no menos favorable al trato acordado para el atún estadounidense).

Parámetros temáticos en la OMC.

Dentro de este contexto, en los debates sobre comercio y medio ambiente la OMC ha impuesto ciertos parámetros, entre los que destacan los siguientes¹⁴:

- La OMC no es un organismo de protección ambiental, y su competencia en materia de coordinación en este ámbito se limita a las políticas comerciales y a aquellos aspectos de las políticas ambientales relacionados con el comercio que puedan tener repercusiones significativas en el comercio.
- Los Acuerdos GATT/OMC proporcionan ya un marco significativo para las políticas nacionales de protección del medio ambiente, siempre que no sean discriminatorias (trato nacional y n.m.f)
- Las oportunidades seguras de acceso a los mercados son esenciales para ayudar a que los países en desarrollo avancen hacia un desarrollo sostenible.
- Hace falta incrementar la coordinación nacional y la cooperación multilateral para abordar adecuadamente los problemas ambientales relacionados con el comercio.

Las preocupaciones ambientales se abordan en varios de los Acuerdos del GATT/OMC (Acuerdo sobre Agricultura, Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio), así como en los artículos I y III sobre el principio de no discriminación y en algunas secciones del artículo XX sobre excepciones generales. Sobre estos tres artículos se han basado los recursos legales impuestos por los países Miembros que defienden sus medidas para proteger el medio ambiente en las diversas diferencias que han sido solucionadas por el Grupo Especial para este tema. Precisamente en lo relativo a la solución de diferencias, el CCMA llegó al acuerdo de que una mejor coordinación de políticas a nivel nacional entre los responsables del comercio y los del medio ambiente puede contribuir a que no surjan diferencias en la OMC respecto de la utilización de medidas comerciales contenidas en los AMUMA; esto significa que en términos legales el conflicto se presenta entre las disposiciones legales de un AMUMA preexistente y las nuevas normas generales de la OMC¹⁵. Sin embargo existe la opinión ampliamente extendida de que las medidas adoptadas en virtud de un acuerdo ambiental es poco probable que se conviertan en un problema en la OMC si los países interesados han firmado dicho acuerdo. Al CCMA le preocupa más lo que ocurre cuando un país invoca un acuerdo para adoptar medidas contra otro que no haya firmado dicho acuerdo.

¹⁴ "Comercio y medio ambiente" documento de la Secretaría General de la OMC, enero de 1998.

¹⁵ "Comercio y medio ambiente" Ibid

Pero los verdaderos aspectos controvertidos en la labor de la CCMA y en la solución de diferencias han sido temas específicos como las subvenciones, el ecoetiquetado y las patentes biotecnológicas¹⁶. Estos temas son los que representan mayores retos en la relación comercio internacional - medio ambiente con miras al futuro.

Las subvenciones tienen la capacidad de contribuir a la protección del medio ambiente ya sea positiva o negativamente. Contribuyen positivamente cuando aprovechan las externalidades ambientales positivas, en cambio, contribuyen negativamente si provocan tensión ambiental, fomentando, por ejemplo, la utilización excesiva de ciertos recursos naturales. En los ámbitos de la agricultura y la energía, predomina la opinión de que las subvenciones son factores que distorsionan el comercio y, en algunos casos, provocan la degradación ambiental. Los ambientalistas han sugerido que las normas multilaterales de comercio deberían tener mayor flexibilidad con respecto a las subvenciones destinadas a fomentar actividades o tecnologías con efectos beneficiosos para el medio ambiente. En el marco del Acuerdo sobre la Agricultura, las subvenciones ambientales pueden quedar exentas de la reducción de la ayuda interna cuando se cumplan ciertas condiciones, las medidas nacionales de apoyo con repercusiones mínimas en el comercio conocidas como políticas de "Compartimento verde" quedan excluidas de los compromisos de reducción que figuran en el Anexo 2 del Acuerdo. También en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones, algunas pueden quedar exentas de derechos compensatorios y del escrutinio de los Grupos Especiales encargados de examinar diferencias, siempre que se cumplan también ciertas condiciones¹⁷.

En el CCMA se han estudiado, sobre todo, las subvenciones a la energía. La atención se ha centrado en las normas revisadas para las subvenciones a la exportación, según las cuales los impuestos sobre la energía consumida para producir artículos de exportación pueden ser reembolsados sin que esto se considere una subvención a la exportación. La exención se aplica a los insumos físicamente incorporados y a la energía, los combustibles y el petróleo que se

¹⁶ En este capítulo se resumen las preocupaciones discutidas hasta ahora en cuanto a subvenciones y ecoetiquetado; el tema de las patentes biotecnológicas será tratado más específicamente en el capítulo sobre Biotecnología y comercio.

