

La Organización Mundial del Comercio y la Ronda del Milenio: la agenda del próximo siglo

*Rafael J. Pérez Miranda**

La conformación de la Organización Mundial del Comercio ha sido el paso más importante para la regulación del comercio mundial desde la aprobación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), logrando además un número de adhesiones sorprendente en pocos años. Un lustro de experiencias han indicado la conveniencia de realizar modificaciones profundas para lo cual se considera necesario convocar a una nueva ronda general, con características similares a la denominada Ronda Uruguay que le dio origen. Sin embargo, no hay coincidencias entre las representaciones de los países entre sí y entre los países líderes y la sociedad civil sobre la orientación de las transformaciones y el rol que debe cumplir la OMC en el establecimiento de normas que afectan no sólo al comercio mundial, sino también al medio ambiente, a la propiedad intelectual y a los flujos internacionales de inversiones. En este artículo se analizan algunos posibles temas de la próxima ronda y las controversias que cada uno suscita.

The conformaron of the World Trade Organization has been the most important step for the regulation of the world trade since the approval of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), achieving a surprisingly high number of adhesions in just a few years. Five years of experience have indicates the convenience of making profound modifications for which it is necessary to convene to a new general round with similar characteristics to the so called Uruguay Round, that was the first. However, there are no coincidences among the countries' representations nor among the leader countries and the civil society about the orientation of the transformations and the role the WTO must fulfil in the establishment of norms that not only affect the world trade but also the environment, the intellectual property and the international investment flows. This article analyzes some of the possible themes to be discussed in the next round along with the controversies each one may rise.

- Sumario: I. Antecedentes. / 1. La Organización Mundial del Comercio. / 2. Estructura y funcionamiento. / 3. La Organización Mundial del Comercio y la globalización. / II. La nueva ronda de la Organización Mundial del Comercio y las reformas a los Acuerdos de la Ronda Uruguay. / 1. Las reformas estatutarias y las rondas. / 2. Regulación internacional de los monopolios y de sus efectos en una sociedad internacional orientada al libre cambio. / 3. La inversión extranjera directa y financiera. Establecimiento de un sistema único de protección de la inversión extranjera directa. / 4. La reforma del Acuerdo de Propiedad Intelectual vinculada al Comercio (ADPIC). / 5. Comercio internacional y medio ambiente. / Bibliografía.**

I. Antecedentes

El triunfo de los aliados en la Segunda Guerra Mundial, y la hegemonía ejercida por los Estados Unidos de América en el denominado bloque occidental in-

fluyó de manera decisiva en el ordenamiento económico mundial y en el perfil del derecho económico internacional. La convicción estadounidense sobre la influencia que tuvo la estructura monopolística de los países europeos beligerantes y Japón en las políticas de expansión y en el proteccionismo de los mercados nacionales y, en razón de ello, en el inicio de la Segunda Guerra Mundial, influyó en el diseño de instituciones que propondrá para la con

solución de la paz.¹ La bipolaridad y la Guerra Fría limitaron estas propuestas a los países ajenos a la influencia soviética. La Carta del Atlántico de 1941 adelantó estas políticas pero no era suficiente; es por ello que surgieron en un inicio las instituciones de Bretton Woods: el Fondo Monetario Internacional, para reforzar las reservas monetarias mundiales y tratar de estimular la estabilidad cambiaria; el sistema del Banco Mundial, en especial el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, para el financiamiento de mediano y largo plazo de la reconstrucción de la infraestructura productiva (carreteras, ferrocarriles, producción de energía eléctrica). La tercera organización, orientada a presionar la liberalización del flujo mundial de mercancías, necesario para la expansión de la nación más poderosa, que ofrecía el mercado de consumo solvente más amplio y que disponía del aparato productivo más eficiente, se debía relacionar con el comercio internacional y con este propósito, previa propuesta de Estados Unidos, la Organización de las Naciones Unidas convocó el 18 de febrero de 1946, a través del Consejo Económico y Social (ECOSOC), la realización de una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo.

El establecimiento de normas que fomentaran el libre acceso a los mercados es abordado por la Conferencia de La Habana, en el año de 1947; previamente se habían realizado otras reuniones en Londres (1946) y Ginebra (1947); luego de largos debates se logra un acuerdo que contemplaba normas bastante completas para regular el comercio internacional y se creaba una organización para administrar las mismas. La Carta de la Habana se firma en 1948 pero sólo es ratificada por dos países; en especial, por la reticencia del país convocante: el gobierno estadounidense consideró que sería muy difícil lograr la aprobación del Congreso, en el cual predominaba la idea de que el convenio afectaba la capacidad de decisión sobre las políticas mercantiles internacionales de quien en ese momento ya era la potencia económica más importante del planeta. Sin embargo, como parte del debate, se había aprobado el 31 de octubre de 1947 un Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio que comenzó a regir

con vigencia transitoria el 1 de enero de 1948, suscrito por 23 países; en él se establecía un sistema especial de negociaciones limitada a ciertos países que se universalizaban, merced al compromiso de las Partes de aplicar el principio de Nación Más Favorecida (NMF): "cualquier 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 destinado..." (art. 1, Parte I!).²

Su vigencia transitoria, que le permitía escapar a los requerimientos de ratificación legislativa, motivó que se pudiera aplicar la denominada "cláusula del abuelo", la cual acepta la subsistencia de las disposiciones jurídicas anteriores que se contradicen con las del Acuerdo, mientras subsista su vigencia; como producto de las negociaciones (realizadas en rondas o ruedas) se eliminaron en parte los efectos nocivos de esta cláusula. La transitoriedad duró casi medio siglo, hasta el 1 de enero de 1995 en que comenzó a regir la Organización Mundial del Comercio, la cual recoge el núcleo normativo del GATT y crea estructuras formales para su aplicación. Recordando los conflictos con el congreso estadounidense y su comportamiento tradicional, evitó la denominación de organismo multilateral, como se había pensado en un inicio.

1. La Organización Mundial del Comercio

La Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) creó el marco institucional de un nuevo organismo que lo comprende, así como a todos los demás Acuerdos y Arreglos que han sido celebrados en el marco del GATT, denominado Organización Mundial del Comercio (OMC); representa un avance de los países que intentan hacer primar el multilateralismo sobre las soluciones unilaterales (como las aplicadas por EE.UU. en uso del art. 301 de su Ley de Comercio o leyes extraterritoriales que restringen el comercio y la inversión en la búsqueda de resultados políticos, como la Helms-Burton), tratando de hacerlo compatible con los foros regionales. Para el ejercicio de sus funciones, la OMC tiene personalidad jurídica internacional y cada Estado miembro le debe otor-

1. El proteccionismo en el comercio internacional se agudiza en la década de los treinta a partir de la publicación en 1930 en Estados Unidos de la denominada "Tarifa Smoot-Hawley" que elevó los derechos de importación de dicho país, a lo que respondió el Reino Unido con el sistema de "preferencias imperiales" surgido de la Conferencia de Ottawa (1932). TAMAMES, Ramón y Begoña G. HUERTA, *Estructura económica internacional*, 19ª ed., Alianza Editorial, Colección Ciencias Sociales, Madrid, 1999, pp. 156 y ss.

