

NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL

LA DISTRIBUCION COMERCIAL EN EL GATT

■ MIGUEL ANGEL DIAZ MIER



La relación entre comercio y distribución no es una cuestión que interese solamente en ámbitos académicos. Se trata de un tema con multitud de facetas que puede preocupar al sociólogo, al urbanista, al gestor, al consumidor, etc... En pocas palabras, abarca un conjunto de aspectos que, en buena medida, suponen un reflejo de las formas de vida de las distintas organizaciones de la humanidad.

Un fenómeno muy sugestivo que este artículo no pretende abarcar en su plenitud, pero sí al menos destacar algunas cuestiones relativas a la distribución comercial y entroncar con los temas institucionales del comercio internacional, reflejados tanto en el

GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) como en la futura Organización Mundial del Comercio (OMC).

Ello nos permitirá destacar algunos puntos de coincidencia y a la vez las formas en que la nueva organización que ha de regir el comercio internacional puede afectar al conjunto de factores de entorno que inciden en la distribución comercial. Así, pretendemos indicar varios aspectos:

a) La distribución moderna, no limitada a la venta de productos, habrá de tomar en consideración para sus estrategias futuras la evolución de distintos factores además de los clásicos relacionados con el comercio de productos.

b) Los principios por los que se rige el comercio internacional, en cuanto a la acción de los poderes públicos se refiere, han contribuido desde hace tiempo a una formulación más eficaz de la distribución.

c) La organización del comercio internacional, compleja sin duda, ha sufrido una evolución y, más recientemente, una transformación que habrá de tenerse en cuenta en el futuro inmediato de la distribución, tanto por haber extendido su ámbito de influencia al comercio de servicios y a los aspectos comerciales de la propiedad intelectual, como por la mayor transparencia que pretende incorporar a los mercados mundiales.

d) Finalmente, un aspecto cualitativo de interés como la innegable tendencia hacia el establecimiento de una competencia real dentro de y entre los países se puede encontrar facilitada por la adopción, en las grandes naciones comerciantes del mundo, de principios similares en cuanto a las acciones de los poderes públicos que la regulan.

CARACTERÍSTICAS DEL GATT

Resulta un tópico aceptado definir el GATT como un "mosaico" en el que se reflejan diversas facetas. Se trata (y ello debe resaltarse continuamente) de un Acuerdo entre Estados (Partes Contratantes), que se plasma en una serie de derechos, entre los que destacan el disfrute de las concesiones negociadas y la participación en los procesos de tomas de decisiones. La llamada "acción colectiva" de las Partes se refiere al poder de interpretar el Acuerdo y a la posibilidad de conceder exenciones de las obligaciones. Estas últimas también incluyen la relativa a las contribuciones que cada país ha de realizar mediante concesiones en los procesos de negociación que se llevan a cabo, con un cierto posibilismo, según las situaciones de cada uno y la incorporación a las legislaciones internas de los miembros en las cuestiones relativas al comercio.

Claro es que al ser un Acuerdo provisional y preverse en él diversos medios de acceso a sus instrumentos, la historia ha puesto de manifiesto que la gran mayoría de los países han aceptado con plenitud sólo algunas partes del Acuerdo.

La llamada "cláusula de anterioridad" o "del abuelo" (leyes anteriores a la firma del GATT) se ha invocado con frecuencia para justificar la no aceptación de algún compromiso concreto.

El Acuerdo tiene tres partes bien diferenciadas: la I, que comprende los artículos I y II, la cual define los principios e incluye algo consustancial al GATT como son las listas nacionales de concesiones (hasta la Ronda Uruguay fundamentalmente de carácter arancelario). La parte II, que recoge los artícu-

los III a XXIII, se refiere a las vías prácticas con las que los gobiernos han intervenido sobre el comercio exterior. Así, de forma no excesivamente sistemática, se incluyen en ella preceptos referentes a películas cinematográficas, a las normas de origen, a los derechos antidumping, a las empresas comerciales del Estado, a la valoración en aduana, etc...

Además, esta parte II contiene la gran mayoría de las excepciones, siendo especialmente significativos los artículos relativos a limitaciones a la libertad de comercio, especialmente en relación con la protección de los consumidores. Por último, la parte II contiene también el fundamento de un peculiar sistema GATT: el de solución de diferencias.

Finalmente, la parte III (artículos XXIV a XXXV) incluye las normas de procedimiento para los sistemas de votación (aunque la práctica habitual ha sido la del consenso en las tomas de decisiones), junto a otras cuestiones, como el tratamiento de las zonas de

libre comercio y las negociaciones multilaterales.

