

El paradigma del libre comercio y el régimen jurídico internacional: las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT

Albert GALINSOGA JORDÀ
Profesor de Derecho Internacional Público,
Universitat de Barcelona.
Profesor de la Fundació CIDOB

«El esfuerzo con que cada cosa intenta perseverar en su ser no implica tiempo alguno finito, sino indefinido». Esta Proposición VIII del filósofo Baruch Spinoza, incluida en su análisis del *Origen y naturaleza de los afectos* (Parte Tercera de su *Ética*) parece la mejor caracterización de las actuales negociaciones multilaterales sobre el comercio internacional. Desbordado en más de un año el plazo previsto para su finalización, 1991 ha contemplado la incapacidad de las Partes para hacer converger sus intereses.

La permanente reflexión sobre la génesis y naturaleza del Derecho ofrece en el caso del marco jurídico analizado la posibilidad de pasar de la arqueología a la biología, confirmando el peso de los llamados «factores materiales» —frente a los valores derivados de las nociones de racionalidad y equidad— y, especialmente, de dos de ellos: poder e intereses, que se hallan íntimamente relacionados (Bos, 1983: 60).

Introducción

El comercio se halla en el epicentro de las relaciones internacionales contemporáneas. Dos fenómenos se desarrollan de manera paralela y creciente: la dispersión del poder económico entre varios polos bien delimitados y el alto grado de interdependencia que se da entre las economías estatales. Por ello, puede afirmarse que, en la actualidad, es imposible para una economía nacional permanecer al margen de las grandes tendencias de intercambio, de las fluctuaciones monetarias, los movimientos de capital u otros factores económicos (Zamora, 1989; 9). Como es conocido, ambos fenómenos afectan particularmente a los países en desarrollo.

Partiendo de esta constatación, hay que revisar la validez de las concepciones de base que acaban siendo determinantes para la adecuación del marco jurídico. Un análisis tradicional, que partiera del «paradigma del libre comercio» encarnado por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), se ocuparía únicamente de los obstáculos crecientes que la aplicación de este principio encuentra en la práctica actual. Una aproximación bastante más compleja remite a las diferencias sustanciales derivadas de lo que en su día se llamó «división internacional del trabajo». Desde una perspectiva distinta, aunque conexa, hay sectores y actividades cuya regulación implica una atención directa y necesaria a la situación de los países en desarrollo para paliar o remontar los efectos de un «comercio desigual».

Este debate, que frecuentemente ha sido calificado de ideológico, está en la base de la formulación de los

principios y reglas jurídicas que deben regir no solo los intercambios comerciales internacionales, sino también una serie de ámbitos más o menos conexos, cuyo alcance creciente afecta a materias como el desarrollo, la seguridad nacional, la salud pública, la identidad cultural o el medio ambiente.

Una lectura superficial del desarrollo de las negociaciones de la Ronda Uruguay podría conducir a considerar que se trata del delicado proceso de convergencia entre un «régimen internacional» encarnado por el libre comercio y el ajuste de los respectivos intereses nacionalistas representado por el proteccionismo aplicado a ciertos sectores.

La proliferación de obstáculos de carácter no arancelario —como los contingentes, normas técnicas, controles de calidad, reglamentaciones comerciales, así como de las prácticas consideradas desleales, como el *dumping* o las subvenciones—,¹ desde mediados de la década de los años setenta coincidió, además, con la utilización desviada de ciertos instrumentos y medidas previstas en el GATT, lo que determinó el cuestionamiento tácito de sus principios básicos (transparencia, reciprocidad y no discriminación), resultando de este proceso un cambio sistemático en la aceptación del libre comercio (Vijkman, 1986). Esta situación obligó a la séptima ronda negociadora («Tokyo Round», 1973-1979) a abordar una serie de temas que habían escapado a los resultados de las seis anteriores, limitadas a la liberalización de los productos industriales.

El declive de la efectividad del GATT en la regulación del comercio internacional es creciente: las autolimitaciones voluntarias de exportaciones, los acuerdos de organización de mercados, la dudosa aplicación de medidas *antidumping* que afectan a países determinados (a diferencia de las medidas de salvaguardia, que pueden ser no discriminatorias para terceros), las medidas de retorsión comercial y los acuerdos de equilibrio comercial bilateral (*countertrade arrangements*), las preferencias entre países o áreas regionales basadas en uniones aduaneras o zonas de libre comercio conducen a considerar que se dan bastantes de los factores que determinaban en los años 30 un proteccionismo generalizado a instancias de grupos de presión nacionales (Lutz, 1991: 108-111).

Sin embargo, la realidad actual es aún más compleja. En primer lugar, porque tres cuartas partes del co-

mercio mundial se realizan al margen de los principios encarnados por el sistema del GATT, destacando el volumen creciente del llamado «comercio intrafirma». En segundo lugar, el ascenso reciente de ciertos países al *status* de potencia comercial indica la sustitución del concepto de las «ventajas comparativas» (vinculado íntimamente al paradigma del libre comercio) como origen del *status* comercial de un Estado por el de «ventajas competitivas». Así, la competitividad puede ser el resultado de políticas públicas dirigidas a generar una situación de primacía internacional, dándose un fuerte intervencionismo estatal —que caracteriza los modelos de *strategic trade policy*— en aspectos relevantes para el comercio (Ruigrok, 1991).

El marco jurídico e institucional

Aunque más discretamente que en el caso de los temas sustantivos, también el marco jurídico e institucional es objeto de un debate conceptual y de negociaciones intensas por razones muy diversas. Conviene recordar que el carácter multilateral del GATT inicialmente no hacía otra cosa que suplir provisionalmente un acuerdo de vocación universal que nunca se consolidó.

La naturaleza del GATT responde a una fuerte dualidad: es un tratado y una Organización Internacional. En este sentido, hay que convenir en que su origen (el GATT-tratado) incide en sus características como institución internacional fuertemente determinada por la negociación. Así, parece útil reproducir una caracterización de J.H. Jackson: «una clave para entender el GATT es comprender el contraste entre el proceso de negociación y el proceso jurídico (*legal process*), incluso cuando los dos procesos están estrechamente relacionados» (Long, 1983: 47).

La que el profesor Rousseau denominara «concepción anglosajona» de la Organización Internacional parece encarnada en el GATT-organización. Por oposición a la «concepción continental» —reflejada realmente en la *non-nata* Organización Internacional de Comercio (OIC)—, su Derecho básico y su grado de institucionalización son muy reducidos (no deja de ser sintomática la denominación de Partes Contratantes y no «Estados miembros» que reciben los países que forman parte del GATT-organización). Esta observación conduce a una serie de consecuencias, de las cuales destacan dos: primera, las fuentes normativas del GATT son a la vez primarias (se trata de auténticos tratados internacionales multilaterales) y secundarias (están sujetos al GATT-tratado, que se sitúa en el nivel constitucional) y segunda, su desarrollo normativo se

1. Los mencionados obstáculos dificultan la expansión del comercio mundial, siendo los Países en Vías de Desarrollo (PVDs) aquellos países que han visto más reducida su cuota en los intercambios globales. Se ha evaluado en casi 4.600 millones de dólares la reducción de las exportaciones de los países en desarrollo derivada de la aplicación de restricciones no arancelarias, (UNCTAD, 1990).

produce en la fase de aplicación, por la vía de la interpretación (Benedek, 1990).

Ello conlleva que —en ausencia de instituciones autónomas de las Partes Contratantes, con poder normativo para desarrollar y completar los principios y reglas básicas del GATT-tratado, y de adecuarlos al cambiante y extensivo ámbito material y subjetivo que regula—, en las Rondas Negociadoras las Partes Contratantes deban plantearse tareas muy ambiciosas y dispares.

Lo fundamental aquí es que las negociaciones actuales se desarrollan en torno al establecimiento de normas aplicables a todos los países participantes (como en su día ocurrió respecto a la creación de la OIC) y que ésta puede ser la causa de su dificultad, puesto que el GATT originalmente partía más de la voluntad de negociar «concesiones» que normas y ésa precisamente es una de las causas que se alegan en su favor frente al fracaso de la OIC (Finger, 1991: 21-22).

Sin embargo, la tendencia a establecer un orden normativo parece inexorable y el pragmático origen del GATT no ha impedido su paulatina normativización e institucionalización. Del libre comercio basado en la reciprocidad se ha ido pasando progresivamente a las bases de un «orden» o «régimen» internacional en el que dicho principio del libre comercio sólo puede considerarse como un objetivo entre otros, como la estabilidad del comercio, el logro del desarrollo económico, el mantenimiento de la seguridad internacional (por la restricción del comercio de determinadas tecnologías), etcétera.

Así, un diseño basado en la homogeneidad de un reducido club de Estados desarrollados ha ido sufriendo transformaciones derivadas de sucesivas adaptaciones sin haberse logrado una adecuación global de sus principios y procedimientos. Durante este período se han producido hechos tan destacados como la creación y creciente protagonismo de la Comunidad Europea, el ascenso de Japón y de los países de reciente industrialización del Pacífico al rango de primeras potencias comerciales, la incorporación de un gran número de países en desarrollo y el desmembramiento del grupo de Estados socialistas y su asunción del modelo occidental.