2. HERDEGEN, Matthias, *Derecho económico internacional*, Ed. Pontificia Universidad Javeriana-Biblioteca Jurídica DIKE, Medellín, 1994, pp. 147 y ss. Di GIOVAN, Ileana, *Derecho económico internacional y relaciones económicas internacionales*, Ed. Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1992, pp. 123 y ss.

gar capacidad jurídica, según lo requiera su derecho interno, para actuar en el país de que se trate. Es precisamente a partir de la vigencia de la Organización Mundial del Comercio que los países con mayor intercambio con Estados Unidos cuestionan la subsistencia de las normas estadounidenses citadas; veamos dos ejemplos:

Estados Unidos - Artículos 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, reclamación presentada por las Comunidades Europeas. Esta diferencia, de fecha 25 de noviembre de 1998, se refiere al título III, capítulo I (artículos 301 a 310) de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974 (la Ley de Comercio Exterior), modificada, y, en particular, a los artículos 306 y 305 de dicha Ley. La CE alega que, al imponer plazos rigurosos para la formulación de determinaciones unilaterales y la adopción de sanciones comerciales, los artículos 306 y 305 de la Ley de Comercio Exterior no permiten a los Estados Unidos cumplir las normas del ESD en los casos en que el OSD no haya adoptado previamente una resolución multilateral en virtud del ESD sobre la conformidad de las medidas adoptadas para aplicar las recomendaciones del OSD. La CE alega, asimismo, que no es posible finalizar el procedimiento previsto en el ESD para la formulación de una constatación multilateral, incluso si éste se inicia inmediatamente después de expirar el plazo prudencial para la aplicación, ni tampoco es posible llevar a cabo el subsiguiente procedimiento previsto en el ESD para la obtención de una compensación o la suspensión de concesiones dentro de los plazos previstos en los artículos 306 y 305. La CE considera que el título III, capítulo I (artículos 301 a 310) de la Ley de Comercio Exterior, modificada, y en particular los artículos 306 y 305 de dicha Ley, son incompatibles con los artículos 3, 21, 22 y 23 del ESD, el párrafo 4 del artículo XVI del Acuerdo sobre la OMC; y los artículos 1, II, III, VIII y XI del GATT de 1994. La CE alega también que la Ley de Comercio Exterior anula o menoscaba las ventajas resultantes directa o indirectamente para la CE del GATT de 1994 y comprometen el cumplimiento de los objetivos del GATT de 1994 y de la OMC. Asimismo, la CE solicita la celebración de consultas con respecto a los anuncios hechos por los Estados Unidos, con arreglo a determinaciones unilaterales formuladas en virtud del artículo 306 de la Ley de Comercio Exterior, de que los Estados Unidos están preparando la adopción de medidas de retorsión porque, en su opinión, la CE no ha aplicado las recomendaciones del OSD en la diferencia Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos (DS27). El 26 de enero de 1999 la CE solicitó el establecimiento de un grupo especial. En su reunión del 2 de marzo de 1999, el OSD estableció un grupo especial. Brasil; Camerún; Canadá; Colombia; Corea; Costa Rica; Cuba; Dominica; Ecuador; Hong Kong; China; India; Israel; Jamai

ca; Japón; República Dominicana; Santa Lucía y Tailandia se reservaron sus derechos como terceros.³

Estados Unidos - Artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor de los Estados Unidos, reclamación presentada por las Comunidades Europeas (WT/DS160/1). Esta solicitud, de fecha 26 de enero de 1999, se refiere al artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor de los Estados Unidos, modificada por la Ley sobre la lealtad en la concesión de licencias sobre obras musicales, que se publicó el 27 de octubre de 1998. La CE sostiene que el artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor permite, cuando se cumplen determinadas condiciones, la emisión de música por radio o televisión en lugares públicos (bares, tiendas, restaurantes, etc.) sin pagar regalías. La CE considera que esta norma legal es incompatible con las obligaciones que impone a los Estados Unidos el párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo sobre los ADPIC, que exige que los Miembros observen los artículos 1 a 21 del Convenio de Berna. El 15 de abril de 1999, las Comunidades Europeas solicitaron el establecimiento de un grupo especial. En su reunión de 26 de mayo, el OSD estableció un Grupo Especial. Australia, el Japón y Suiza se reservaron sus derechos como terceros.

La principal función de la OMC es la administración y funcionamiento del Acuerdo Constitutivo de la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales; a partir de su entrada en vigencia, en enero de 1995, es la institución responsable de la aplicación, administración y funcionamiento de los acuerdos plurilaterales, en especial los suscritos en el marco del GATT, supervisando su estricto cumplimiento; es por la elevada complejidad que adquirieron estas acciones, por la multiplicación de países miembros y el crecimiento exponencial del comercio mundial, que se decidió dar una estructura orgánica al mecanismo del GATT que funcionara sin ella durante tantos años.

Es además el foro de negociación entre los miembros en temas de comercio multilateral; administra el sistema de solución de controversias entre sus miembros en materia de comercio internacional, según las bases del antiguo GATT, reformadas para otorgarle mayor agilidad y eficiencia. Cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

3. Información presentada por la Organización Mundial del Comercio.

2. Estructura y funcionamiento

El funcionamiento de la OMC se basa en un cuerpo de deliberación y decisión de nivel ministerial, cuerpos decisorios menores y un órgano ejecutivo.

a) **Conferencia Ministerial.** Está integrada por los Ministros de todos los Estados miembros que tienen como parte de su esfera de competencia el comercio internacional de los países miembros (pueden ser Ministros de Comercio, de Relaciones Exteriores, de Comercio Exterior, según el país de que se trate); un caso especial es la Unión Europea, designa un funcionario de nivel ministerial que representa a todos los países que la integran, y que al votar suma los votos de todos ellos.

Se debe reunir por lo menos una vez cada dos años, desempeña las funciones de la OMC y resuelve las cuestiones fundamentales vinculadas a los Acuerdos Comerciales Multilaterales celebrados en el antiguo GATT y los posteriores a la creación del organismo. Otra de sus principales funciones es la designación del director general.

La primera reunión ministerial, posterior a su constitución en Marrakech el 15 de abril de 1994 tuvo lugar del 9 al 13 de diciembre de 1996 en Singapur, contando con ciento veintisiete miembros y veintiocho países que habían solicitado su incorporación, y si bien la agenda a tratar presentaba problemas importantes, como la legislación extraterritorial estadounidense a la que se hizo referencia, los resultados no respondieron a las expectativas generadas. Los países en desarrollo lograron neutralizar los intentos de acentuar las exigencias ecológicas y laborales, que temen se traduzcan indirectamente en medidas proteccionistas, pero no lograron avances mayores respecto a las restricciones a la importación impuestas por los países industrializados, en especial en materia agrícola. Quedó de manifiesto que los países en desarrollo no recibieron mayores compensaciones por las concesiones que realizaron al aceptar que se traslade al GATT las negociaciones sobre servicios, propiedad industrial e intelectual y medidas sobre inversiones extranjeras vinculadas al comercio. La segunda Conferencia Ministerial se realizó en Ginebra (Suiza) del 18 al 20 de mayo de 1998, el principal resultado de la misma fue la decisión de convocar a una nueva ronda cuya agenda se organizaría en la Tercera Conferencia Ministerial que tendría lugar del 30 de noviembre al 3 de diciembre en Estados Unidos.

b) **Consejo General.** Está compuesto por representantes de todos los Estados miembros, se reúne según se requiera y ejerce las funciones de la Con

c) ferencia Ministerial. Desempeña las funciones de Órgano de Solución de Diferencias y de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, para el cumplimiento de las cuales podrá ser coordinada por diferentes presidentes.

d) **Los Consejos Sectoriales.** Asisten al Consejo General, bajo cuya orientación funcionan, y a la Conferencia Ministerial: el) el Consejo del Comercio de Mercancías; c2) el Consejo del Comercio de Servicios y c3) el Consejo de los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio.

e) **Los Comités Sectoriales.** Serán establecidos por la Conferencia Ministerial, siendo enunciados en el acta constitutiva: d1) el Comité de Comercio y Desarrollo, que examinará periódicamente el cumplimiento de las disposiciones especiales en favor de los países menos adelantados; d2) Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y d3) Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

f) **La Secretaría de la OMC:** Es el órgano ejecutivo, está a cargo de un director general, nombrado por la Conferencia Ministerial por consenso y, de no haberlo, por mayoría de votos; en el desempeño de sus funciones no aceptará instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna autoridad ajena a la OMC. Entre otras facultades, le corresponde dictar el reglamento interno y dirigir la estructura ejecutiva de la institución.