¹⁷ Estas son las llamadas "Subvenciones no recurribles", que junto a las Subvenciones prohibidas y a las Subvenciones recurribles, componen las tres categorías de subvenciones que establece el Acuerdo. Las no recurribles, pueden ser subvenciones específicas o no, para actividades de investigación industrial, de desarrollo precompetitivas, asistencia a regiones desfavorecidas o ciertos tipos de asistencia para adaptar instalaciones existentes a nuevas leyes o reglamentos sobre el medio ambiente. Las prohibidas son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de importados. Las recurribles son aquellas que por estudio y demostración del país reclamante resultan desfavorables para sus intereses; tres tipos de prejuicios pueden causar: un daño a una rama de producción del país importador; perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando ambos compiten en terceros mercados; y perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país.

utilizan en el proceso de producción y los catalizadores que se consumen al ser utilizados para obtener el producto exportado. Respecto a este punto se ha planteado un debate, ya que varios Miembros han argumentado que esta disposición fomenta una mayor utilización de tecnologías intensivas en energía para la producción de artículos destinados a la exportación. También se ha expresado la preocupación de que dichas disposiciones pudieran ser mal utilizadas y llevar al socavamiento de los compromisos de acceso a los mercados. Además, se pone en entredicho su coherencia con el principio sostenido por la OCDE de que quien contamina debe pagar. En ese mismo sentido se ha discutido sobre los impuestos y las cargas con fines ambientales; allí el problema reside entre "productos" y "procesos", es decir que los impuestos y cargas sobre los primeros pueden ser ajustados en la frontera y ser más legítimos, pero los segundos no¹⁸. Debido a estas dualidades, las normas de la OMC han producido preocupación sobre las repercusiones para la competitividad de los impuestos y cargas con fines ambientales que se aplican a los productores nacionales y repercuten en los procesos.

El ecoetiquetado presenta un problema en el mismo sentido. El debate ha sido controvertido especialmente por la presión de los grupos ambientalistas que insisten en el derecho ciudadano de conocer las manipulaciones genéticas, los procesos de producción, y todo el ciclo de vida del producto incluyendo sus implicaciones ambientales (efectos ambientales de los productos desde las primeras fases de su proceso de producción hasta su eliminación final). Aunque el CCMA reconoció que unos programas de ecoetiquetado bien diseñados pueden ser instrumentos eficaces de política ambiental susceptibles de utilizarse para fomentar la conciencia ambiental entre los consumidores, en la OMC se observa con preocupación la expansión de estas prácticas por ser violatorias de las condiciones básicas de libre competencia. El problema radica en que cuando los sellos ecológicos logran influir en la elección del consumidor y resultan necesarios para mantener la cuota de mercado, hace falta alterar los procesos de producción para conseguir los sellos.

Recientemente no se han emitido Comunicaciones de los Miembros que involucren preocupaciones respecto al tema medioambiental. La única es de abril de 1999, de Noruega, y prevé que el principio del trato diferenciado y más favorable a los países Miembros en desarrollo sea tratado de manera separada en la Declaración Ministerial de Seattle con el objetivo de discutir de manera específica las preocupaciones medioambientales de los Miembros en desarrollo y menos desarrollados, tratando de superar la posibilidad de condicionamientos al acceso a los mercados. La adopción de esta medida y el abierto interés de la OMC de tener en cuenta el desarrollo sostenible, es una oportunidad para que los Países Andinos expongan sus preocupaciones sobre el tema.

¹⁸ Por ejemplo, un impuesto nacional sobre el combustible puede aplicarse de manera totalmente legítima a un combustible importado, pero un impuesto sobre la energía consumida en la producción de una tonelada de acero no puede aplicarse al acero importado.

4. BIOTECNOLOGÍA Y COMERCIO.

El auge de la biotecnología.

El descubrimiento del ADN, en los años cincuenta, permitió no solo el nacimiento de la ingeniería genética, sino también de la biotecnología, al aplicar los conocimientos en la creación e hibridación de nuevas especies microorgánicas y vegetales, a la industria. Este uso productivo y comercial de la genética, se generalizó ante todo en el campo de la agricultura, desde los años setenta. La llamada revolución verde, abrió paso a innumerables posibilidades de fitomejoración de especies vegetales, que de esta manera pasaron a ser más resistentes, nutritivas, productivas y duraderas. Hoy en día, es ampliamente reconocida la capacidad de utilizar organismos vivos recombinados genéticamente en la producción industrial no solo de alimentos, sino también de productos químicos, farmacéuticos, e incluso en el campo de la genética humana.

Al involucrar innovación (no obvia y previamente inexistente) y utilidad industrial, la biotecnología, ha pasado a formar parte del marco legal de las patentes, que protege la innovación y su divulgación mediante la figura de la "protección intelectual". Mediante la patente, el conjunto de la sociedad otorga privilegios de explotación del nuevo ingenio a su inventor durante un tiempo; en contraprestación, el inventor tiene luego la obligación de poner su invento al servicio de la sociedad, concediendo licencia de uso a quien lo solicite.