Probablemente también hay que tomar en consideración una cierta aquiescencia o «tregua» jurídica entre los países desarrollados fundadores del GATT durante las pasadas décadas para facilitar la aceptación del modelo por parte de la mayoría de Estados no miembros (Hudec, 1988: 1.057). Esta voluntad habría también colaborado a crear el «atasco» jurídico e institucional que ha obligado a la Ronda Uruguay a plantearse unos objetivos a todas luces excesivos.

El resultado de todo ello conduce a constatar un marco jurídico que ha ido adquiriendo un carácter ge-

neral (el GATT-tratado y sus instrumentos conexos), que admite una serie de limitaciones a sus principios y convive con los regímenes especiales establecidos entre las Partes Contratantes que los han negociado o aceptado en los diversos «acuerdos separados», bien concluidos como consecuencia de las rondas negociadoras —los llamados acuerdos no tarifados» (código *antidumping*,...), bien elaborados por procedimientos *ad hoc* (Acuerdo Multifibras). Ello determina serios problemas de articulación de estas normas especiales con el marco general del GATT (Long, 1982: 34).

Si a lo antedicho se añade las propias limitaciones al alcance y la aplicación del régimen de libre comercio derivadas de cláusulas del GATT, hay que concluir que sus principios básicos conocen desde su creación un creciente número de regímenes jurídicos especiales en función de diversas variables, como las derivadas de ciertas categorías de productos, la clase de restricción al comercio enjuiciada, las que rigen las zonas de libre-cambio o de integración regional o las relativas a la condición económica de los Estados.²

Este panorama se hace más complejo por la vinculación del comercio a temas que van adquiriendo progresiva importancia en su desarrollo, como las medidas relativas a regulación de inversiones o la protección de los derechos de la propiedad intelectual (patente, marca, diseño, modelo, *know how*...), que se añaden a la creciente dimensión del llamado «comercio de servicios» (transportes, telecomunicaciones, crédito y seguros...), cuya regulación va más allá del ámbito actual del GATT.

El primer problema planteado aquí es el de delimitar las competencias del GATT en este ámbito respecto de otras Organizaciones del sistema de las Naciones Unidas como la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) o la UNESCO.³ Los argumentos básicos esgrimidos por los países desarrollados para justificar la extensión del ámbito del GATT se refieren fundamentalmente a dos puntos: la «liberalización» (excepto en el caso de los derechos de la propiedad intelectual) debe ser un objetivo a alcanzar en estos sectores por medio de la «desregularización» —frente a la tendencia a la regulación en persecución de objetivos

2. Véase: Long, 1983; Flory, 1986; Lebullenger, 1982. El estudio más completo elaborado recientemente desde la perspectiva jurídica: Benedek, 1990.

3. En este sentido cabe discrepar de la configuración casi ilimitada de competencias de la Asamblea de las Partes Contratantes que se ha efectuado por ciertos autores (Roessler, 1987), puesto que la superposición —e incluso contradicción— de objetivos y funciones entre Organismos Especializados no parece una situación deseable para el sistema de las Naciones Unidas.

globales de cooperación— y la «eficacia» en la aplicación, al aplicar los mecanismos del GATT.⁴

El argumento de la eficacia se apoya en los *Panel*, que permiten un tratamiento cuasijurisdiccional entre las Partes (Estados o grupos de Estados) respecto de situaciones y prácticas comerciales que afectan a particulares bajo su jurisdicción. Un análisis de estos procedimientos permite afirmar que la regla del agotamiento de recursos internos, propia del Derecho Internacional general, no rige en los ámbitos cubiertos por el GATT (Petersmann, 1991: 101).

Proceso y método negociador

En este contexto, la Ronda Uruguay, nombre con que se conoce a la octava tanda de negociaciones comerciales multilaterales patrocinada por el GATT, se inició formalmente el 20 de septiembre de 1986, con la Declaración Ministerial de Punta del Este (Uruguay).

Su antecedente más directo se halla en la reunión ministerial celebrada en Ginebra en noviembre de 1982. Pese a las reticencias iniciales de los PVDs, encabezados por el Grupo de los Diez, se consiguió la incorporación de los «nuevos temas» a la Ronda Uruguay a través de una distinción efectuada en la Declaración Ministerial de Punta del Este, consistente en la convocatoria por las Partes Contratantes del GATT de las negociaciones sobre comercio de mercancías y aspectos institucionales y funcionales (Parte I) y de las negociaciones sobre servicios por medio de una convocatoria de los Ministros reunidos en la Conferencia en tanto que representantes de sus respectivos Estados (Parte II) (*GATT Focus*, October 1986, pp. 1-6).

Entre los compromisos iniciales adoptados por los Ministros en su Declaración respecto a la Parte I, hay que destacar el relativo al mantenimiento del *statu quo* (*standstill*), con la no adopción de nuevas medidas restrictivas y el referido al desmantelamiento de las existentes (*rollback*).

El inicio de las negociaciones en febrero de 1987⁵ determinó la fijación de tres bloques de temas, en cuyo seno funcionan Grupos negociadores, bajo la coordina-

ción del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), que es el órgano que supervisa e impulsa los trabajos:

— *Acceso a los mercados*: incluye los Grupos sobre aranceles, medidas no arancelarias, productos tropicales, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y agricultura.

— *Marco jurídico e institucional*: incluye los Grupos sobre revisión de artículos del GATT, subvenciones y medidas compensadoras, salvaguardias, funcionamiento del GATT, solución de diferencias y revisión de los Códigos de la Ronda Tokio.

— *Temas nuevos*: incluye los Grupos sobre medidas en materias de inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS), la protección de derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS) y el comercio de servicios.

En diciembre de 1988 se produjo la reunión intermedia en Montreal para evaluar los avances realizados. Sin embargo, debido a los desacuerdos persistentes en cuatro grupos de trabajo (agricultura, medidas de salvaguardia, textiles y TRIPS), la segunda fase de la Ronda no se inició hasta el mes de abril de 1989, tras lograrse en la reunión de Ginebra un avance en estos temas.

La consecución de resultados globales (*package results*) conducía a pensar que el planteamiento de la Ronda podía derivar en el establecimiento de principios y normas de general aceptación, permitiendo «ordenar» una práctica que gravita excesivamente en percepciones unilaterales o bilaterales. Así, el hecho de aflorar la interconexión de los temas abordados y las consecuencias de las medidas estatales, las «concesiones» recíprocas o los acuerdos sectoriales, obligaría a las Partes Contratantes a replantear determinadas inercias negativas para el comercio y a implicar más significativamente a la opinión pública y a sus representantes (Petersmann, 1989, p. 312).

Uno de los resultados más significativos fue el establecimiento del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, que inició sus actividades con motivo de la reunión del Consejo del GATT en diciembre del mismo año analizando las llevadas a cabo por Australia, Marruecos y Estados Unidos (New Zealand Ministry of External Relations & Trade, 1990: 117). El objetivo de transparencia que persigue presenta un doble valor —además de la transparencia en sí misma—, puesto que el siguiente paso a medio o largo plazo puede conducir a la «evaluación» colectiva de dichas políticas (Qureshi, 1990, 160).

El final de la Ronda estaba previsto para diciembre de 1990 en la reunión de Bruselas, que debía adoptar globalmente los acuerdos alcanzados por los grupos. Sin embargo, el 7 de diciembre se acordó el aplaza-

4. Por ejemplo, los procedimientos de arreglo de diferencias se consideran más efectivos —por parte de los países desarrollados— que los previstos en el marco institucional de la OMPI o los derivados de los tratados internacionales —como el artículo 28 del Convenio de París— que permiten el acceso al Tribunal Internacional de Justicia (Cottier, 1991: 393).

5. Véase el texto reproducido en: *International Legal Materials*, vol. XXVI, 1987, pp. 850 y ss.

miento de las negociaciones, dada la imposibilidad de alcanzar un acuerdo. Tras un período de consultas canalizadas por el Director Ejecutivo del GATT por mandato del Presidente del CNC a nivel ministerial, Hector Gros Espiell, el 26 de febrero siguiente se decidió reanudar las negociaciones (*Noticias del Uruguay Round*, núm. 46, de 4 de marzo de 1991). Durante 1991 no se llegó, sin embargo, a alcanzar un acuerdo, por lo que se ha previsto la fecha del 13 de enero de 1992 para la continuación de los trabajos.

Las Partes Negociadoras

Con la participación de 108 países, bien en calidad de Partes Contratantes, bien en calidad de Observadores —como es el caso de la antigua URSS, que obtuvo dicha condición a partir de un acuerdo de 15 de mayo de 1990— en el seno de las negociaciones se han perfilado una serie de posiciones significativas.

Los países en desarrollo

El GATT, por la propia concepción del comercio internacional que expresan sus principios básicos, no ha sido nunca un foro en el que los países en desarrollo se sintieran cómodos. La creación de la Conferencia de Naciones para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y su actividad han constituido, a la inversa, un marco mucho más adecuado para la expresión de sus reivindicaciones.⁶ Así, se ha constatado que «los países en desarrollo, si bien formalmente inscritos (en el GATT) en pie de igualdad con los países desarrollados, participan en escaso número y con una incidencia marginal en los procesos de toma de decisiones, que se desarrollan en gran medida al margen de los órganos constituidos para ello» (Pigrau i Solé, 1990: 136-7).