Las decisiones de los órganos colegiados y en especial las de la Conferencia Ministerial y las del Consejo General se tomarán por consenso, como en el GATT, pero si no lo hubiera, se decidirá por votación; salvo disposición específica en contrario, las cuestiones se resuelven por simple mayoría. La decisión de interpretar un Acuerdo, se tomará, por ejemplo, por mayoría de tres cuartos de los miembros; igual mayoría se exige para eximir a uno de los miembros del cumplimiento de un Acuerdo previo trámite de solución por consenso. Funciona según el principio: un país, un voto; cuando el representante de la Unión Europea vota, el voto es igual al número de Estados que en ese momento la integran.

3, La Organización Mundial del Comercio y la globalización

Para que la Organización Mundial del Comercio adquiriera la importancia que reviste en nuestros días y para que se convirtiera en uno de los pilares de la globalización mundial, influyeron varios factores. Uno de los principales, el elevado número de países que no pertenecían al GATT y que adhirió

ron y ratificaron el convenio, muchos de ellos presionados por las instituciones surgidas en Bretton Woods; además, la modernización del sistema de solución de controversias y la incorporación de nuevos capítulos, en especial el Acuerdo De Propiedad Intelectual vinculada al Comercio (ADPIC o TRIP's según sus siglas en inglés) y las Medidas en materia de Inversión relacionada con el Comercio (MIC) orientada a proteger la inversión extranjera directa, motivaron que muchos países en desarrollo supusieran que si no adherían a la nueva organización verían menguados sus ingresos de inversión extranjera, que se orientaría a aquellos países que garantizaban una mayor protección.

La reforma del sistema de solución de diferencias es quizás uno de los resultados más importantes de la Ronda Uruguay; al simplificar el procedimiento y eliminar gran parte de los obstáculos que permitían a una de las partes obstaculizar la constitución de un panel, así como en gran medida las posibilidades del Órgano de Solución de Diferencias de no hacer efectivos los resultados de un panel cuando un conflicto enfrentaba mercados relevantes.

Esto último se logra mediante el establecimiento de un sistema de apelación por cuestiones de puro derecho, que impide que el órgano citado alegue la violación de principios generales del Acuerdo. Así, por ejemplo, se han llevado a cabo procesos originados en demandas de los Estados Unidos y de Canadá contra la Unión Europea (el caso de la carne con hormonas) en que resultaron victoriosos los demandantes y que culminará probablemente con la aplicación de las sanciones económicas ya laudadas por los organismos pertinentes; estas sanciones que enfrentan a los principales países-partes de la OMC no fueron obstaculizadas por los órganos de gobierno de la institución.

Consolidado el sistema de solución de controversias y garantizando la posibilidad formal de aplicar un laudo, las normas mercantiles internacionales que hasta ahora, como la mayoría del derecho internacional, sólo eran indicativas de un compromiso moral, adquirieron categoría de derecho coercible similar a los derechos nacionales. El único obstáculo subsistente es el de las represalias a que se pudiera ver sujeto un país pequeño que pretendiera imponer una decisión arbitral a un país poderoso de cuyo mercado depende; se debe reconocer, sin embargo, una cierta tendencia a respetar los laudos por parte de las grandes potencias, como hemos podido ver en el acatamiento de las resoluciones arbitrales por parte de Canadá y Estados Unidos en los conflictos ganados por México.

II. La nueva ronda de la Organización Mundial del Comercio y las reformas a los Acuerdos de la Ronda Uruguay

En noviembre de 1999, los países partes de la Organización Mundial del Comercio se reunieron en Seattle (Estados Unidos) para la tercera conferencia de dicha organización; en ella se debía realizar una evaluación de los resultados de la Ronda Uruguay y se elaboraría la agenda de una nueva ronda de negociaciones, la primera que se regiría por las disposiciones de la nueva organización y fue denominada "la ronda del milenio". La conferencia se debió suspender por la oposición activa de numerosas organizaciones no gubernamentales.

El inicio de nuevas negociaciones en el seno de la OMC a partir de la conflictiva reunión de Seattle coincide con posibles modificaciones de diversas instituciones, prevista en los estatutos de la organización; a partir de las primeras experiencias derivadas de la institucionalización del Acuerdo, serán muchas las propuestas de modificaciones que se recibirán, algunas sustanciales. Realizaremos una exposición de ciertos temas generales que consideramos son parte de la estructura que definirá la política económica y mercantil mundial del próximo siglo, sin que ello implique descartar otros que pueden tener igual o mayor importancia, tanto en el ámbito internacional general como en el regional. La reunión de Seattle de fines de este año debatirá una agenda que incidirá en las políticas nacionales e internacionales centrales para el futuro inmediato del nuevo orden mundial, al menos en los aspectos relacionados con el derecho económico internacional y, como consecuencia, en el orden económico y financiero mundial.⁴

/. Las reformas estatutarias y las rondas

Es probable que en la reunión de noviembre/diciembre se presenten propuestas de reformas estatutarias simultáneamente a las negociaciones derivadas de la denominada ronda del milenio. Estas reformas podrían consistir en incluir nuevos temas al debate y a la realización de modificaciones a disposiciones

4. Véase un panorama general en TAMAMLS, Ramón y MUERTA, Begofía G., *Estructura económica internacional*, 19ª edición, Alianza Editorial, Madrid, 1999. REMIRO BROTONS, Antonio, "Pelagattos y Aristogattos de la Comunidad Europea ante el reino de la OMC", en *Gaceta Jurídica de la CE y de la Competencia*, Serie D, Madrid.

específicas, algunas de ellas ya previstas, como la del art. 27 del acuerdo ADPIC (Acuerdo de Propiedad Intelectual vinculada al Comercio). Los requerimientos para ambos tipos de reformas son diferentes.

1.1. El sistema de votación y de modificaciones estatutarias

Como se expusiera *supra*, el principio general es que cada parte contratante tiene un voto y que en caso de que las resoluciones no se pudieran adoptar por consenso, lo serán por simple mayoría; en casos excepcionales, como la interpretación obligatoria de un acuerdo o la autorización excepcional a una parte para que no cumpla alguna parte de un acuerdo, se exigen mayorías calificadas (tres cuartas partes de los miembros en los casos citados).

Las enmiendas del Acuerdo Constitutivo o cualesquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo I deben ser solicitadas por cualesquiera de las partes, o por los Consejos en las áreas que le competen, a la Conferencia Ministerial; si la propuesta lograra consenso, en un periodo de noventa días, se someterá a la aceptación de los miembros. Si en ese plazo no se logra consenso, en una reunión del Consejo Ministerial se resolverá por mayoría calificada de dos tercios de los miembros si se somete o no a la aprobación de los miembros la enmienda propuesta. Este proceso es sólo para decidir si se somete a aprobación de los miembros la propuesta de enmienda, adoptada la decisión se deberá establecer el sistema de mayoría que se requiere según las características de las mismas.