Desde que en 1961 se estableció en París el primer convenio internacional específico para la protección de las nuevas variedades vegetales y semillas híbridas, (Union para la Protección de Obtentores de Variedades Vegetales UPOV), el mercado de la biotecnología se ha desarrollado de tal manera que para el año pasado, 1998, se estimó que un 45% de la economía mundial agrícola y de la salud dependía directa o indirectamente de productos desarrollados mediante algún proceso biotecnológico. Algunos cálculos desde 1995 permitieron llegar a dicha conclusión: la industria de semillas transgénicas llegó a mover en 1998 unos 15 000 millones de dólares anuales; el mercado global de agroquímicos en 1995 ascendía a 29 000 millones de dólares; el de productos farmacéuticos alcanzó en 1997 a 197 000 millones de dólares¹⁹.

Pese a este boom, la biotecnología ha generado una problemática en términos de equidad en su distribución y utilización a nivel global. Por ejemplo, el 84% del gasto global en biotecnología y el 95% de las patentes biotecnológicas existentes

¹⁹ <http://www.nodo50/labarored/alcaravan/patentes.htm> (fuentes: publicaciones especializadas "Biodiversidad" y "Agrow", y The Wall Street Journal, 1995-1998)

pertenecen a 10 países industrializados: EE.UU, Japón, Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia, Canadá, Holanda, Suecia y Suiza. Dentro de estos, solo 14 multinacionales e institutos de investigación poseen más de 2 patentes²⁰. Así mismo, el 81% del mercado mundial de los agroquímicos lo dominan 10 empresas multinacionales de algunos de los países mencionados. Otras diez, incluidas varias de las anteriores, dominan el 37% del mercado de las semillas. Lo mismo sucede con el 47% del mercado mundial de productos farmacéuticos²¹.

Esto significa que aunque muchos sectores empresariales y científicos sostengan que la biotecnología es la gran solución a los problemas económicos, ambientales y biológicos del futuro tanto para los países desarrollados como para los que están en desarrollo, por ahora no es más que un gigantesco negocio para un monopolio exclusivo de poseedores del conocimiento transgenético. El reto es evitar la expansión de esta concentración de excedente, y lograr que los países en desarrollo puedan establecer sistemas legales y mecanismos que les permitan lucrarse y desarrollarse a partir de la biotecnología.

El problema radica en que la biodiversidad, es decir los animales, las plantas, los vegetales y los microorganismos que son utilizados en la alimentación y la salud de la humanidad y en el equilibrio del medio ambiente, provienen en un 90% de los llamados países en desarrollados y menos desarrollados, sin embargo existe una enorme disparidad en las capacidades biotecnológicas, apenas desarrolladas por estos países. Es decir que la variedad de la vida sobre la tierra está siendo privatizada a través de la propiedad intelectual, como innovación manejada exclusivamente de manera científica por quienes poseen el conocimiento tecnológico y usada con fines netamente lucrativos. Esto no sería un problema si la biodiversidad fuera entendida como un bien de uso restringido y privativo, pero ha sido considerada patrimonio común de los pueblos y el libre acceso e intercambio de esta se promulgó como una premisa necesaria para su conservación y buen uso en el Convenio sobre Diversidad Biológica de 1992.

²⁰ Estos son: Pioneer Hi-Breed (21), Novartis (17 patentes), Zeneca (13), Du Pont (7), Monsanto (7), Japan Tob (5), Deklab (4), Plant Genetic Systems (4), American Cyanamid (3), Rhone Poulenc (3), Dow Elanco (3), Max Planck Institut (3), Genetic Research (3), Gene Shears (3). Datos de 1997. Ibid.

²¹ La lista en 1996 era, en orden de monto total de ventas en el mundo:

Agroquímicos: Novartis (Suiza), Monsanto (EE.UU), Zeneca (Gran Bretaña), Bayer (Alemania), AgroEvo (Alemania), Rhone Poulenc (Francia), Du Pont (EE.UU), Dow Elanco (EE.UU), American Cyanamid (EE.UU), BASF (Alemania).

Semillas transgénicas: Pioneer Hi-Breed (EE.UU), Novartis (Suiza), Limagrain (Francia), Séminis (México), Zeneca Van der Have (GB- Holanda), Plant Genetics de Monsanto(EE.UU), KWS (Alemania), Sakata (Japón), Cargill (EE.UU)

Productos farmacéuticos: Glaxo (GB), Merck (EE.UU), Novartis (Suiza), Hoechst (Alemania), Roche (Suiza), Bristol Myers Squibb(EE.UU), Smith Kline Beecham (GB), Johnson & Johnson (EE.UU), Upjohn (Suecia).

Las patentes biotecnológicas.