Además, la solidaridad de los PVD se ha visto complicada por la evolución de los últimos años que ha conocido una diversificación en el seno de la categoría genérica.⁷ Los NIC (Países de reciente industrializa-

ción) presentan unas características específicas que les hacen presentarse como un subgrupo diferenciado con intereses propios (Lutz y Kihl, 1990). Por ello no debe sorprender que adopten o apoyen posiciones diferenciadas en las negociaciones. Esta situación produce un alejamiento progresivo de algunos principios que configuraron el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) y, específicamente, el de la «autonomía colectiva» de los PVD en sus diversas aplicaciones (Abellán Honrubia, 1987: 230).

Un reflejo de las consecuencias de la diversidad de situaciones y de temas lo constituye la creación y el activo funcionamiento del *Grupo CAIRNS*, puesto que reúne en su seno a PVDs y Estados desarrollados. Coordinado por Australia, reúne a 13 países: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Fiji, Hungría, Indonesia, Malasia, Filipinas, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay. Se autodenominan los «productores eficientes» y abogan por la supresión de subvenciones y ayudas a la agricultura.

Sin embargo, éste es un caso relativamente aislado, porque en la mayoría de los temas los PVDs han actuado de manera coordinada, bajo el liderazgo de los países del llamado *Grupo de los Diez*. Formado por Brasil, India, Argentina, Cuba, Egipto, Nicaragua, Nigeria, Perú, Tanzania y Yugoslavia, representa las reivindicaciones comunes a los PVDs, reclamando la supresión del Acuerdo Multifibras (AMF) y la liberalización de los textiles, oponiéndose a las pretensiones de los países desarrollados respecto de los nuevos temas, especialmente en materia de propiedad intelectual y servicios.

Los países desarrollados

De idéntica manera y pese a posiciones a veces divergentes en algunos temas, los países desarrollados comparten un amplio abanico de objetivos. El protagonismo de las principales potencias comerciales obliga a señalar las posiciones más significativas que las caracterizan:

Estados Unidos: Impulsa la regulación y apertura de mercados derivada de los nuevos temas, exige el desmantelamiento de la Política Agrícola Común de la CE (PAC), pero se muestra más remiso en temas como los textiles —propone contingentes globales— o los mecanismos de solución de diferencias, ya que se orienta básicamente hacia el bilateralismo⁸ y en las medidas

6. La VIIIª Reunión de la UNCTAD está previsto que se celebre en Cartagena de Indias (Colombia), del 8 al 25 de febrero de 1992.

7. La desmembración del antiguo bloque socialista puede incidir en una mayor heterogeneidad, puesto que antes de acelerarse el actual proceso de degradación económica, algunos países, como Rumania o Bulgaria, ya presentaban magnitudes inferiores a las de algunos PVD. Por ejemplo, en 1988 el PIB real por habitante de Rumania era inferior al de Colombia, Venezuela, México o Costa Rica. Si se tiene en cuenta la situación real de algunas de las nuevas repúblicas de la CEI (antigua URSS) o de la Yugoslavia residual sin Croacia o Eslovenia, parece justificada la asimilación de estos países a la categoría de PVD.

8. Por ejemplo, tanto en abril de 1990, como a inicios de 1992 se cerraron varios acuerdos entre Japón y Estados Unidos para lograr lo que se ha denominado una «tregua comercial», en ámbitos sensibles como la industria del automóvil, telecomunicaciones, semiconductores o grandes ordenadores, facilitando el acceso de los productores estadounidenses al mercado

unilaterales, cuyo mejor exponente es la Sección 301 de la Ley estadounidense de Comercio y Competencia de 1988 (Pérez Ribes, 1990).

Es importante señalar en este sentido que las medidas de retorsión a cuya aplicación Estados Unidos recurre de manera creciente, a diferencia de las previstas por el «Nuevo Instrumento de Política Comercial» de la CE (Reglamento del Consejo CE núm. 2641/84, DOCE, núm. L 252, p. 1), no requieren el recurso previo a los procedimientos internacionales de solución de diferencias.

La Comunidad Europea: Acepta el desmantelamiento del AMF y la progresiva liberalización de los textiles, propone un reforzamiento de los instrumentos normativos y de control del GATT, aboga por la regulación de los nuevos temas, pero se opone a una apertura considerable de mercados agrícolas, incompatible con los objetivos de la PAC.

Aunque la coincidencia en las percepciones y los intereses es muy amplia, las desavenencias con Estados Unidos se manifiestan en la práctica totalidad de los temas abordados en las negociaciones, aunque algunas —como las relativas a los textiles— se han salvado y se han alcanzado acuerdos básicos al respecto (Comisión CE, 1990, 368-9).

Japón: Es el país que mantiene un superávit comercial más elevado del mundo, ello se debe, en parte, a lo limitado de sus importaciones, que suponen una magnitud porcentual respecto al PIB muy inferior a la estadounidense o la europea. En agricultura mantiene una posición similar a la de Estados Unidos respecto a la supresión de subvenciones a la exportación, pero, en cambio, propugna el posible mantenimiento de medidas de soporte en el mercado interno, atendiendo a razones de carácter social y preservación de un mínimo de autosuficiencia vinculado a la noción de seguridad nacional (Hoekman, 1989: 89-90).

En el plano del comercio de productos industriales y de los servicios la posición de Japón parece relativamente cómoda.⁹ Pese a sus diferencias con la de Estados Unidos y la CE, y a la aplicación de medidas de autolimitación, éstas no sólo han producido efectos beneficiosos para los sectores japoneses de exportación, sino que, como llegó a argumentar el Secretariado del GATT, dichas medidas de autolimitación habían reci-

bido frecuentemente un impulso por parte japonesa (Ruigrok, 1991: 82-82; Lutz, 1991: 117). Además, en algunos sectores (textiles, por ejemplo) ha pasado a ser un importador nato.

Japón es un negociador activo y utiliza el foro multilateral para hacer frente a determinadas acusaciones sobre proteccionismo o prácticas desleales. Dicha actividad no va acompañada de iniciativas polémicas o posiciones intransigentes, sino que se mantiene en una línea de «prudencia», en favor del multilateralismo y en el seno de las directrices comunes adoptadas en el seno de la OCDE (Adams, 1990: 61).

Lo temas clave de las negociaciones

Los cuatro grupos negociadores en los que se ha mostrado más complejo alcanzar un acuerdo son: agricultura, textiles, servicios y TRIPS.

Agricultura

Uno de los sectores que con mayor claridad escapan de los principios básicos del GATT es el de los productos agrícolas. La Ronda Uruguay ha adoptado un enfoque novedoso respecto a este sector. Con anterioridad —en las rondas Kennedy y Tokyo— se habían resaltado las especificidades de la producción y el comercio agrícola, admitiendo la legitimidad de objetivos y regímenes particulares, que además hacían hincapié en el tratamiento por grupos de productos.

La inexistencia de estas referencias explícitas en la Declaración de Punta del Este obedecía al consenso de todas las Partes respecto a la intensidad excesiva de la intervención pública en el sector,¹⁰ así como a la superproducción que conducen a efectos desestabilizadores en el mercado mundial (Hoekman, 1989: 88).

La Comunidad Europea ha focalizado en este tema la oposición que suscita su Política Agrícola Común (PAC) frente a los grandes exportadores agrícolas: Estados Unidos y el Grupo CAIRNS. Sin embargo, las medidas de intervención proteccionista de la CE no son un fenómeno aislado. Desde la adopción de la *Agricultura Adjustment Act* de 1933, Estados Unidos ha ejercido una acción pública de regulación, organización y estímulo de su agricultura, aunque los subsidios se han reducido desde 1980 por la aplicación de una le-

japonés y con el objetivo de paliar el déficit comercial con este país, cifrado en 49.000 millones de dólares, responsable de casi la mitad del déficit global de los Estados Unidos.

9. Un hecho indicativo se refiere a la constatación de que pese a haber sido «demandado» en diversas ocasiones, la primera vez desde 1965 que Japón utilizó los procedimientos de arreglo de controversias fue en 1988.

10. El Grupo CAIRNS cifraba el conjunto de subvenciones y ayudas que los países desarrollados otorgan a sus productos agrícolas en unos 250.000 millones de dólares anuales (*El País*, Madrid, 11 de noviembre de 1990).

gislación y una práctica administrativa basada en la reducción del papel del Estado. Ello ha conducido a percibir la PAC como una competencia desleal (Julien, 1987: 641).

Sin embargo, los mercados agrícolas más intervenidos son, por este orden, Japón y los países de la EFTA (como Austria y Suiza), seguidos de la CE. Las políticas agrícolas de los países de la OCDE presentan fuertes similitudes, variando las modalidades de las medidas de soporte, su intensidad y su localización en unos u otros productos. Ello no ha evitado que el empleo agrícola se haya reducido a la mitad en el conjunto de países entre 1960 y 1980, puesto que los mayores beneficiarios son los propietarios de tierras (Hoekman, 1989: 84).

Las políticas agrícolas mencionadas afectan al mercado internacional en dos sentidos: limitando directamente el acceso al mercado interno e incentivando la producción propia. Los efectos son, sin embargo, bastante dispares. Así, Japón es un importador nato de productos agrícolas, los países exportadores no han de soportar la competencia de su agricultura en otros mercados. La Comunidad es también un importador agrícola global, pero contrariamente a Japón, es también un fuerte exportador de determinados productos.¹¹

La exportación subvencionada de los fuertes *stocks* generados por la PAC disminuye los precios en el mercado internacional y crea incertidumbre en el mismo, según fue constatado por el Informe del Panel del GATT, que examinó a instancias de Australia sus efectos respecto del azúcar (Snyder, 1989: 95). Aunque esta práctica no es exclusiva de la CE, puesto que también los Estados Unidos han utilizado prácticas de *dumping* en la colocación de sus excedentes (Hoekman, 1989: 84), su persistencia en mantener las líneas generales de la PAC y su posición en el mercado internacional hacen que haya quedado en una posición de cuasiislamiento en el Grupo Negociador.