1.1.1. Principio General. Salvo disposición expresa en contrario en la convocatoria se presume que las enmiendas afectarán los derechos y obligaciones de las partes, por lo cual sólo surtirán efecto para cada uno de ellos cuando, luego de aprobarse por los dos tercios de los miembros, cada uno las acepten expresamente; corresponderá a la Conferencia Ministerial evaluar, si lo considera pertinente y por mayoría especial de tres cuartas partes de los miembros, la importancia de la enmienda y si se autoriza en razón de ello al país que no la haya aceptado dentro del periodo previsto, a retirarse de la OMC o a seguir siendo miembro. Este mecanismo está dispuesto de manera expresa para la reforma de las Partes I, II y III del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

1.1.2. En todos aquellos casos en que no se establezca específicamente la necesidad de mayoría calificada, las enmiendas al Acuerdo constitutivo y a los Acuerdos Generales se adoptarán por el voto favorable de dos tercios de los miembros y surtirán

efecto para todos ellos. Para que se aplique este sistema, que hace presumir que los acuerdos no afectan los derechos de los miembros, se requerirá que así se lo exprese en la convocatoria de enmienda previa decisión de las tres cuartas partes de los miembros. Este sistema está expresamente previsto para las Partes IV, V y VI del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y sus anexos.

1.1.3. Requerimientos de Unanimidad. La modificación del sistema de adopción de decisiones (art. IX del Acuerdo Constitutivo) requiere de la aprobación por voto unánime de las partes; igual mayoría se requiere para modificar los arts. I y II del denominado GATT de 1994 (principio de nación más favorecida y lista de concesiones) y las disposiciones del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, del Acuerdo De Propiedad Intelectual vinculada al Comercio, relacionados con la cláusula de nación más favorecida.

1.1.4. Si fuera del ADPIC se acordara en un tratado específico suscrito por todos los miembros de la OMC niveles de protección más elevados para la propiedad intelectual, se prevé un sistema especial de mero registro.

1.2. Las rondas o ruedas de negociación

Se realizan periódicamente y son los escenarios en los cuales se han logrado avances más importantes en la reducción global de aranceles y restricciones al comercio internacional. Las negociaciones se realizan mediante la presentación de peticiones de concesiones por parte de países partes, ofreciendo a su vez concesiones si sus peticiones son concedidas; la negociación que se origina en dichas peticiones y respuestas se realizan generalmente entre pocas partes, las que tienen mayor interés en el tema elegido; los acuerdos a que arriben favorecerán a todos los países miembros por la aplicación de la cláusula de nación más favorecida. Las concesiones se aprueban al final de la ronda, cuando las partes pueden tener una visión de conjunto de las ventajas o desventajas obtenidas. Esta evaluación final puede ser influida por demandas de modificaciones al Acuerdo Constitutivo o a disposiciones de los Acuerdos Multilaterales. La denominación de Ronda comenzó a utilizarse a partir de la denominada Ronda Dillon (Ginebra, Suiza, 1960-62), a la que sucedieron las Rondas Kennedy (1962-67), Tokio (1973-79) y la más importante y debatida de ellas, en la perspectiva institucional, la Ronda Uruguay (1986-94).

Como se expresó, la ronda cuya agenda se elaborará en Seattle en noviembre del presente revestirá

especial importancia por cuanto implica una primera evaluación del funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio, las propuestas de reforma institucional a la luz de dicha evaluación, la incorporación de nuevos temas, el desarrollo de los pocos avances realizados en materia agropecuaria en la Ronda Uruguay -quizás una de las mayores frustraciones- y las negociaciones propiamente arancelarias y de liberación del comercio internacional de productos específicos.

2, Regulación internacional de los monopolios y de sus efectos en una sociedad internacional orientada al libre cambio

Los mercados nacionales, diversamente protegidos, tenían un sistema de regulación de las actividades de producción e intercambio que evitaban con mayor o menor eficiencia los abusos derivados del posible control monopolístico del mercado y de las concertaciones oclusivas de los oligopolios. Los instrumentos más relevantes para el control y para la orientación reguladora del mercado eran, además de las disposiciones anti monopolísticas, las empresas paraestatales en áreas estratégicas o en la explotación de monopolios naturales, así como las prohibiciones de importar o elevados aranceles para proteger la producción nacional de la competencia internacional.

La denominada reforma del Estado se tradujo, en la mayoría de los países en desarrollo, en la privatización de las empresas paraestatales y la incorporación más o menos acelerada al libre cambio internacional, tanto en el ámbito financiero como en el comercial. La desregulación interna fue acompañada en muchos casos por la modernización de antiguas normas antimonopolísticas, adoptando en cierta medida las líneas generales de la legislación estadounidense, la más antigua en la materia (Shermann Act y Clayton Act), así como las disposiciones del Tratado de Roma (arts. 85 y 86). La coincidencia del inicio de la apertura con la predominancia del tacherismo motivó que muchas de estas legislaciones fueran bastante permisivas; por otra parte, la mayoría de ellas fueron anteriores a la denominada globalización mundial o al menos anteriores a la percepción clara de sus efectos. La apertura de los mercados se enfrenta, en estos momentos, al proceso de concentración por fusión empresarial interoligopólica más importante de la historia del capitalismo. No se trata ya de concertaciones interempresariales o del intercambio de acciones (*itrust, holdings*) característicos del fin de siglo pasado -que se mantuvo durante la presente centuria- ni de la absorción de pequeñas empresas nacio

nales por corporaciones mundiales más poderosas (generalmente como mecanismo de acceso a mercados nacionales cerrados). Ahora se trata de fusiones entre los gigantes de la industria y de los servicios, que pareciera derivará en el control del mercado internacional por no más de tres a cinco grandes corporaciones transnacionales en cada área sustantiva. El fenómeno se verifica incluso en mercados internacionales que ya destacaban por su elevada concentración mundial, como el de producción de automóviles y camiones. Algunas de estas fusiones son lideradas por empresas que ya alguna vez fueron obligadas a atomizarse en aplicación de la legislación anti *trust* tradicional, como la Standard Oil y la ATT. Transcribimos como ejemplo algunos casos destacados de concentración, descritos en un ensayo anterior:

En los años 1998/99 se contabilizaron como las fusiones más importantes:

Petróleo: Exxon Corp.- Mobil Corp. (la operación se estima en 76,600 millones de dólares, para una facturación de 203,000 millones de dólares, anunciada a principios de enero de 1998 se encuentra aún en proceso); British Petroleum - Amoco (la operación fue por 57,000 millones de dólares, facturan 100,000 millones de dólares, anunciada en agosto de 1998, en proceso), en abril de 1999 las empresas fusionadas adquirieron Atlantic Richfield (Arco) en 27,000 millones de dólares; Total - Petrofina (facturan 54,000 millones dólares), con posterioridad Total-Fina S.A. y Elf Aquitaine S.A. anunciaron una fusión amistosa de la que surgirá una empresa con un valor aproximado de 98,450 millones de dólares. En el área química, Dow Chemical Co. compró Unión Carbide Co. en 8,580 millones de dólares y estiman alcanzar una facturación anual de 24,000 millones de dólares.

Automotriz: Daimler-Benz - Chrysler, automóviles (la operación se realizó por 40,500 millones de dólares, facturan unos 130,000 millones de dólares, se concretó, autorizada, a fines de 1998). Ford Motor Co. por su parte, adquirió el departamento de automóviles de la empresa sueca Volvo AB (en 6,060 millones de dólares).