En el ámbito multilateral se ha incorporado el tema de la propiedad intelectual, con miras a desarrollar un marco legal para las patentes que sea justo para todos los países Miembros. En el GATT/OMC quedó estipulado un capítulo sobre propiedad intelectual llamado el Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) que abarca 7 esferas: derechos de autor; marcas de fábrica y de servicios; indicaciones geográficas; dibujos y modelos industriales; patentes; esquemas de trazado de circuitos integrados; e información no divulgada. Lo que busca el Acuerdo es básicamente dar protección a las innovaciones con utilidad industrial, pero unificando normas en todos los países Miembros, de tal manera que existan los mismos parámetros en todas partes para la exclusividad en la comercialización de dichas innovaciones.

En el proceso de negociación de este acuerdo que empezó en 1997, diversos intereses particulares e intensas discusiones han surgido respecto al tema de la biotecnología. Por un lado se han evidenciado los poderosos intereses de las multinacionales europeas en torno a este tema. De igual manera los países en desarrollo y los menos desarrollados dentro de la OMC han buscado la manera de lograr una mayor equidad en la propiedad intelectual, la producción y el comercio de la biotecnología. El contenido de todas estas discusiones deberá ser revisado y negociado para lograr, en el 2000 en los países desarrollados y en el 2005 en los países subdesarrollados, la implementación definitiva del ADPIC.

El texto del ADPIC de 1994, en su Artículo 27.2, prevé que los Miembros podrían excluir de la patentabilidad las invenciones cuya explotación comercial en su territorio deba impedirse necesariamente para proteger el orden público o la moralidad, inclusive para proteger la salud o la vida de las personas, los animales, los vegetales, o para evitar daños graves en el medio ambiente. Así mismo, en sus Artículos 27.3, a y 27.3, b, establece que se podrá excluir de patentabilidad:

- los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos para el tratamiento de personas o animales (Art 27.3,a).
- las plantas y los animales y los procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales. No obstante exige la protección de todas las obtenciones vegetales mediante patentes, mediante un sistema eficaz sui generis o mediante una combinación de aquellas y este (Art 27.3,b).

Estos son los escasos puntos que involucran el tema de patentes sobre organismos vivos dentro del ADPIC. En ningún momento se especifica si el fundamento de la novedad o innovación, que es uno de los tres criterios básicos de una creación patentable, es directamente aplicable, o bajo qué parámetros lo es, a la recombinación genética. Esto significa que el hecho de cruzar genes de

organismos existentes puede no implicar necesariamente innovar; incluso, puede estar en tela de juicio la verdadera utilidad industrial del nuevo organismo. Por ejemplo, si se tiene la patente de determinado gen, se puede introducir ese gen en una variedad vegetal sin ninguna utilidad práctica, y proclamar que el nuevo producto de la fusión es tan propio como la patente anterior²².

Se ha debatido ampliamente sobre sí el sistema de patentes es efectivamente el más adecuado para las invenciones biotecnológicas, sobre todo sin efectuar periodos de prueba considerables para establecer realmente los aportes positivos, desde una perspectiva integral, de estas invenciones. En el caso de la Unión Europea, que discutió entre 1995 y 1998 su nueva Directiva Europea de Patentes que reemplaza la anterior Convención, este problema fue resuelto fácilmente por una enmienda que estipula que la Comisión Europea presentará a los dos años de entrada en vigor de la Directiva, un informe sobre si los libres intercambios científicos pueden verse obstaculizados por el hecho de que dejen de adjudicarse patentes por temor a que la invención pueda no tratarse de una novedad.

Para presionar en el debate sobre la validez de la propiedad intelectual a nivel biotecnológico, organizaciones no gubernamentales internacionales especializadas como The Gaia Foundation y Genetic Resources Action International, insisten en que acuerdos como el ya mencionado UPOV de 1961 (revisado en 1972, 1978 y 1991), lo que incentivan es una estandarización y una uniformación de las variedades vegetales existentes en determinado país y no una innovación real. Esto significa que a medida que el mercado de semillas, agroquímicos y pesticidas, lo monopolizan una restringida lista de multinacionales, se van privilegiando en la producción unas pocas especies vegetales que se hacen más resistentes y adaptables a los mismos cambios genéticos; el resultado es la eliminación de variedades tradicionales y/o débiles en favor de unas pocas. En términos de propiedad intelectual, el resultado final no sería propiamente innovar en favor de la sociedad, sino utilizar una o varias patentes al antojo eliminando especies y privilegiando unas pocas con un objetivo esencialmente comercial²³.

²² Genetic Resources Action International y The Gaia Foundation, "Ten reasons not to join UPOV" en *Global trade and biodiversity conflict*, # 2, mayo 1998, Londres.