En realidad, las negociaciones giran en torno de cinco subtemas: función y definición de las ayudas internas a través de la Medida Global de Apoyo (MGA), modalidades y medidas de acceso a los mercados, definición y regulación de las subvenciones a la exportación, medidas sanitarias y fitosanitarias e impacto de estos subtemas en los PVD —con especial consideración de los importadores netos— y en la seguridad alimentaria (*Noticias del Uruguay Round*, núm. 46, de 4 de marzo de 1991, p. 4).

La CE parte de una concepción que se plantea como objetivos el equilibrio y la estabilización de los mercados agrícolas, pero no su liberalización definitiva. (Hoekman, 1989: 89). La posición de la Comisión —como órgano comunitario negociador— se funda en una reducción del 30 % de los subsidios agrícolas desde 1986,¹² mientras que la posición estadounidense y del grupo CAIRNS se basa en una del 75 % desde el final de las negociaciones. Representantes de este grupo habían manifestado su intención de bloquear posibles acuerdos en otros temas si la CE persistía en sus posiciones en el sector agrícola.

El énfasis —derivado del paradigma del libre comercio— puesto por Estados Unidos y el grupo CAIRNS en alcanzar un acuerdo centrado en una fuerte reducción de la MGA choca con diversos datos.

El primero se refiere al objetivo de un elevado grado de autoabastecimiento en productos determinados por parte de un grupo significativo de Estados como consideración de seguridad nacional. Japón es uno de dichos países, puesto que deslinda la intervención en el mercado interior de las consecuencias en el ámbito internacional. Esta diferenciación entre la reglamentación del mercado interior y el comercio exterior, parte de una práctica proteccionista que hace del Estado japonés el que mayor gasto efectúa para el soporte de su agricultura y el que aplica más medidas restrictivas de carácter no arancelario (Julien, 1987: 641). Por ello sería aceptable para este país la reducción o supresión de las subvenciones a la exportación, pero no del soporte a la producción interna.

El segundo deriva de la aplicación de un régimen distinto al de los productos industriales, pues en éste se parte de la inadmisibilidad de las subvenciones o ayudas estatales a la producción. Así, centrar los acuerdos en la reducción de la MGA supondría consagrar un trato diferenciado al sector agrícola, efecto que parece contrario a la voluntad expresada por sus impulsores de reconducirlo a los regímenes generales del GATT (Hoekman, 1989: 94).

El tercero es que cualquier cambio brusco en la PAC tendrá repercusiones complejas y ambivalentes en los países en desarrollo. Mientras, por una parte, las restituciones a la exportación producen efectos desfavorables para las exportaciones de los PVD concurrentes, por otra parte, la reducción o supresión de los subsidios y el alza de precios repercutiría desfavorablemente en

11. Para la CE, sin embargo, el comercio agrícola sólo supone un 8 % del total, frente al 60 % de los productos industriales y el 25 % de los servicios (*El País*, Madrid, 8 de diciembre de 1990).

12. Con la excepción de los subsectores de frutas y hortalizas, algodón, lino, tabaco, lúpulo, cáñamo y semillas, sobre los que es prácticamente imposible calcular la Medida Global de Ayuda (MGA) y que sólo se verían reducidos en un 10 %.

los PVD importadores netos de alimentos, así como en la política seguida por la CE en materia de ayuda alimentaria (Snyder, 1989: 95-96).

El cuarto es la constatación de que sin un avance significativo en materia de normas sanitarias y fitosanitarias, el acceso a los mercados seguirá siendo muy complejo. Para la Comunidad Europea y para otros países desarrollados es difícilmente asumible la propuesta del Grupo CAIRNS de que las medidas sanitarias deben basarse en un «nivel de riesgo aceptable que permita el máximo de oportunidades comerciales» (Patterson, 1990: 101).

Posiblemente la aceptación de que el sector agrícola no se rige ni debe regirse completamente por el libre comercio —puesto que la sanidad, la seguridad alimentaria, el equilibrio territorial, la ayuda alimentaria son valores cuya conciliación es necesaria— y, en consecuencia, la adopción de un método que se centre en el control de las políticas específicas fuera más conveniente para la marcha de las negociaciones. A corto plazo, podría dirigirse a mejorar el acceso a los mercados (restricciones no arancelarias) y a reducir o prohibir las subvenciones directas o indirectas a la exportación. A medio plazo, partiría de la adopción y perfeccionamiento conceptual y estadístico de la MGA para controlar su paulatina reducción. Además, parece imprescindible retener un método de reducción por categorías de productos tal como propone la CE.

Textiles

El comercio mundial de textiles y vestidos tiene una importancia relativa que queda patentizada por el siguiente dato: en 1982 supuso un 5 % del comercio mundial y un 10 % del total de productos manufacturados, suponiendo un 11 % del valor de las exportaciones totales de los PVD y una cuarta parte de la correspondiente a manufacturas (Majmudar, 1988: 109). Asimismo, ambos subsectores suponen entre un 15 % y un 30 % del valor añadido generado en las manufacturas, ocupando entre un 20 % y un 40 % de los trabajadores industriales (Tang, 1989: 51).

Desde 1973, con las sucesivas adaptaciones del Acuerdo Multifibras (AMF), los intercambios textiles se rigen *de iure* por un régimen derogatorio de las reglas del GATT,¹³ que se concreta en acuerdos bilaterales de autolimitación de exportaciones. La causa es que los principales países importadores son Estados desarrolla-

dos, cuya competitividad se sitúa en un nivel decreciente (Flory, 1986: 337). El precursor de las restricciones fue Estados Unidos quien había obtenido del Gobierno japonés de la postguerra los primeros acuerdos bilaterales para salvar su actuación a la luz de las disposiciones del GATT.

Formalmente, el AMF cubre su adecuación al GATT recurriendo a conceptos tales como la «desorganización de mercado» —definido por las Partes Contratantes en 1960— o invocando la «especial atención que debe otorgarse a las necesidades de los PVD», aunque en la práctica la única particularidad es que son las exportaciones de estos países las que están contingentadas (Khavand, 1987: 1.252).

El resultado de la aplicación de este régimen es la compartimentación de los principales mercados de importación a partir de un sistema de cuotas por países y productos. Se trata de un sistema absolutamente contrario a la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) que encarna el principio de no discriminación, puesto que se basa en la atribución y congelación de cuotas. Beneficia tanto a las industrias protegidas en los países desarrollados —aunque la pérdida de empleos en el sector es constante, lo que permite afirmar que se ha convertido más en un mecanismo de protección de máquinas que de empleos (Tang, 1989: 55)— como a aquellos PVD exportadores que obtuvieron las primeras cuotas y que cierran el acceso a aquellos que han desarrollado su capacidad en un momento más tardío.

El funcionamiento del mercado muestra cuán alejado está el paradigma del libre comercio de un sector que funciona en base a la obtención de la cuota por el exportador (desde el momento del contrato al embarque), conduce a la reducción de las firmas exportadoras, a la producción en países diferentes bajo formas de subcontratación y a la compraventa de cuotas, frecuentemente con fines especulativos (Khanna, 1990: 81-94).

El objetivo establecido por las negociaciones es el de la plena aplicación de los principios y reglas del GATT, a través de una fase intermedia que consistiría en un régimen provisional aplicable durante un período de transición a iniciar al término de las negociaciones (GATT, 1989). El retorno a los principios del GATT implicaría la reformulación de conceptos como la desorganización del mercado y la selectividad que fundamentan las medidas restrictivas de los países desarrollados.

La posición de los PVD exportadores dirigida a la renegociación se estructuró en torno al «Comunicado de México», adoptado por los representantes de 21 países reunidos en este país en abril de 1985. Esta plataforma se basaba en una visión muy crítica del

13. De hecho, un precedente lo constituyó el Acuerdo a Corto Plazo sobre el Comercio de Textiles de Algodón, concluido en 1961, seguido del Acuerdo a Largo Plazo para los mismos productos que posteriormente desembocó en el primer AMF.

AMF, destacando que «en los PVD, las restricciones a la importación aplicadas en virtud del AMF perjudican los procesos y las perspectivas de desarrollo, causan un importante déficit en los ingresos por exportaciones y agravan los serios problemas de la deuda y la balanza de pagos de estos países». Esta evolución ha puesto de relieve la inadecuación del AMF en tanto que instrumento de la reglamentación del comercio internacional de los textiles y vestidos.

Sin embargo, esta reivindicación generalizada hay que presentarla con matices. Los tres bloques de PVD exportadores de textiles tienen intereses diferenciados. El grupo que domina el mercado (los NICs, y especialmente Corea, Taiwan y Hong-Kong), así como el tercer grupo de exportadores sub-marginales parecen conformes con las cuotas garantizadas de acceso a los mercados principales de importación (Estados Unidos, la CE y la EFTA), mientras que quienes se sienten más perjudicados son los exportadores medios (Brasil, India, China o Pakistán). Este grupo intermedio, ha visto cómo las cuotas asignadas a principios de los años ochenta, que les aseguraban un confortable acceso a los mercados, ahora son insuficientes para su capacidad (Khanna, 1990: 73-74).