Banca: Deutsche Bank - Bankers Trust (70,000 millones de dólares), Travelers Group- Citicorp (la operación de fusión autorizada y finalizada más importante de la historia, por un valor de 72,000 millones de dólares); Nationsbank - Bankamerica (operación por 61,600 millones de dólares finalizada a fines de septiembre de 1998); Norwest - Wells Fargo (por 34,352 millones de dólares, aprobada y concretada en noviembre de 1998) Banc One - First Chicago NBD, 29,600 millones de dólares, finalizada en 1998). Banco Central Hispano, Banco Santander y Banco de Bilbao y Vizcaya de España. Por su parte, HSBC Holdings, uno de los grupos más poderoso del ámbito financiero, casa matriz del Hong Kong Shanghai

Bank, Midland Bank y Marine Midland Bank, anunció en 1999 la adquisición del Republic National Bank of New York, trato que se encuentra demorado. En Japón los bancos Asahi y Tokai se unieron para crear el octavo banco del mundo.

Fármacos: ZENECA - ASTRA (67,000 millones de dólares), Hoechst Marion Roussel - Rhône Poulenc Rorer (20,500 millones de dólares) y representando montos menores Sanofi y Synthelabo.

Comunicaciones: SBC Communications - Ameritech (operación por 72,400 millones de dólares, anunciada en trámite, con 30 millones de abonados en Estados Unidos); Bell Atlantic - Gte Corp. (71,300 millones de dólares, con 41 millones de abonados en Estados Unidos); AT&T - Tele-Communications (70,000 millones de dólares, anunciada sin finalizar, suman 80 millones de abonados en Estados Unidos); Telecom Italia - Deutsche Telekom (por 81,400 millones de dólares); MCI - WorldCom (43,400 millones de dólares); el grupo surgido de esta fusión MCI WorldCom adquirió SPRINT en la mayor operación realizada hasta la fecha, comprometiendo 129,000 millones de dólares. Se encuentran en proceso de fusión MediaOne y Comcast, en aproximadamente 49 mil millones de dólares, sin embargo ha habido una oferta no solicitada realizada por AT&T por 58 mil millones de dólares. Cualquiera sea el resultado final de la operación, se insertará entre las más importantes del siglo.

La dinámica de concentración bancaria en Estados Unidos estimuló el proceso en Europa, a la fusión de Deutsche Bank/Banker Trust siguieron, en 1999, la oferta UniCredito Italiana SpA por Banca Commerciale Italiana SpA (por 14,200 millones de dólares), y de San Paolo-IMI por Banca di Roma SpA (en 9,700 millones de dólares). A ello se debe agregar las fusiones de Banque Nationale de Paris con Société Générale y Paribas en Francia, de Banco Santander y Banco Central Hispano en España, que además anunció negociaciones, que ha mediados de 1999 no se habían hecho efectivas, para fusionarse con el Banco de Bilbao y Vizcaya.

En el orden internacional, los países que impulsaron a la OMC y que generaron un esquema internacional que impide a los países en desarrollo no incorporarse a la globalización, no previeron la elaboración de un sistema internacional paralelo que protegiera a los países, a sus economías y a sus empresas, de las grandes corporaciones transnacionales. ¿Qué sucede con la regulación de las fusiones en los países que exigen que las mismas se autoricen cuando pueden repercutir en el control del mercado? ¿Qué sucede con fusiones como las descritas en el área automotriz o de computadoras de mesa y portátiles? Estados Unidos exige que se solicite autorización previa, también la Unión Europea; Argentina reformó legislación anti monopolística durante

control de la concentración por fusión (actualmente se encuentra en proceso una nueva ley anti monopolística que prevé las fusiones); México prevé la necesidad de autorización en la fracción III del art. 20 de la Ley Federal de Competencia Económica.

Las grandes corporaciones solicitan autorizaciones a las autoridades de los grandes mercados, en especial a las de Estados Unidos y a las de la Unión Europea, los cuales en muchas ocasiones se oponen o condicionan las fusiones a la venta de líneas de producción, transferencias de marcas y patentes, etc. Cumplen también las formas y solicitan autorización en los restantes países en que existe esta exigencia y en los cuales la fusión va a causar efectos, pero la decisión de esos países no se tiene en cuenta para realizar o no el negocio.⁵

Se trata de un claro caso de legislación extraterritorial no formal, en virtud de la cual la decisión de las autoridades administrativas o judiciales estadounidenses y europeas definen aspectos importantes de mercados ajenos a sus territorios. Si se autoriza la fusión de la Mercedes Benz con Chrysler, los efectos de la fusión repercutirán en una mayor concentración del mercado en todos aquellos países en los cuales existan ambas empresas; en el mejor de los casos, las modificaciones que se produzcan en un mercado tan concentrado incidirán en el comportamiento del mercado internacional de automóviles. ¿Qué sucede si Argentina o México rechazan la fusión? La empresa puede decidir retirar sus unidades de producción de esos países o mantener ficticiamente la separación de las empresas como personas jurídicas, sabiendo que actuarán como un solo sujeto económico.

Una situación similar se presenta con los juicios anti-monopolísticos que afectan a grandes transnacionales: los procesos administrativos y judiciales que se llevan a cabo en Estados Unidos contra Microsoft, por una parte, contra Intel, por otra, y las investigaciones que se realizan por las actividades colusivas de ambas empresas en el binomio que se ha dado en llamar WTNET culminarán en resoluciones obligatorias tomadas por los tribunales de ese país, que al ejecutarse afectarán económicamente a todos los países en que se venden computadoras que utilizan los chips de Intel o los programas de Microsoft.

5. Véase PÉREZ MIRANDA, Rafael, *Propiedad industrial y competencia*, 2ª edición, Ed. Porrúa Hnos., México, 1999, cap. XI. También MONTAÑA MORA, Miguel, "La OMC y el derecho de la competencia; ¿hacia un derecho de la competencia mundial?", en *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 200, Madrid, abril-mayo de 1999.

la dictadura militar, pero no hace referencia al con-

Para resolver, se evaluará si los beneficios que recibirán los consumidores son suficientes como para aceptar la existencia de estos monopolios, pero sólo se considerará a los consumidores estadounidenses. Es otro caso de aplicación extraterritorial de la ley, no por decisión del legislador estadounidense, sino por que la normatividad internacional no contempla de manera acabada a las grandes corporaciones transnacionales.

Hay precedentes sobre mínimas regulaciones anti monopolísticas, como la resolución de Naciones Unidas de 1980 en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Prácticas Comerciales Restrictivas (UN.Doc-TD/RBP/10/1980), la cual si bien no tiene fuerza obligatoria para las partes implicó en su momento un primer marco teórico para muchos países en desarrollo que carecían de legislación al respecto y un indicador del rechazo a las prácticas monopolísticas de las transnacionales. Las diversas versiones de Códigos de Conducta para Empresas Transnacionales elaborados en el seno de la UNCTAD, plenos de corchetes, no se aprobaron en especial por las diferencias entre países predominantemente sedes de empresas transnacionales y países predominantemente sede de filiales, respecto a la obligatoriedad de llevar al derecho interno de cada país parte los acuerdos a que se arribó.