²³ Actualmente rigen las disposiciones del UPOV estipuladas en el texto de 1991 (el Acuerdo tiene 37 Miembros de los 5 continentes; 12 latinoamericanos (4 países andinos): Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Mexico, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Trinidad & Tobago y Venezuela). Este último texto ha fortalecido a los productores de variedades vegetales recombinadas genéticamente gracias a cuatro disposiciones:

- Si los granjeros siembran su cosecha con una Variedad Vegetal Protegida (por la UPOV), deben pagar su cuota de derechos de autor (royalties), de lo contrario el productor de la VVP puede quedarse con la producción bruta de la cosecha e incluso con los productos derivados que tengan un valor agregado como alimentos procesados.
- Cualquiera que use una Variedad Vegetal Protegida y aspire a crear nueva variedad para patentar, debe realizar cambios radicales a su genotipo para que pueda ser establecida como

Cooperación y diferencias.

Aunque mediante el Acuerdo entre la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y la OMC, se estipula el refuerzo de la asistencia técnico-jurídica y la cooperación técnica para los países en desarrollo en el tema de la propiedad intelectual, aún no se aborda con claridad el tema de la biotecnología. Países Miembros como China, Polonia, Bulgaria, Indonesia, Tailandia, Brunei, Turquía, Belarus, Macao, Vietnam, Chile, Brasil, México, entre otros, han desarrollado desde 1994 con la Unión Europea "proyectos de formación y sensibilización hacia las cuestiones fundamentales de la propiedad intelectual, así como mecanismos para hacer respetar los derechos de propiedad intelectual nacionales"²⁴.

La formación en este tipo de programas está dirigida a las instituciones estatales encargadas del control de la propiedad intelectual y a diversos grupos de interés económicos, empresariales, así como abogados y publicistas. Las etapas preliminares de varios de estos programas han arrojado resultados positivos en cuanto a que las legislaciones nacionales se han acoplado a las normas del ADPIC en la mayoría de los items que involucra la propiedad intelectual, sin embargo el problema de la biotecnología aún permanece sin consensos claros. De hecho en ninguno de estos programas se ha llevado a cabo una capacitación específica sobre los derechos de propiedad intelectual sobre la biodiversidad, aunque sí se ha divulgado el tema.

En 1998, India y Sudáfrica comenzaron a tener conflictos entre las normas del ADPIC y sus políticas nacionales para defender su biodiversidad y explotarla de manera autónoma. En Sudáfrica se estudia una Ley para el campo de la salud, que por decreto nacional permitiría profundizar en el estudio de soluciones farmacéuticas para las enfermedades infecciosas virales (incluido el SIDA) utilizando sólo la riqueza biológica y genética nacional, evitando la cesión de los derechos de propiedad intelectual a las multinacionales que producen los medicamentos básicos catalizadores para enfermedades aún sin cura. El gobierno del Presidente Botha y su Ministerio de Salud, ponentes del proyecto, alegan en contra de los altos precios de dichos medicamentos y de las prácticas monopólicas de las multinacionales, además aseveran que Sudáfrica ya ha

tal, de lo contrario el cambio será considerado como una derivación de la anterior y por lo tanto pertenecerá al dueño de la patente original.

- Los granjeros no pueden guardar las VVP y luego tener un uso libre de estas en su propia cosecha. (Esta prohibición varía de país en país).
- Las variedades que resulten de las VVP y que sean desarrolladas por los propios productores, sí pueden ser patentadas.

²⁴ Ver "Actividades de cooperación técnica europea en el marco del Acuerdo OMPI - OMC", www.wto.org.

desarrollado tecnología nacional y posee en diversas plantas, la variedad genética que le permite recombinar con éxito.

India por su parte fue llamado como Miembro de la OMC a la celebración de consultas dentro del proceso de resolución de diferencias por parte de la Unión Europea, por la inexistencia de normas para la protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos utilizados en la agricultura o de sistemas formales que permitan solicitar patentes para esos productos y que prevean la concesión de derechos exclusivos de comercialización de los mismos. India dejó en claro que, como lo prevé el ADPIC, dispone de 10 años contando desde 1995 para establecer dichas protecciones, y aunque en el caso de los productos mencionados para la agricultura, el país debe aceptar la presentación de solicitudes de patentes desde el principio del periodo de transición, no es necesario otorgar la patente hasta el final del periodo. Lo que pretende la India, según algunos análisis, es no comprometerse en dicho periodo antes de desarrollar tanto políticas nacionales para desarrollar la tecnología adecuada que le permita explotar su biodiversidad, como una legislación que le dé mecanismos suficientes para enfrentar la liberalización de la propiedad intelectual.

El ejemplo de países como la India y China son ilustrativos de la problemática general que implica la biotecnología. Las características demográficas le han impuesto a los pobladores de estos países la necesidad de desarrollar tradiciones curativas, alimenticias y religiosas que involucran una utilización inventiva muy intensa de su biodiversidad. En estos países es físicamente imposible sistematizar y liberalizar completamente la propiedad intelectual, y también es peligroso cualquier tipo de desequilibrio entre el hombre y el medio ambiente. Las soluciones que genera la recombinación genética son polémicas por que precisamente involucran un dilema entre cultura y liberalización, así como un dilema ético respecto a la evolución biológica, sin embargo representan posibilidades claras para la seguridad alimentaria mundial.