Servicios

La inclusión de éste y otros «temas nuevos» en la Ronda Uruguay ha provocado diversas dificultades. Una de ellas, aunque no la más significativa por ahora, consiste en incidir en el siempre delicado problema de la distribución de competencias entre la CE y sus Estados miembros. La Comisión Europea participa en las negociaciones en representación de la Comunidad. El Consejo comunitario, al aprobar la Declaración de Punta del Este, adoptó las orientaciones de base globales que incluían este tema, pero declaró que ello no implicaba que la cuestión de la competencia sobre las relaciones exteriores en materia de prestación de servicios pudiera considerarse zanjada en favor de la Comunidad (Perreau de Pinninck, 1991).

La iniciativa partió de los Estados Unidos, cuya Ley de Comercio de 1974 ya contemplaba una estrategia jurídica tendente a la liberalización del comercio de servicios. Un reflejo de esta posición en los foros internacionales fue la inclusión del término «servicios» en determinados códigos adoptados en la Tokyo Round y el acuerdo en el seno de la OCDE para que el Comité de Comercio iniciara en 1980 un estudio sobre el comercio internacional en este ámbito.

La aprobación de la nueva Ley estadounidense sobre Comercio y Aranceles en octubre de 1984 demostró la persistencia de este país en la línea anteriormente emprendida. Su voluntad se expresaba de manera rotunda

en palabras de un representante del Departamento de Comercio de los EE.UU.: «Los Estados Unidos insistirán en la relación entre las concesiones en el comercio de bienes y el comercio de servicios en cualquier negociación futura, cualquiera que sea el lugar o la forma en que se realice» (Feketekuty, 1985).

Una vez más, la elección del GATT como foro de negociación de materias —como la navegación aérea y marítima o las telecomunicaciones— objeto de las competencias de otras Organizaciones Internacionales obedece a la insatisfacción por la labor normativa de dichas instituciones, que desde la aproximación estadounidense del libre comercio sólo han conducido a propiciar la intervención estatal dirigida a asegurar objetivos de control de las actividades. El resultado sería la pérdida de los beneficios de la competitividad y la implicación creciente de las autoridades nacionales, distorsionando el funcionamiento de dichos sectores (Lazar, 1991: 136).

El marco jurídico que configura la posición de Estados Unidos en la Ronda Uruguay,¹⁴ —secundada en líneas generales por los demás miembros de la OCDE— se rige por unos fines y objetivos: el establecimiento de un marco general y la reglamentación sectorial de los servicios sometidos a una liberalización progresiva y la obligación de *standstill*. Incluiría la aplicación a los servicios «a larga distancia» o «despersonalizados» y a la Inversión Extranjera Directa (IED) en servicios. La competencia y el derecho de cada país a la reglamentación de sus sectores de servicios y la obtención de beneficios globales para todos los países con independencia de su grado de desarrollo acaban de configurar estos objetivos.

La propuesta se articula en torno a los siguientes principios: Transparencia (se concreta en dos obligaciones: publicación de los actos normativos en fase preparatoria y definitiva y notificación a otros países con establecimiento de consultas), no discriminación (las ventajas establecidas en el marco se otorgarían, en principio, a todas las partes signatarias), trato nacional (para los prestadores de servicios extranjeros), aplicación de normas de la competencia a los monopolios sancionados por el Estado, procedimientos no discriminatorios de acreditación (sujetos a la proporcionalidad entre las exigencias solicitadas y las características del servicio) y control de las subvenciones estatales (prohi-

14. Presenta grandes concordancias con las propuestas efectuadas por el importante *lobby* llamado «Coalición de industrias de servicios», que agrupa la mayor parte de las ETNs relevantes del sector y cuya perspectiva sobre la apertura del comercio internacional de servicios hacía hincapié en los temas puestos por Estados Unidos en la mesa de negociación (Véase: «Services, the new economy», *Fortune*, 10 de junio de 1985).

bición general respecto de las dirigidas a la exportación y un compromiso para las internas que afecte a competidores extranjeros de otros países signatarios).

Se arbitraría un procedimiento de consultas y arreglo de diferencias sobre la interpretación de éstas disposiciones, inspirados en los artículos XXII y XXIII del GATT u otros acuerdos análogos sobre medidas no arancelarias (GATT, 1987).

En principio, parece aceptado por todas las Partes negociadoras que se adopte un Acuerdo Marco de Servicios (AMS). La oposición genérica de los PVD ha ido perdiendo fuerza, pero subsisten tanto las reticencias, como las dificultades conceptuales y técnicas respecto a la definición del «comercio de servicios» y a la delimitación de los subsectores, puesto que en muchos casos su propia configuración deriva de la legislación interna. Las diferencias y paralelismos con el comercio de mercancías son uno de los obstáculos para avanzar en este tema.

También varía el acento según el subsector del que se trate. Por ejemplo, mientras EE.UU. exige la apertura de mercados como la informática, pretende dejar fuera otros, como telecomunicaciones y transporte marítimo y aéreo (Fernández, 1991: 318).

Un resumen crítico de estas propuestas se dirige a destacar varios puntos. Primero, hay una contradicción entre la voluntad de aplicar a los servicios un marco jurídico similar al que rige para las mercancías, sin contemplar medidas de desigualdad compensadora en favor de los PVD, puesto que el equivalente al Sistema de Preferencias Generalizadas en materia de prestaciones de servicios no es aceptado por los países desarrollados, por considerar su aplicación en este ámbito como poco efectiva o distorsionadora (Nicolaidis, 1989: 135).

Segundo, se adopta una delimitación de servicios que favorece a los Estados desarrollados. En esta línea, la selección de servicios contemplada evita, por ejemplo, las medidas liberalizadoras de los movimientos de personas relacionados con la prestación (por temor a los flujos migratorios), mientras que se acentúan las exigencias en los subsectores de prestaciones a «larga distancia» y a las facilidades de establecimiento. (Hindley, 1986). Para los PVD es más relevante la distinción entre servicios prestados al productor y servicios prestados al consumidor, puesto que los primeros tienen una mayor incidencia en el proceso de desarrollo, tendiendo a crear una «infraestructura de servicios», cuya importancia viene siendo destacada reiteradamente por los estudios e informes de la UNCTAD (Abellán Honrubia, 1987: 231).

Tercero, se ignora —una vez más— que junto al objetivo del libre comercio hay que conciliar otros intereses básicos. En materia de servicios la concentración del

mercado en pocas Empresas Transnacionales (ETN) y pocos países, comporta que los Estados establezcan la necesidad de controlar determinados servicios «esenciales» para su seguridad, su economía, su sanidad o su sistema educativo (Gibbs y Hayashi, 1991: 18).

Las tensiones entre Estados Unidos y Brasil por la normativa proteccionista de éste último en el sector informático son expresivas de estos intereses, cuando se atiende al argumento de Renato Archer, ex-ministro brasileño de Ciencia y Tecnología: «la informática no es sólo una industria, es la llave de nuestro desarrollo científico, tecnológico y social». Esta concepción aplicada a los sectores de la informática y las telecomunicaciones ha proporcionado resultados muy considerables a las empresas locales, permitiendo una notable competitividad en el mercado interno e internacional (Baltazar, 1987: 268). En estos sectores debe admitirse un cierto paralelismo entre fuerte regulación pública, intervención estatal y proteccionismo con los resultados logrados por los NICs asiáticos con la aplicación del modelo de *strategic trade policy* al comercio de mercancías.

La posición de los PVD ha ido evolucionando, especialmente desde el desdoblamiento del Grupo de los Diez en uno latinoamericano y caribeño —formado por 11 países— y otro afroasiático —7 países—, que presentaron sendas contrapropuestas en el primer semestre de 1990.

Los elementos comunes pasan por los siguientes fines y principios: objetivos específicos y duración limitada (excluye del marco el derecho de establecimiento, la IED y la inmigración internacional), inclusión de las transacciones temporales que comporten la prestación, de los consumidores y de los factores de producción, liberalización progresiva, reciprocidad relativa (la exigencia de liberalización tendría en cuenta la situación y el grado de desarrollo de cada PVD), participación creciente de los PVD con medidas de promoción, trato diferenciado de las empresas extranjeras (quedaría descartada la automaticidad del «trato nacional»), exclusión de determinados sectores por razones de interés general (moral pública, valores culturales y sociales, seguridad y sanidad, medio ambiente, seguridad nacional y el desarrollo), posibilidad de adopción de medidas de salvaguardia y creación de una nueva Organización distinta del GATT (Khor Kok Peng, 1991: 216-217).

La flexibilidad en la aplicación de estas posiciones (en una aplicación «país por país») permitiría una profundización en los criterios para establecer un marco conceptual y normativo de los servicios con especial atención a los problemas del desarrollo de los PVD y el reforzamiento de la cooperación, en un proceso de liberalización limitada, progresiva y condicionada.