En el ámbito del comercio internacional, es conveniente recordar que en la Organización Internacional del Comercio (conocida como Carta de la Habana) se establecía un capítulo titulado "Prácticas Comerciales Restrictivas" (capítulo V) con disposiciones que, de haberse aprobado la organización con las ratificaciones de Estados que se exigían para ello, hubieran sido imperativas y de cumplimiento obligatorio para las partes. A partir de esa negociación, relativamente frustrada, el tema ha estado presente en cada una de las negociaciones o rondas del Acuerdo, pero sin que las partes llegaran a abordarlo seriamente. En la Conferencia Ministerial de 1996 (Singapur) se creó un "Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia" con funciones limitadas y que en principio deberá elaborar, si media un encargo específico, las bases para una decisión de la OMC que se adoptaría por acuerdo. Esta decisión puede tener forma variada, desde un simple Código de Conducta hasta disposiciones obligatorias para las partes.

3. La inversión extranjera directa y financiera. Establecimiento de un sistema único de protección de la inversión extranjera directa

En la década de los Ochenta comenzó a difundirse una política de protección de las inversiones extranjeras directas, en el marco de instituciones creadas en el denominado Sistema de Bretton Woods: el Acuerdo Multilateral para Garantizar Inversiones (MIGA según sus siglas en inglés), el Centro Internacional para la solución de Diferencias en Materia de Inversiones (CIADI, ICSID según sus siglas en inglés), oficinas asesoras sobre reformas necesarias para impulsar la captación de inversiones extranjeras; en la Ronda Uruguay se establecieron dentro de la Organización Mundial del Comercio medidas sobre Inversiones Vinculadas al Comercio (MIC). En el marco de estas instituciones internacionales proliferaron tratados bilaterales de protección de inversiones y capítulos especiales orientados a proteger las mismas en algunos convenios de libre comercio o de integración.

Sin embargo, el acuerdo más importante en este tema abortó después de muchos años de debate, nos referimos al Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que impulsaba la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Este tratado obligaría en principio sólo a los miembros de la OCDE, controlada por países altamente industrializados y con la participación también de países en desarrollo, como Turquía y México, o en transición como Hungría y Polonia; sin embargo, las inversiones extranjeras son protegidas en los países miembros de la OCDE con el mismo rigor que las inversiones nacionales y en términos generales todos ellos disfrutaban de un sistema judicial confiable en cuanto a su imparcialidad respecto a intereses nacionalistas y son claramente independientes de los poderes Ejecutivo y Judicial, por lo cual los intereses puestos en este acuerdo iban más allá de los en él expuestos. En efecto, el acuerdo multilateral se pensaba abrir a la adhesión de los países ajenos a la OCDE que quisieran suscribirlos, con la velada amenaza de que si no lo hacían no recibirían ninguna inversión. La estrategia era clara: discutir un tratado multilateral entre los países exportadores de capital según sus intereses y luego imponer la adhesión de los países receptores que no habían podido emitir opinión al respecto. La excesiva amplitud del Acuerdo hizo que la sociedad civil francesa expresara críticas muy fuertes que obligaron al gobierno

de ese país a retirarse de la mesa de negociación; esta deserción, que se agregaba a múltiples oposiciones relacionadas en general por normas supra- nacionales que afectaban también a los países industrializados, motivaron que la OCDE decidiera dejar de lado, al menos por el momento, la posibilidad de continuar con la discusión del AMI.

Esto no quiere decir que se haya dejado de lado la idea sobre un acuerdo multilateral en la materia y es muy posible que se pretenda incluir el tema en la nueva ronda de negociaciones de la OMC, de manera independiente o como ampliación del breve capitulado de las medidas sobre la inversión vinculada al comercio. Veamos lo que ha propuesto Suiza para la nueva ronda:

Las negociaciones tendrán por finalidad establecer un marco multilateral de principios, normas y disciplinas para las inversiones internacionales con el objetivo general de incrementar la seguridad y previsibilidad jurídicas para los gobiernos y los inversores, así como favorecer las corrientes internacionales de inversiones, teniendo en cuenta la labor ya realizada en el Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones de la OMC. Se tomará debidamente en consideración el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio de la OMC con miras a complementar la lista de medidas incompatibles con las normas de la OMC. Las negociaciones también velarán por la coherencia entre el marco multilateral sobre las inversiones y los acuerdos pertinentes de la OMC, como el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS).

Similar es la propuesta de la Unión Europea y de Estados Unidos.

4. La reforma del Acuerdo De Propiedad Intelectual vinculada al Comercio

Los Acuerdos De Propiedad Intelectual vinculada al Comercio (ADPIC, también conocidos por sus siglas en inglés TRIP's) significaron la ampliación más importante del campo de las creaciones intelectuales susceptibles de protección mediante el otorgamiento del privilegio monopólico de explotación exclusiva desde la entrada en vigencia del Convenio de París a fines del siglo pasado. Su inclusión en la Ronda Uruguay del GATT, junto al tema de los servicios, fue un indicio claro de la preeminencia de Estados Unidos en el mercado mundial y de su capacidad para imponer temas a negociar y sus contenidos. En efecto, la redacción final aprobada del ADPIC coincide casi textualmente con las disposiciones impuestas por Estados Unidos a Canadá y México en el Tratado de Libre

Comercio para América del Norte que cobrara vigencia un año antes que la OMC, es decir, el 1º de enero de 1994.

La principal reforma que se espera en el futuro próximo, al interior del ADPIC, corresponde al art. 27, es decir, al controvertido tema del patentamiento y/o protección *sui generis* de los organismos vivos, reforma que está prevista en el mismo artículo y que deberá reunir los requisitos establecidos y ya descritos; en el resto del Acuerdo habrá presiones de los países industrializados para que se fortalezcan aún más los derechos de propiedad intelectual. Las reformas que se introduzcan al ADPIC, incluso los correspondientes al art. 27, deberán ser aprobados por dos tercios de los miembros de la OMC, con excepción del Principio de Nación Más Favorecida (art. 4 del ADPIC, correlativo del 1º del GATT de 1994), para cuya modificación se requiere acuerdo unánime de las Partes.

La reforma del art. 27 afecta no sólo el sistema de propiedad intelectual en materia de organismos vivos, sino también la relación entre propiedad intelectual y biodiversidad. La organización GRAIN considera que:

El TRIP's impide el ejercicio pleno de la soberanía nacional sobre la biodiversidad...; no permite a los países participar de las ganancias derivadas del patentamiento de la biodiversidad...; no obliga a los poseedores de patentes a cumplir con ningún tipo de compromisos ante el acceso a la biodiversidad (por lo tanto, tolera y facilita la biopiratería); invalida (y compromete legalmente la aplicación de) el artículo 8(j) del CDB...puesto que las concesiones de patentes pueden ser redactadas de manera tal que abarquen y se desarrollen con base en conocimientos indígenas, sin el debido reconocimiento y compensación...

Según la misma organización

si el peor libreto posible llegara a materializarse, el fortalecimiento del TRIP's podría significar, entre otras cosas: a) que se incluya en el TRIP's una referencia a la Unión para la Protección de las Obtenciones de Vegetales. Dependiendo de la forma que ésta adopte, podría obligar a todos los Estados miembros de la OMC a poner en vigencia las normas de la UPOV para la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual sobre variedades vegetales. Incluso podría obligar a todos los Estados miembros de la OMC a unirse formalmente a la UPOV; b) que se suprima la opción *sui generis* del Artículo 27.3(b) de manera que las variedades vegetales sean patentables en todos los Estados miembros de la OMC; c) que se elimine el Artículo 27.3(b) por completo. Eso significaría que no sólo las variedades vegetales sino también las plantas y animales como tales deben ser patentables en todos los Estados miembros de la OMC.