Ninguno de los Países Andinos a establecido hasta ahora algún tipo de programa de cooperación específico sobre propiedad intelectual, aunque existen convenios internacionales de intercambio de información respecto a las legislaciones nacionales y los tratados internacionales sobre propiedad intelectual. El hecho de que Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia confirmasen en los últimos 5 años su adhesión a la UPOV, significa que han de plegarse a sus disposiciones en exceso provechosas para las multinacionales y los diversos centros de investigación de los países desarrollados que dominan la propiedad intelectual sobre dichas obtenciones. Aunque los agroquímicos y semillas transgénicos, en estos países, tiene aún una reducida presencia en el mercado agropecuario, es necesario empezar a difundir este tema y sus implicaciones tanto positivas como negativas.

5. ACUERDO SOBRE TEXTILES Y EL VESTIDO.

Hasta la conclusión de la Ronda Uruguay, los contingentes de productos textiles se negociaban bilateralmente y se regían por las normas del Acuerdo Multifibras (AMF) de 1974. Este Acuerdo preveía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, desorganización del mercado; constituyéndose en una importante desviación de las normas básicas del GATT y, en particular, del principio de no discriminación. El 1 de enero de 1995 fue reemplazado por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC, que establece un proceso de transición para la supresión definitiva de los contingentes.

Este nuevo Acuerdo es un instrumento transitorio, como otros, dentro del marco multilateral de negociación de la OMC, y se basa en los siguientes pilares fundamentales:

- Los productos que abarcan principalmente los hilados, los tejidos, los artículos textiles confeccionados y las prendas de vestir.
- Un programa de integración progresiva de las anteriores mercancías en las normas del Acuerdo GATT/OMC de 1994.
- Un proceso de liberalización para incrementar progresivamente los contingentes pactados en el marco del AMF hasta que se supriman, aumentando en cada etapa los coeficientes de crecimiento anuales.
- Un mecanismo de salvaguardia de transición aplicable, durante el periodo de transición, en los casos de perjuicio grave o amenaza de perjuicio grave a la rama de producción nacional.
- El establecimiento de un Organismo de Supervisión de los Textiles (OST) encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo y de garantizar el estricto cumplimiento de las normas.
- Otras disposiciones, como las normas sobre la elusión, la administración de las restricciones, el trato de las restricciones aplicadas fuera del AMF y los demás compromisos contraídos de conformidad con los Acuerdos y procedimientos de la OMC.

El artículo 2 de este Acuerdo prevé el cronograma al cuál deberán ser sometidos los productos abarcentes ya mencionados, para que sean cabalmente integrados en las normas del GATT/OMC de 1994. El periodo dura hasta el año 2005, y comprende una primera etapa de 3 años entre el primero de enero de 1995 y el primero de enero de 1998, donde se integraría no menos de un 16% del total de

las importaciones realizadas en 1990 por el país Miembro de los productos que éste decida²⁵. Luego una segunda etapa hasta el primero de enero del 2002 donde se integre no menos de un 17%; y finalmente la última etapa hasta el primer día del año 2005, en la cuál la reducción no pueda ser menor al 18%. En aquel momento los países Miembros deberán estar en la capacidad de integrar directa y definitivamente el 49% restante de las importaciones del año base establecido, y el Acuerdo expirará.

Simultáneamente al proceso de integración, existe un programa de liberalización de las restricciones existentes, cuyo objeto es ampliar los contingentes bilaterales heredados del antiguo AMF. El mecanismo establecido es aumentar progresivamente los coeficientes de crecimiento de dichos contingentes: la primera etapa (1995-1998) un 16%, la segunda etapa (1998-2002) un 25%, y la tercera etapa (2002-2005) un 27%. Los contingentes se eliminarán cuando los productos de que se trate se integren en el GATT en alguna de las etapas o al final del periodo de transición, el primero de enero del 2005. En contraprestación, al igual que en otros Acuerdos, existen restricciones cuantitativas permitidas en virtud de las normas del GATT, para proteger a los países Miembros de los aumentos importantes de las importaciones que puedan causar perjuicio durante el periodo de transición.

En este Acuerdo los mecanismos de Salvaguardia no son tan específicos como en el Acuerdo sobre Agricultura, simplemente se establecen los criterios y procedimientos básicos para que cada Miembro importador entable consultas con su contraparte en cuestión y acuerden de manera bilateral las medidas de salvaguardia o, si no se llega al acuerdo en 60 días, de manera unilateral. Para supervisar este tipo de negociaciones y la aplicación del Acuerdo en general, se ha creado el Organo de Supervisión de los Textiles (OST). Las características de este órgano lo convierten en una institución única dentro de la OMC. Se trata de un órgano permanente, cuasijudicial, que consta de un Presidente y 10 miembros que actúan a título personal y deciden por consenso, son nombrados por unidades electorales que pueden rotar, compuestas por países Miembros con intereses regionales comunes, similitudes comerciales, o incluso países poderosos que votan como uno solo²⁶.