A pesar de las dificultades para avanzar hacia un acuerdo —como se manifiesta en el documento presentado a la reunión de Bruselas («Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios», doc. MTN.TNC/W/35)—, hay que señalar que una actitud de rechazo frontal de las tesis liberalizadoras conduciría a la definición del marco internacional sin la adecuada participación de los PVD y que llevaría a dos fenómenos indeseables para sus intereses:

- la marginación creciente del sector servicios y, en consecuencia, la aplicación progresiva de los principios y normas establecidas a medida de los intereses de los países desarrollados debida a la evolución *de facto* de las transacciones, como ha ocurrido con la lenta pero inexorable aceptación del GATT como marco multilateral del comercio de mercancías;

- la generalización de concesiones arrancadas bilateralmente por la aplicación de medidas de retorsión. Se trata de lo que gráficamente se puede calificar de «expansión voluntaria de las importaciones», como complemento de la limitación voluntaria de exportaciones (Bhagwati, 1988: 34). Las lecciones de la utilización de la sección 301 de la ley estadounidense para forzar la apertura del mercado coreano de seguros ilustran que el resultado en estos casos es la obtención o incremento de cuotas de mercado y no la formulación de principios o normas considerados como razonables o equitativos (Yoon-Je, 1987).

Tampoco se ajusta a sus intereses un *quid pro quo* que pasara por las concesiones —y pérdidas seguras de mercado— en las transacciones de servicios a cambio de improbables «ganancias» en el comercio de bienes. La participación en la definición de un acuerdo lo más equilibrado posible en servicios debería ser un objetivo «per se» para los PVD (Bhagwati, 1988: 33-34).

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio («TRIM») y Derechos de la propiedad intelectual vinculados al comercio («TRIP»)

Estos dos «temas nuevos» presentan en común con los servicios el hecho de haber recibido una oposición frontal por parte de los PVD —tanto a su regulación en el marco del GATT, como respecto de los contenidos de las propuestas presentadas por los países desarrollados—, lo que permite explicar el limitado avance de las negociaciones al respecto.

En cuanto a las Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (TRIM), los trabajos del Grupo Negociador se han centrado en la identificación de las modalidades de inversión que tienen incidencia en el comercio internacional y en la determinación de sus efectos.

El primer paso de identificación y clasificación de

TRIMs se ha visto facilitado por los trabajos paralelos del Comité de Comercio de la OCDE, puesto que este tema ha sido objeto de un análisis permanente en el seno de esta Organización desde la adopción de unas Directrices (*Guidelines*) sobre las empresas multinacionales y la inversión extranjera en 1976.¹⁵

En cuanto a los efectos, se han presentado diversas aproximaciones, aunque la que ha tenido más impacto es la elaborada por Japón, que pasa por la distinción de dos tipos de TRIMs: las que contravienen las disposiciones del GATT y aquellas que sin contravenirlo tienen efectos distorsionadores del comercio (Tejelo Casanova, 1990: 64).

La variedad de TRIMs empleadas en las normativas prácticas administrativas de los PVD es muy notable. Incluye obligaciones de participación local en la producción, de exportación (normalmente, porcentajes de producción), de equilibrio comercial, (importaciones equivalentes o inferiores a las exportaciones), de accionariado local, limitación de repatriación de beneficios y sobre control de cambios, transferencia de tecnología, o limitaciones de producción (reserva de mercados a las empresas locales).

Estas medidas de control se han justificado en base a evitar ciertas tendencias nocivas para los intereses y el desarrollo del PVD receptor de la inversión, como: la monopolización de sectores por empresas extranjeras, la imposibilidad de generar grupos autóctonos de directivos, técnicos e investigadores de alto nivel, los fuertes desajustes en la balanza de pagos o la concentración industrial o demográfica en zonas ya congestionadas (Piñol Rull, 1983: 391).

La supresión de la mayor parte de estas medidas y el establecimiento de la regla del tratamiento nacional del inversor extranjero constituyen el epicentro de las propuestas de los países desarrollados. El argumento de su incidencia en el comercio internacional y la utilización del GATT como foro de debate es una novedad relativa, puesto que ya había sido objeto de atención en la «Carta de La Habana» (Bouhacene, 182: 76). Desde la ola de nacionalizaciones que siguió a la independencia de muchos PVD, los países desarrollados han perseguido la elaboración y aceptación de normas vinculantes para la protección de la IED, estableciéndose diversos instrumentos e instituciones multilaterales, cuya efectividad se considera aún inferior a los tratados bilaterales (Akinsaya, 1987).

En marzo de 1990 catorce PVDs (el Grupo de los

15. Declaración del Consejo, de 21 de junio de 1976, (OCDE, Press/A [76] 20). También viene reproducida en *International Legal Materials*, vol. 15, 1976, págs. 969 y ss.

Diez y China, entre otros) presentó una propuesta de contenido exactamente inverso: que se analizaran las prácticas inversoras de las ETNs y se negociara un régimen de control de las inversiones distorsionadoras del comercio. Dicho documento argumentaba que no debía en ningún caso discutirse la legitimidad de las medidas gubernamentales, sino de los efectos adversos significativos y directos sobre el comercio de determinadas medidas particulares y las posibilidades de contrarrestarlos. Se niega con ello cualquier posibilidad de incluir la elaboración de un régimen jurídico internacional para la IED en el mandato de la Ronda Uruguay, ni de menoscabar las competencias de los Gobiernos para adoptar las medidas que consideren oportunas para proteger los intereses nacionales (Khor Kok Peng, 1991: 218-219).

En la reunión de Bruselas de diciembre de 1990 no llegó a debatirse un proyecto de acuerdo, puesto que, paradójicamente, las únicas coincidencias se dan respecto a las divergencias fundamentales entre las Partes y que se refieren a aspectos básicos de las negociaciones: ámbito de aplicación; nivel de disciplina; países en desarrollo y prácticas comerciales restrictivas. Las deliberaciones técnicas dirigidas a la elaboración de una «prueba de efectos» que resultara viable parecen centrar la línea de avance hacia una posible regulación de este tema. (*Noticias del Uruguay Round*, núm. 46, 4 de marzo de 1991, p. 9).

En el tema de los derechos de la propiedad intelectual vinculados al comercio, las posiciones están igualmente enfrentadas, pero, en cierto sentido, podría decirse que invertidas. En efecto, las propuestas de los países desarrollados se dirigen a obtener garantías de regulación y de efectividad en la acción gubernamental de los PVDs.

La protección efectiva de las patentes farmacéuticas¹⁶ o los diseños de moda es una de las exigencias de los países desarrollados,¹⁷ que, bajo la perspectiva de mejorar la transferencia de tecnología hacia los PVD, tratan de impulsar a través de una normativa internacional fuera del marco de la OMPI. Como precedente puede señalarse que Estados Unidos y la Comunidad Europea ya trataron de introducir en el marco de la *Tokyo Round* un proyecto de Código contra la importación de productos que fueran imitaciones o falsificaciones.

16. En 1988 se contabilizaban 49 países que mantenían su exclusión por razones de mantener la política sanitaria en costes asequibles (Jayasuriya, 1988: 118).

17. Un informe de la International Trade Commission de los Estados Unidos valoraba —sobre la base de datos públicos y cuestionarios *ad hoc*— que las empresas estadounidenses habían perdido entre 43.000 y 61.000 millones de dólares en 1986 por este concepto (Pérez Ribes 1990 p. 4.643. Cottier, 1991: 385).

En los proyectos presentados por los países desarrollados se plantea la regulación de la práctica totalidad de los derechos de la propiedad intelectual, con la única excepción de los contemplados en la Convención sobre Protección de Nuevas Variedades de Plantas de 1961. La normativa incluiría expresamente los derechos de autor y correlativos, marca comercial, denominaciones de origen e indicadores geográficos, diseños industriales, patentes y topografías de circuitos integrados.

El problema de la relación con las Convenciones internacionales en vigor —(especialmente las de Berna, Roma, París y Washington), a cuya adhesión reclamaba la propuesta de la CE—, se solucionaría a través de la doctrina de la *incorporation by reference*, adquiriendo el conjunto del Derecho aplicable una coherencia que sería beneficiosa para la efectividad de la protección (Cottier, 1991: 396).

Sin embargo, esta voluntad de regularizar el mercado y acabar con las prácticas consideradas desleales de los PVD al ignorar la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI), debe contrapesarse por una serie de constataciones que —de nuevo— muestran que las reglas de la competencia tampoco son plenamente respetadas por los países desarrollados. Así, partiendo de que sólo un 1 % de las patentes mundiales pertenecen a personas o sociedades bajo la jurisdicción de los PVD, en la práctica las ETNs suelen registrar sistemáticamente sus derechos en los PVDs sólo para impedir que posibles competidores puedan utilizar válidamente las tecnologías o descubrimientos que han obtenido.

Las fuertes reticencias que inicialmente oponían los PVD a la inclusión del tema en el marco jurídico e institucional del GATT se han ido matizando en virtud de dos razones. La primera, porque —como en otros casos— la utilización de medidas de retorsión bilaterales por parte de los países desarrollados y, muy especialmente, por Estados Unidos, hace que una oposición frontal sea impracticable. Este país ha ido estableciendo acuerdos bilaterales con PVDs significativos por su competitividad en el mercado mundial (Corea del Sur, Brasil, Argentina, México o Chile), obteniendo importantes concesiones, que en algunos casos han llegado a la aplicación retroactiva de leyes nacionales (Basombrio, 1990: 71-72). Esta práctica parece hacer preferible la aceptación de unos principios y procedimientos multilaterales que progresivamente rijan en este ámbito.