Un antecedente de lo que propondrán los países industrializados en este tema lo adelantó la nueva directiva de la Unión Europea sobre la protección de organismos vivos y la posición de Estados Unidos con relación al patenta miento de plantas.⁶ Japón ha hecho llegar a las autoridades de la OMC una propuesta expresa de fortalecimiento de la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual, en especial los relacionados con la falsificación de marcas, agregando que en ningún caso se deberá aceptar una reducción en el sistema en su conjunto; indirectamente ha propuesto la inclusión de tratados como UPOV al ADPIC, cuando expresa: "También sería beneficioso considerar la posibilidad de incorporar oportunamente al Acuerdo sobre los ADPIC nuevos tratados o convenios suscritos en otros foros que proporcionen un mayor nivel de protección de los derechos de propiedad intelectual". Pese a que México ha adherido a UPOV en diciembre de 1975, es conveniente destacar la importancia de una posible adición expresa de tal tratado, pues no sólo definiría que se entiende por protección *sui generis* en lo que hace a inclusión de la obligación de ratificar dicho tratado: protección *sui generis* sería protección modelo UPOV, sino que además impediría aprovechar la franja abierta por la actual redacción para elaborar sistemas de protección intelectual *sui generis* para las variedades *in situ*, *ex situ* (derechos del agricultor propuesto por FAO) por parte de los países mega diversos, así como para la protección de los conocimientos tradicionales (véase art. 8 j. del Convenio sobre Diversidad Biológica).

Las propuestas de los países desarrollados para que se incluya en la agenda el refuerzo de los derechos de propiedad intelectual e industrial tiene una clara justificación económica: Estados Unidos de América registró el 57% de las patentes otorgadas en ese país en el promedio de los años 1977/1996, el 18% correspondió a Japón y, si consideramos los diez países más importantes en materia de patentamiento,⁷ el promedio es del 95%; a los países restantes, más de 120, sólo registraron el 5%; porcentajes similares podemos obtener en las patentes que se registran en México. A los mismos diez países correspondió el 84% de la inversión-en investigación

y el 79% del flujo de Inversión Extranjera Directa. Las cincuenta compañías más importantes del mundo registran el 25% de las patentes otorgadas por las autoridades estadounidenses. Del total de pagos por tecnología que se realizaron en el mundo en el período comentado, el 91% lo percibieron los diez países citados y a Estados Unidos le correspondió el 40%.⁸ Lo que no es fácil de justificar desde una perspectiva cultural, científica, económica y de flujos de capitales, es la posición de gobiernos de países como México y Argentina, que defienden en los foros internacionales el incremento en la protección de los derechos de propiedad intelectual argumentando la protección de sus inventores, cuando carecen de ingresos por tales fuentes en el mercado mundial y por el contrario, ven drenadas sus economías por los pagos de regalías al exterior.

5. Comercio internacional y medio ambiente

En los últimos años, los países desarrollados han intentado transformar los acuerdos a que se arribó en Río en instrumentos útiles para sus políticas proteccionistas, por una parte, y neutralizar las medidas orientadas a preservar el medio ambiente que los pudiera afectar en su expansión, por otra. La evolución del sistema económico mundial en los años posteriores a los convenios en conflicto (Río 92 y OMC 94) ha provocado fuertes daños a los ingresos de los países de menor desarrollo; según informes de la misma Organización Mundial del Comercio, "...en 1998 los precios de los productos primarios no petroleros bajaron un 15% si se comparan promedios interanuales, y alrededor de un 10 por ciento si se comparan las cifras de final de año. También disminuyeron en 1998 los precios de los bienes manufacturados y servicios objeto de comercio internacional, pero menos que los de los productos primarios..."⁹ Este comportamiento de la economía mundial, sólo atribuible a una competencia internacional salvaje en la cual los países en desarrollo han debido eliminar las medidas de protección de su mercado interno, es el factor más importante en la degradación ecológica y ambiental mundial. Otro factor importante ha sido que Estados Unidos sigue sin adherir a la Convención de

6. Directiva 98/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 6 de julio de 1998 relativa a la protección jurídica de las invenciones biotecnológicas. *Diario Oficial*, núm. L 213 de 30/07/1998, pp. 013-0021.
7. Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Canadá, Holanda, Suecia y Suiza.

8. Los datos corresponden a informes de UNESCO y de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).
9. Organización Mundial del Comercio, *El comercio mundial crece más lentamente en 1998, tras una alza de inusitadas proporciones en 1997*, Informe interno, 16/07/99. Los precios petroleros, según el mismo informe, cayeron un 30% o un 40% si se consideran los dos sistemas comparativos descritos.

Río, pero sigue participando informalmente en las reuniones internacionales relacionadas con los problemas del medio ambiente para obstaculizar cualquier acuerdo que afecte sus intereses y detrás de su participación se alinean también las corporaciones transnacionales cuyos intereses no pueden ser protegidos directamente por los gobiernos de sus países sedes, por la presión del voto ciudadano y de las organizaciones no gubernamentales.

En términos generales, Estados Unidos sostiene su tradicional política de promover zonas grises que le permiten utilizar la importancia de su mercado interno y su hegemonía mundial en materia comercial y financiera para establecer parámetros elevados de protección en materia ambiental y sanitaria, sin otorgar reciprocidad a otros países; ello le permite, por otra parte, disfrazar como política ambiental obstáculos al comercio que tienen objetivos proteccionistas de la producción nacional. La misma hegemonía citada impide a terceros países desarrollar políticas similares, lo cual estimula el intercambio desigual. El incremento del comercio mundial a partir del proceso denominado mundialización o globalización potencia los efectos de estas distorsiones. Este aspecto motiva diferencias importantes de ese país con otros países desarrollados, en especial con la Unión Europea, muchos de los cuales aceptaron condiciones inequitativas en la conformación de la OMC, por la ofrecida contraprestación de que el Departamento de Comercio de Estados Unidos no utilizaría disposiciones arbitrarias, en especial la famosa "super 301" de su Ley de Comercio Exterior. Es por ello que en las próximas negociaciones un número interesante de partes desarrolladas de la organización presionarán para que se integren a las reglamentaciones comerciales los acuerdos multilaterales en materia ambiental para evitar las disposiciones proteccionistas unilaterales. Así surge de la propuesta de la Unión Europea para la agenda:

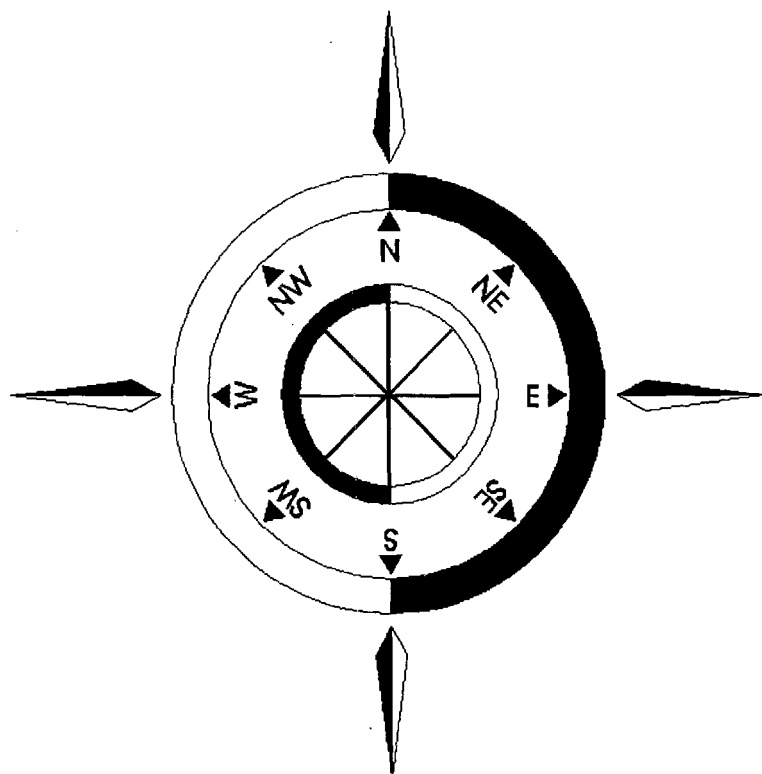
Mayor claridad jurídica en cuanto a la relación entre las normas de la OMC y las medidas comerciales adoptadas en virtud de Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMA). Los AMUMA siguen constituyendo la mejor manera de abordar problemas internacionales en materia de medio ambiente. El hecho de que toda medida comercial que puedan contemplar haya sido negociada y acordada en un contexto multilateral es en sí una garantía contra medidas unilaterales y su uso con fines proteccionistas. En consecuencia, debe buscarse un consenso para la inclusión en las normas de la OMC de las medidas comerciales adoptadas en virtud de los AMUMA.