Desde que comenzó la aplicación de los compromisos en 1995, la OST ha recibió en el plazo fijado de 90 días más de 80 notificaciones respectivas sobre el aumento de los contingentes en el cumplimiento de la primera etapa. Sin

²⁵ Cada Miembro establece una lista de productos a integrar para cada etapa del proceso; estos productos deben pertenecer a cada uno de los cuatro grupos: hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

²⁶ Por ejemplo, en la primera conformación de la OST, se establecieron las siguientes unidades electorales que elegían a su representante: los Miembros de la ASEAN; Canadá y Suiza; Pakistán y China; Unión Europea; Hong Kong y Corea; India, Marruecos, Egipto, Túnez; Japón; América Latina y Caribe; EE.UU.; Noruega, Turquía, República Checa; República Eslovaca, Hungría, Polonia y Rumania.

embargo, observando las diferencias (los llamados a consultas) que se han expuesto en el Organismo de Solución de Diferencias, el problema que sigue incomodando son las restricciones cuantitativas impuestas aún por países como la India, Turquía y Pakistán. Incluso la Unión Europea alega contra Argentina en la aplicación de un arancel superior al tipo consolidado de 35%, es decir restricciones arancelarias que contradicen los objetivos principales del Acuerdo sobre Textiles y Vestido el Vestido.

6. OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO.

En el ámbito del comercio internacional existen diferentes acuerdos, trámites burocráticos, tecnicismos, reglamentos y normas, que en ciertos puntos del proceso de liberalización se convierten en obstáculos no arancelarios. Los reglamentos técnicos y las normas industriales son importantes, pero varían de un país a otro. La existencia de demasiadas normas diferentes plantea dificultades a productores y exportadores. El temor en el marco multilateral es que si estas se establecen de manera arbitraria, pueden utilizarse como pretexto a efectos proteccionistas, y así convertirse en obstáculos al comercio.

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio reconoce el derecho de los países Miembros a adoptar las normas que consideren apropiadas; por ejemplo, para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente, o en defensa de los consumidores. Por otra parte, no se impide a los miembros que adopten las medidas necesarias para hacer cumplir sus normas. Para evitar una excesiva diversidad, en el Acuerdo se anima a los Miembros a que utilicen las normas internacionales en los casos en que resulten apropiadas, pero no se les obliga a cambiar sus niveles de protección como consecuencia de ello.

En el Acuerdo se establece un código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas por las instituciones del gobierno central, así como disposiciones sobre la manera en que las instituciones públicas locales y las no gubernamentales deben aplicar sus propios reglamentos; normalmente deben regirse por los mismos principios que se aplican al gobierno central. Se establece así mismo, que los procedimientos para determinar la conformidad de los productos con las normas nacionales han de ser justos y equitativos y se desaconsejan los métodos que puedan dar una ventaja injusta a los artículos de producción nacional. Se fomenta también el reconocimiento mutuo de los procedimientos de prueba entre los países, de manera que pueda evaluarse la conformidad de un producto con las normas del país en que fue fabricado.

El Acuerdo OTC es un instrumento que ha sido utilizado en el marco de varios temas específicos de la OMC, sin embargo los obstáculos técnicos han tenido particular tensión con algunos temas como el medio ambiente. Por ejemplo el uso

de criterios basados en procesos y métodos de producción no relacionados con los productos. Actualmente las prescripciones sobre manipulación se aplican a una escala menor que las etiquetas o sellos ecológicos, pero su utilización como instrumentos de política ambiental se está difundiendo. Algunos países desarrollados, particularmente en Europa, han establecido, por ejemplo, el tipo de embalajes que pueden usarse o no en sus mercados, y prescriben la recuperación, reutilización, eliminación y reciclado de los materiales de embalaje una vez utilizados. Estas normas pueden aumentar los costos para los exportadores, actuar como obstáculos potenciales al comercio y otorgar trato discriminatorio aún cuando se impongan los mismos requisitos tanto a los productos nacionales como a los importados debido a las diferencias que hay entre unos y otros países en materia de recursos naturales y necesidades ambientales²⁷.

7. SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS.

Sin un medio de solución de diferencias el sistema multilateral basado en normas no tendría valor alguno, puesto que estas no se podrían hacer cumplir. El procedimiento se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimarlos. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda o rechaza la totalidad de los Miembros de la OMC. Lo importante no es adoptar resoluciones sino resolver las diferencias mediante la celebración de consultas.

Normalmente surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de los Acuerdos o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que lo hace acreedor a ciertos derechos.