La segunda, porque las negociaciones no implican necesariamente la marginación de otras Organizaciones —como la OMPI, la UNESCO o la UNCTAD— en la concreción y aplicación de los acuerdos y puede conducir a desbloquear determinados aspectos de las reivindicaciones de los PVD en materia de cooperación científica y tecnológica.

Sin embargo, todavía puede considerarse lejana la posibilidad de un acuerdo, porque la cuestión es de una gran complejidad. Hay que tener en cuenta algunos de los tipos de problemas que se presentan: los diferentes ámbitos, intensidades y principios normativos que rigen el comercio, por una parte, y la propiedad intelectual, por otra. Así, mientras el GATT regula flujos dinámicos de mercancías, las normas sobre DPI lo hacen respecto de derechos estáticos de intangibles. Mientras las Convenciones sobre DPI dejan un amplio margen a los Estados Parte para regular el alcance y el grado de protección, las normas del GATT son mucho más limitativas de dicha discrecionalidad. La propia concepción que preside los principios del GATT, como la cláusula de la Nación más Favorecida (NMF) o el trato nacional, es de difícil aplicación en este ámbito.

Además, habrá que estudiar qué modalidades deben actuar para «compensar» el distinto grado de desarrollo de los Estados y permitir el acceso y la participación creciente de los PVD en el mercado de la tecnología. Por una parte, acentuando las medidas de cooperación en este campo y por otra estableciendo determinados deberes a los titulares de DPI y de sanciones en caso de ejercicio indebido de los mismos. Estas consideraciones todavía estaban ausentes del *Composite Draft* por el Presidente del Grupo Negociador de los TRIPs en junio de 1990, hecho que determinó que no fuera aceptado como base para la reunión de Bruselas (Dhanjee y Boisson Chazournes, 1990).

Consideraciones finales

El desarrollo de las negociaciones de la Ronda Uruguay muestra un panorama múltiple —cuasiuniversal— de intereses y alianzas cruzadas, una verdadera radiografía de la actual Comunidad Internacional. Este es el resultado de situaciones y concepciones diversas, pero también de la excesiva ambición demostrada para negociar con métodos intergubernamentales un acuerdo que alcanza una complejidad sustantiva como la que en su día representó el Derecho del Mar, puesto que se ha pasado de un marco tarifario con Partes Contratantes reducidas y homogéneas a un debate de grandes dimensiones sobre la economía internacional.

La defensa formal del paradigma del libre comercio y de sus principios conexos como base única y suficiente para ordenar y estimular los intercambios comerciales y, en consecuencia, la prosperidad y el desarrollo oculta a duras penas una realidad bastante distinta. La *mainstream thinking* de los países desarrollados debería tener en cuenta las limitaciones con que la experiencia ha caracterizado la base conceptual de organismos como el

GATT o el Fondo Monetario Internacional (FMI) con la misma insistencia con que ha combatido algunos de los errores en que se incurrió en la formulación del NOEI.

En este sentido, el «libre comercio» se ha convertido en un arma arrojada para obtener concesiones de otros países en sectores favorables, mientras se invocan otros objetivos legítimos, como la seguridad internacional, la sanidad pública, los derechos sociales o el medio ambiente para escapar de su ámbito en aquellos sectores en los que la situación se invierte.

La importancia del comercio en las relaciones internacionales y su implicación con otros ámbitos exigen el reconocimiento de objetivos más amplios —desde una perspectiva derivada de los propósitos de la Carta de la ONU— y el recurso a conceptos complementarios de la libertad comercial, como son la cooperación, la estabilidad y la cohesión, que impidan la desarticulación creciente de su régimen jurídico internacional.

Si la reciente actualidad ha acabado con la dialéctica Este-Oeste, la encarnada por la división Norte-Sur —aunque es mucho más sólida— tampoco es insalvable. Cada vez es más difícil ignorar la existencia de fuertes bolsas de marginación y pobreza en el mundo desarrollado —que las fuertes tendencias a la inmigración pueden agravar, mientras que también se constata la inserción de pequeñas élites de los PVD en los circuitos más activos de la economía mundial. Paradojas como la «riqueza petrolera» de ciertos Estados en vías de desarrollo o la competitividad de Empresas Transnacionales exportadoras en estos países (particularmente, pueden señalarse como ejemplos Brasil, Tailandia o Filipinas) muestran que ni el «libre mercado», ni la intervención y el estatismo conducen directamente al desarrollo.

La toma en consideración de objetivos y propuestas normativas formulados en el seno de otros organismos, como la UNCTAD, podría conducir al establecimiento de un nuevo paradigma más complejo y equilibrado que permita superar las limitaciones del GATT-tratado y sus instrumentos jurídicos conexos, incorporando, por ejemplo, normas e instrumentos internacionales de control de las actividades de la ETNs. Sobre esta base, parece inevitable la reforma del GATT-organización o la creación de un organismo distinto, dotado de una estructura institucional más consistente y cuyos órganos dispongan de mayor poder normativo, puesto que la permanencia y atemporalidad de los temas negociados en la Ronda Uruguay y su expansividad incontenible parecen poco propicias a su regulación exclusiva por medio de Conferencias Intergubernamentales.

Estas soluciones no parece que vayan a producirse como consecuencia inmediata de las negociaciones en curso, cuyos avatares han hecho temer en determinados

momentos un fracaso rotundo. Sin embargo, ayudan a perfilar qué elementos normativos (sustantivos y procesales) del GATT-tratado presentan una mayor solidez y también apuntan posibles desarrollos del régimen jurídico resultante. Asimismo, en el plano institucional también se ha avanzado en este sentido. La creación y puesta en funcionamiento del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales parece una base interesante en esta dirección. Otro elemento a retener del GATT-Organización es el desarrollo de los mecanismos y procedimientos de solución de diferencias, que podrían mantenerse, perfeccionados, en la futura estructura institucional.

Por el momento está claro que cualquier fórmula de creación de una Organización con poderes normativos se halla muy lejos de los intereses de las grandes potencias comerciales y que la reforma del GATT es difícil en las actuales circunstancias. Esto se hace más evidente cuando se valoran las dificultades para alcanzar acuerdos en temas sectoriales, pero tampoco deben seguir ignorándose algunas lecciones que el largo proceso de integración europeo —que pivota en torno del comercio— puede aportar en cuanto a la identificación de objetivos, formulación de principios y la utilización de técnicas normativas originales.

La responsabilidad de no alcanzar un acuerdo en el plazo previsto fue atribuida a la CE por su incapacidad de ofrecer una propuesta viable de renovación de la PAC. Pero es bien cierto que las otras potencias comerciales —EE.UU. y Japón— han manifestado idéntica inflexibilidad y que los mayores perjudicados pueden ser los PVD, cuya marginación creciente en la economía internacional coincide con una concentración progresiva del comercio y la inversión en los países de la OCDE. En este sentido, las fuertes desavenencias entre los países desarrollados siempre pueden desembocar en «treguas» en virtud de su mutua capacidad negociadora. Sin embargo, los PVD carecen de esa posibilidad y, con contadas excepciones, verían aún más agravada su posición si la Ronda Uruguay concluye sin un acuerdo satisfactorio y equitativo, aunque aún sea insuficiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABELLÁN HONRUBA, Victoria (1987): «Algunas consideraciones sobre el Nuevo Orden Económico Internacional», *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid*, abril 1987, Monográfico 13, pp. 213-247.
- ADAMS, Jerold (1990): «The Law of United States-Japan Trade Relations», *Journal of World Trade*, vol. 24, 1990, núm. 2, pp. 37-65.
- AKINSAYA, Adeoye (1987): «International Protection of Direct Foreign Investments in the Third World», *International and Comparative Law Quarterly*, vol. 36, 1987, núm. 1, págs. 58-75.
- BATLHAZAR, Ubaldo César (1988): «Le Brésil et les négociations sur le commerce de services dans le cadre du GATT», *RMC*, núm. 317, Mai 1988, pp. 266-270.
- BASOMBRI, Ignacio: «Propiedad Intelectual y Desarrollo», en UNCTAD-PRODEC, *Tecnología, Comercio y Desarrollo en América Latina en los 90 (reflexiones de Caracas)*, UNCTAD, Doc. IPT/TEC/14, págs. 66-73.
- BENEDEK, Wolfgang (1990): *Die Rechtsordnung des GATT aus völkerechtlicher Sicht*, Institut Max Plank, Heidelberg, 1990, 557 pp.
- BHAGWATI, Jagdish (1987): «El comercio de servicios y las negociaciones comerciales multilaterales», (original en *The World Bank Economic Review*, vol. 1, 1987, núm. 4), en «La liberalización del comercio internacional de los servicios», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1988, núm. 1, pp. 3-37.
- BOS, Maarten (1983): «Will and Order in the Nation State-System: Observations on Positivism and International Law», en MACDONALD, R. St. J. y JOHNSTON, Douglas M. (Ed.), *The Structure and Process of International Law: Essays in Legal Philosophy, Doctrine and Theory*, Martinus Nijhoff, The Hague, 1983, pp. 51-78.
- BOUHACENE, Mahfoud (1982): *Droit international de la coopération industrielle*, Publisud-OPU, Paris-Alger, 1982, 489 pp.
- CASADO FRANCISCO, Montserrat (1990): «Ultimo peldaño en la Ronda Uruguay», *Boletín ICE*, núm. 2.261, del 17 al 23 de diciembre de 1990, pp. 4695-4696.
- COMISION CE (1990): *XXIV Informe General sobre la actividad de las Comunidades Europeas*, Boletín CE, Bruselas, 1990.
- COTTIER, Thomas (1991): «The Prospects for Intellectual Property in GATT», *Common Market Law Review*, vol. 28, 1991, pp. 383-414.
- DHANJEE, Rajan y BOISSON DE CHAZOURNES, Laurence: «Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS): Objectives, Approaches and Basic Principles of the GATT and of Intellectual Property Conventions», *Journal of World Trade*, vol. 24, october 1990, núm. 5, pp. 5-16.
- FEKETEKUTY, Geza (1985): «Estrategias negociadoras para la liberalización de la inversión y del comercio de servicios» (traducción de Gerardo A. Mell Landwerlin, de un original publicado en STERN, Robert M., *Trade and Investment in Services: Canada/US Perspectives*, Ontario Economic Council, Toronto, 1985), en «La liberalización del comercio internacional de los servicios», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1988, núm. 1.
- FERNÁNDEZ, Vicente Javier (1991): «Servicios financieros en la Ronda Uruguay (I). Elementos mínimos para un acuerdo», *Boletín ICE*, núm. 2266, del 4 al 10 de febrero de 1991, pp. 317-323.
- FINGER, J. Michael (1991): «That Old GATT Magic No More Casts Its Spell (How the Uruguay Round Failed)», *Journal of World Trade*, vol. 25, April 1991, núm. 2, pp. 19-22.
- FLORY, Thiébaud (1986): «L'évolution des régimes juridiques du GATT depuis les Accords du Tokyo Round de 1979», *Journal*