Aclaración de la relación entre las normas de la OMC y los procesos y métodos de producción no relacionados con los productos, en particular, de la compatibilidad con las normas de la OMC de los programas de etiquetado ecológico basados en el enfoque del ciclo de vida. Para que ello tenga éxito habrá que definir normas de procedimiento claras y no discriminatorias a efectos del establecimiento y administración de esos programas. Sujeto a estas importantes salvaguardias de procedimiento, las normas de la OMC deben dar margen para utilizar esos instrumentos basados en el mercado, no discriminatorios y no proteccionistas como un medio para alcanzar objetivos ambientales.

Examen de la necesidad de aclarar la relación entre las normas comerciales multilaterales y los principios ambientales básicos, particularmente el principio cautelar. Es preciso garantizar el correcto equilibrio entre medidas prontas y proporcionadas, cuando se justifican, y la evitación de precauciones injustificadas, teniendo presente que el concepto básico del principio cautelar ya figura en varias disposiciones clave de la OMC, por ejemplo en los Acuerdos MSF y OTC. (Comunicación de las Comunidades Europeas, 28 de mayo de 1999. Organización Mundial del Comercio OMC).

Los temas en debate se relacionan con principios generales aplicables, además de la negociación de temas concretos. Entre los primeros destacan la supremacía de los tratados (relación de los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente y la OMC), el principio de cautela inserto en el acuerdo sobre cuestiones fitosanitarias que reglamentó el art. XX del GATT 94, el cual se pretende enmendar, y el principio precautorio previsto en el prólogo del Convenio sobre Diversidad Biológica y en otros acuerdos ambientales internacionales.

Parte del debate se centra en la ampliación excesiva del ámbito de competencia de la Organización Mundial del Comercio, tema planteado también en materia de propiedad intelectual, y la tendencia a ampliarla aún más. En este caso destaca la intención de trasladar al ámbito de la nueva ronda el tráfico internacional de organismos vivos modificados genéticamente, nulificando de esta manera los posibles acuerdos a que se pudiera arribar en el Protocolo de Bioseguridad derivado del Convenio sobre Diversidad Biológica (al cual, como se expusiera, no se ha adherido Estados Unidos). Esta ampliación de la esfera de competencia se retroalimenta y genera contradicciones cada vez más difíciles de abordar; por ejemplo: el debate sobre el art. 27 del ADPIC afecta directamente la problemática ambiental prevista en el Convenio sobre Diversidad Biológica, además de introducir conflictos difíciles



de dirimir en las legislaciones internas de países mega diversos que aspiran a reglamentar el acceso. Estados Unidos propone, sin embargo:

debemos seguir reconociendo el derecho de los Miembros a adoptar medidas basadas en testimonios científicos, para lograr los niveles de salud, seguridad y protección del medio ambiente que estimen apropiados, aun cuando esos niveles de protección sean más elevados que los establecidos en normas internacionales.¹⁰

Para la misma agenda, Japón propone que se constituya un grupo que fuera un subgrupo de un grupo de negociación independiente sobre la agricultura, para identificar temas de las cuestiones que plantean los Organismos Modificados Genéticamente en re-

lación con los alimentos, y una serie de subtemas. Canadá, por su parte, propone que se constituya un grupo de trabajo con mandato claro y de plazo fijo que informe entre otros temas sobre la "identificación de los obstáculos que se oponen a la plena aplicación por los Miembros (de la OMC) de sistemas reguladores de la biotecnología compatibles con la OMC."¹¹

Otro de los temas que se pretende abordar en la negociación de la OMC es el del etiquetado; esto no parecería ofrecer dificultades, sin embargo, el debate del etiquetado en el seno del Convenio de Diversidad Biológica, en especial en el Protocolo de Bioseguridad, ofrece facetas bastante diferentes a las del capítulo homólogo del convenio sobre tráficos mercantiles. En efecto, en materia ambiental el etiquetado responde a claros derechos del consumidor a ser informado de manera destacada que va a consumir (alimentos o fármacos) que se originaron en procesos de ingeniería genética en los cuales se realizaron modificaciones

a organismos vivos, en la mayoría de los casos agregando memorias genéticas que no corresponde a los progenitores y que naturalmente no hubiera recibido. Peter Scher, delegado de Estados Unidos ante la OMC negó que ese país estuviera dispuesto a aceptar el etiquetamiento de los organismos modificados genéticamente, tema que sería llevado a la próxima ronda de la OMC.

Bibliografía

Di GIOVAN, Ileana, *Derecho económico internacional y relaciones económicas internacionales*, Ed. Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1992.

Directiva 98/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 6 de julio de 1998 relativa a la protección jurídica de las inven-

10. Organización Mundial del Comercio, *Preparativos para la Conferencia Mundial de 1999. Comunicación de Estados Unidos sobre Comercio y desarrollo sostenible*. 30 de julio de 1999, Doc. WT/GC/W/304.

11. Documentos de la Organización Mundial del Comercio registrados como WT/GC/W/365 y WT/GC/W/359 en el año de 1999.

ciones biotecnológicas. *Diario Oficial*, núm. L 213 de 30/07/1998, pp. 013-0021.

HERDEGEN, Matthias, *Derecho económico internacional*, Ed. Pontificia Universidad Javeriana-Biblioteca Jurídica DÍKE, Medellín, 1994.

MONTAÑA MORA, Miguel, "La OMC y el derecho de la competencia: ¿hacia un derecho de la competencia mundial?", en *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 200. Madrid, abril-mayo de 1999.

Organización Mundial del Comercio, *El comercio mundial crece más lentamente en 1998, tras una alza de inusitadas proporciones en 1997*, informe interno, 16/07/99.

Organización Mundial del Comercio, *Preparativos para la Conferencia Mundial de 1999. Comunicación de Estados Unidos sobre comercio y desarrollo sostenible*, 30 de julio de 1999, Doc. WT/GC/W/304.

PEREZ MIRANDA, Rafael, *Propiedad industrial y competencia*, 2ª edición, Ed. PorrúaHnos., México, 1999.

REMIRO BROTONS, Antonio, "Pelagattos y Aristogattos de la Comunidad Europea ante el reino de la OMC", en *Gaceta Jurídica de la CE y de la Competencia*. Serie D, Madrid.

TAMAMES, Ramón y Begoña G. HUERTA, *Estructura económica internacional*, 19ª ed., Alianza Editorial, Colección Ciencias Sociales, Madrid, 1999.