En el antiguo GATT existía ya un procedimiento de solución de diferencias, pero no preveía plazos fijos, era más fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en muchos casos pasaba mucho tiempo antes de que se llegara a una solución concluyente. El Acuerdo de la Ronda Uruguay estableció un procedimiento más estructurado, con etapas más definidas. La disciplina que implantó aquel Acuerdo en cuanto al tiempo de resolución de las diferencias, ha sido clave en la OMC; hoy en día un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución, no debe durar más de un año. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que el caso es urgente (por ejemplo si se trata de productos perecederos) puede reducirse el plazo a tres meses. Otra característica que le da dinamismo al procedimiento de solución de diferencias en la OMC es que las resoluciones ya no deben ser adoptadas solo por consenso como en el GATT (lo que significaba

²⁷ La madera, por ejemplo, se usa como material de embalaje en muchos países asiáticos pero en la Unión Europea se considera un material no reciclable y por lo tanto recibe sanción.

que una sola objeción podía aplicar la adopción) sino que se adoptan automáticamente (solo pueden ser rechazadas por consenso, es decir que si un país desea bloquear la resolución tienen que lograr que compartan su opinión todos los demás Miembros de la OMC, incluido su adversario en la diferencia).

Aunque el procedimiento es en gran parte análogo al de un tribunal o corte de justicia, la solución que se busca es que los países afectados examinen y resuelvan la diferencia por sí solos.

Cómo se resuelven las diferencias.

La solución de diferencias es de la competencia del Organismo de Solución de Diferencias. El OSD tiene la facultad exclusiva de establecer Grupos Especiales de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos o los resultados de las apelaciones. También vigila la aplicación de las resoluciones y recomendaciones, y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución. Las etapas del procedimiento de solución de diferencias son las siguientes:

- Una primera etapa hasta de 60 días, de consultas para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos.
- Una segunda etapa hasta de 45 días para la constitución de un Grupo Especial, más 6 meses para que éste haga recomendaciones al OSD y dicte resoluciones.
- Primera audiencia donde el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos (antes de esto cada parte debe exponer sus argumentos por escrito al Grupo Especial).
- Los países afectados presentan replicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del Grupo Especial.
- Si alguna de las partes plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el Grupo Especial puede designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe.
- Luego vienen el Proyecto inicial, el Informe provisional, el Reexamen y el Informe definitivo, que son el proceso de desarrollo del documento desarrollado por el Grupo Especial para que este se convierta en Resolución (o Recomendación) del OSD.

incompatible con el artículo XI del GATT y con los artículos 3,8,9 y 10 del Acuerdo sobre Agricultura. El 12 de marzo de 1998 Nueva Zelandia solicitó la conformación de un Grupo Especial, que fue establecido el 25 de marzo. Australia y Japón se reservaron sus derechos como terceros. El Grupo Especial constató que las medidas objeto de la reclamación eran incompatibles con las medidas que incumben al Canadá como país Miembro en virtud del apartado b) del párrafo 1 del artículo II del GATT de 1994 y de los apartados a) y c) del párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo sobre la Agricultura. El 17 de mayo de 1999 Canadá notificó su intención de apelar el informe del Grupo Especial.

- México: investigación sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa procedente de Estados Unidos. Reclamación presentada por Estados Unidos, que llamó a solicitud de consultas el 8 de mayo de 1998. EE.UU señalan que el 27 de febrero de 1997 el Gobierno de México publicó un aviso sobre la iniciación de un investigación antidumping basada en una solicitud de enero 14 de 1997 de la Cámara de Nacional de las Industrias Azucarera y Alcohólica. Asimismo EE.UU alega que México publicó en enero de 1998 un aviso de determinación definitiva de la existencia de dumping y de daño formulada en dicha investigación. Así que México impuso las consiguientes medidas antidumping definitivas a los mencionados productos. Los Estados Unidos alegan pues que tanto la forma como se presentó la investigación como las medidas mismas adoptadas son incompatibles con los artículos 2,4,5,6,7,9 y 10 del Acuerdo Antidumping. El OSD estableció un Grupo Especial en su reunión del 25 de noviembre de 1998, y Jamaica se reservó sus derechos como tercero.

Los Países Andinos no han participado en muchas diferencias en el tema de la agricultura. Hubo una diferencia derivada del anterior Acuerdo del GATT, sobre el banano exportado desde Colombia y Ecuador a la Unión Europea, que involucró años de reclamaciones y apelaciones, y se constituyó en toda una disputa comercial que llegó a afectar la independencia y fortaleza de la industria bananera, pero donde los intereses comerciales no solo de estos países sino de Guatemala, Honduras y México lograron hacerse valer apoyados en los principios básicos de la OMC y su sistemas de resolución de disputas. De las 22 diferencias resueltas hasta hoy en el OSD, solo está y otra involucran países Miembros de la subregión (también una investigación antidumping por gasolina reformulada realizada por EE.UU contra Venezuela). La disputa real se concentraba en la aplicación de una cuota discriminatoria de dos millones de toneladas métricas aplicada al banano de América Latina por la Unión Europea, con un arancel equivalente a un 25% *ad valorem* y un sistema de asignación de licencias de importación discriminatorio.