- de *Droit International*, 1986, núm. 2, pp. 329-345.
- GATT (1987): *Comunicación de la Delegación de los Estados Unidos en la Ronda Uruguay a los miembros del Grupo de Negociaciones sobre los Servicios*, Secretaría del GATT, Doc. de 27 de octubre de 1987.
- GATT (1989): «Decisions Adopted at the Mid-Term Review of the Uruguay Round (April 8, 1989)», *GATT Focus*, Newsletter núm. 61, of May 1989. Reproducidas en: *International Legal Materials*, vol. XXVIII, núm. 4, July 1989, p. 1026-7.
- GIBBS, Murray y HAYASHI, Michiko (1991): «Las cuestiones sectoriales y el marco multilateral para el comercio de servicios: panorama general», en UNCTAD, *Comercio de servicios: problemas sectoriales*, Doc. UNCTAD/ITP/26, Naciones Unidas, Nueva York, 1991, pp. 1-55.
- HINDLEY, Brian (1986): «Introducing Services into GATT», ponencia presentada al Congreso europeo sobre *La posición de la CEE en la nueva ronda del GATT*, organizado por el Ministerio de Economía y Hacienda y el Trade Policy Research Centre, Collado-Villalba, Madrid, 2-4 de octubre de 1986;
- HOEKMAN, Bernard M. (1989): «Agriculture and the Uruguay Rounds», *Journal of World Trade*, vol. 23, 1989, núm. 1, pp. 83-96.
- HUDEC, Robert E. (1988): «Reforming GATT Adjudication Procedures: The Lessons of the DISC Case», *Minnesota Law Review*, vol. 72, June 1988, núm. 6, pp. 1443-1509.
- JAYASURIYA, D.C. (1988): «Pharmaceutical, Patents and the Third World», *Journal of World Trade*, vol. 22, 1988, núm. 6, pp. 117-121.
- JULIEN, Bruno (1987): «Les désaccords agricoles entre la Communauté européenne et les États-Unis», *Revue du Marché Commun*, núm. 312, décembre 1987, pp. 640-644.
- KHANNA, Ram (1990): «Market Sharing Under Multifiber Arrangement: Consequences of Non-Tariff Barriers in the Textiles Trade», *Journal of World Trade*, vol. 24, February 1990, núm. 1, pp. 71-104.
- KHAVAND, F.A. (1987): «Droit international des textiles et pays en développement», *Revue Générale de Droit International Public*, 1987, núm. 4, pp. 1241-1278.
- KHOR KOK PENG, Martin (1991): «La soberanía del tercer Mundo en juego en la Ronda Uruguay del GATT», *Anuario Internacional CIDOB*, 1990, Barcelona, 1991, pp. 213-224.
- LAZAR, Fred (1991): «Services and the GATT: US Motives and a Blueprint for Negotiations», *Journal of World Trade*, vol. 25, núm. 1, February 1991, pp. 135-145.
- LEBULLENGER, Jöel (1982): «La portée des nouvelles règles du GATT en faveur des parties contractantes en voie de développement», *Revue Générale de Droit International Public*, 1982, pp. 254-304.
- LONG, Oliver (1983): «La place du droit et ses limites dans le Système commercial multilatéral du GATT», *RCADI*, vol. 182, 1983-IV, pp. 9-142.
- LUTZ, James M. (1991): «GATT Reform or Regime Maintenance: Differing Solutions to World Trade Problems», *Journal of World Trade*, vol. 25, 1991, núm. 2, pp. 107-122.
- LUTZ, James M. y KIHLE, Young Whan (1990): «The NICs, Shifting Comparative Advantage, and the Product Life Cycle», *Journal of World Trade*, vol. 24, 1990, núm. 1, pp. 113-134.
- MAJMUDAR, Madhavi (1988): «The Multi-Fibre Arrangement (MFA IV) 1986-1991: A Move towards a Liberalized System», *Journal of World Trade*, vol. 22, 1988, núm. 2, pp. 109-125.
- NEW ZEALAND MINISTRY OF EXTERNAL RELATIONS & TRADE (1990): *United Nations Handbook 1990*, Wellington, September 1990, p. 1987.
- NICOLAIDES, Phedon (1989): «Economic Aspects of Services: Implications for a GATT Agreement», *Journal of World Trade*, vol. 23, 1989, núm. 1, pp. 125-136.
- PATTERSON, Eliza (1990): «International Efforts to Minimize the Adverse Trade Effects of National Sanitary and Phytosanitary Regulations», *Journal of World Trade*, vol. 24, April 1990, núm. 2, pp. 91-102.
- PÉREZ RIBES, María (1990): «El marco legal de la política comercial de Estados Unidos», *Boletín ICE*, núm. 2.261, del 17 al 23 de diciembre de 1990, pp. 4.638-4.647.
- PERREAU DE PINNINCK, Fernando (1991): «Les compétences communautaires dans les négociations sur le commerce des services», *Cahiers de droit européen*, 1991, núm. 3/4, pp. 390-422.
- PETERSMANN, Ernst-Ulrich (1989): «The Mid-Term Review Agreements of the Uruguay Round and the 1989 Improvements to the GATT Dispute Settlement, Procedures», *German Yearbook of International Law*, vol. 32, 1989, pp. 280-322.
- PETERSMANN, Ernst-Ulrich (1991): «GATT Dispute Settlement Proceedings in the Field of Antidumping Law», *Common Market Law Review*, vol. 28, 1991, pp. 69-113.
- PIGRAU i SOLÉ, Antoni (1990): *Subdesarrollo y adopción de decisiones en la economía mundial*, Tecnos, Madrid, 1990, 297 pp.
- PINOL RULL, Joan Lluís (1983): «La normativa reguladora de las inversiones extranjeras en los países menos desarrollados: legislaciones recientes», *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*, núm. 164, marzo-abril de 1983, pp. 379-400.
- QURESHI, Asif H. (1990): «The New GATT Trade Policy Review Mechanism: An Exercise in Transparency or Enforcement?», *Journal of World Trade*, vol. 24, 1990, núm. 3, pp. 147-160.
- ROESSLER, Frieder (1987): «The Competence of GATT», *Journal of World Trade*, vol. 21, 1987, núm. 3, pp. 73-83.
- RUIGROK, Winfried (1991): «Paradigm Crisis in international Trade Theory», *Journal of World Trade*, vol. 25, February 1991, núm. 1, pp. 77-89.
- SNYDER, Francis (1989): «European Community and Third World Food Entitlement», *German Yearbook of International Law*, vol. 32, 1989, 87-110.
- TANG, Xiaobing (1989): «Textiles and the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations», *Journal of World Trade*, vol. 23, 1989, núm. 3, pp. 51-68.
- TEJELO CASANOVA, Cristina (1990): «La Ronda Uruguay: cuatro años de negociaciones comerciales multilaterales», *ICE*, agosto/septiembre de 1990, pp. 57-69.
- UNCTAD, Junta de Comercio y Desarrollo (1990): *Proteccionismo y ajuste estructural. Costos y consecuencias de las medidas no arancelarias que afectan desfavorablemente a las exportaciones de los países en desarrollo*, Doc. TD/B/1284, de 26 de diciembre de 1990.
- VIJIKMAN, P.M. (1986): «Informal Systemic Changes in the GATT», *World Economy*, vol. 9, 1986, núm. 1, pp. 37-49.
- YONN-JE, Chö (1987): «How the United States Broke into Korea's Insurance Market?», *World Economy*, diciembre 1987, pp. 483-496.
- ZAMORA, Stephen (1989): «Is There Customary International Economic Law?», *German Yearbook of International Law*, vol. 32, 1989, pp. 9-42.