Como anteriormente se ha señalado, la cláusula de anterioridad ha hecho que, en la práctica, los países solo hayan aceptado en su integridad general las partes I y III del Acuerdo, incluyéndose, como fórmula de aceptación de la II, la expresión "en tanto sea compatible con la legislación nacional existente", causa lógica hasta ahora de buen número de interpretaciones y discusiones. Ha de añadirse que, como consecuencia de la presión de los países en desarrollo y en una etapa en que la UNCTAD adquiriría gran importancia, se añadió a las tres partes anteriores en 1965 una parte IV sobre "Comercio y Desarrollo" (artículos XXXVI a XXXVII) que, a los ojos de cualquier observador, difiere notablemente en el estilo de redacción y precisión de obligaciones de las tres anteriores. Esta fórmula de añadir normas parece en consonancia con otra tradición del GATT: la de trabajar por "acumulación" de interpreta-



ciones en vez de pactar modificaciones en las normas originales. Este punto concreto es una de las grandes diferencias respecto a la que se registra en la práctica de otras instituciones como el FMI (Fondo Monetario Internacional).

NUEVO MARCO DE RELACIONES

Aunque la limitación espacial de estas reflexiones es evidente, debe hacerse una mención específica a los trabajos de la ronda Uruguay que, en nuestra opinión, habrán de constituir, cuando estén plenamente desarrollados, un elemento clave a considerar en el futuro de las regulaciones que afectan tanto al comercio como a la distribución comercial internacional. Lógicamente, sin entrar en sus pormenores y pequeñas historias y destacando los perfiles fundamentales, sí merece la pena resaltar algunos aspectos.

El término de la Ronda Tokio en 1979 y la consiguiente puesta en ejecución de los acuerdos correspondientes supusieron una solución tan solo parcial de los problemas comerciales que aquejaban al sistema. Ya desde ese año, encontramos grandes críticas procedentes de muchos campos de actuación, como los académicos, los políticos, los empresariales y los institucionales. Merece resaltarse, por ejemplo, que los países en desarrollo no se recataban en declarar, donde fuese necesario, que no habían conseguido ver reflejadas en las regulaciones sobre el comercio soluciones o tratamientos a sus problemas específicos.

El período posterior -los primeros años ochenta- contempla muchas declaraciones sobre la necesidad de extender a otros ámbitos los esfuerzos de liberalización del comercio de productos. Un examen no excesivamente detallado de las Juntas de Gobernadores del Fondo Monetario o de los Consejos de Ministros de la OCDE así lo demuestra. Estudios de interés llevados a cabo por las instituciones citadas previenen, además, de los riesgos que conllevaría la no consideración en el GATT de las características del comercio de



los años ochenta. A modo de ejemplo pueden citarse tres cuestiones:

1. La necesidad de incluir a los países en desarrollo en el sistema. Curiosamente quienes lo preconizan han evolucionado desde una primera definición de su "incidencia" en el sistema comercial mundial a la de su "integración" en el mismo.

2. El surgimiento del comercio de invisibles, reflejado ciertamente en los ingresos y pagos de las balanzas de pagos de muchos países, pero expresivo de unas relaciones económicas internacionales no reguladas multilateralmente (por ejemplo, los servicios de distribución)

3. La incidencia en la realidad diaria de nuevas situaciones derivadas del comercio de productos de alta tecnología, de los sistemas de financiación del comercio, de la acción de los sistemas de marketing, etc.

La primera reacción de las Partes Contratantes se produce en 1982 y consistió en establecer un programa de trabajo para los años posteriores en el

que se incluyeron áreas susceptibles de negociaciones adicionales como son el comercio de productos agropecuarios y la consideración de la actualización y puesta en conformidad con las normas GATT de medidas no arancelarias, no incluidas en los instrumentos negociados, especialmente las restricciones cuantitativas residuales. Otras cuestiones, como la relación de los tipos de cambio con los instrumentos de defensa comercial o las salvaguardias, también objeto de estudio, tenían una presencia antigua en el GATT. Por el contrario, otros temas eran de nueva consideración. Es el caso del comercio de servicios.

La documentación que se genera en esta fase es de gran interés técnico y académico, sin duda alguna. Pero la negociación de compromisos jurídicos del tipo de los ya conocidos en el GATT exigía la demostración de una clara voluntad por parte de las principales potencias comerciales. Cuando en 1985-86 se pone claramente de manifiesto ese deseo, al que contribu-

yeron muchas instituciones de todo orden, como muestran los estudios, los comunicados y documentos de reuniones, etc. se inicia de forma operativa el proceso que debía conducir al lanzamiento de la nueva ronda con la declaración de Punta del Este (septiembre de 1986) y los trabajos posteriores.

LOS OBJETIVOS DE LA RONDA URUGUAY

Cabe indicar que la declaración de Punta del Este, en consonancia con la tradición del GATT, indicaba como fin primordial de la negociación la consecución de la mayor liberalización y expansión del comercio mundial, y ello, lógicamente, a través de un mejor acceso a los mercados. Para conseguirlo se emplearían fórmulas tan conocidas como la consolidación y reducción de derechos arancelarios y la regulación pactada de las medidas no arancelarias. Al mismo se unían el objetivo de reforzar el sistema de reglas y disciplinas del GATT, que habrían de aplicarse a nuevas áreas del comercio mundial; la mejora de la respuesta del sistema comercial ante entornos en evolución –destacando la necesidad de un fortalecimiento de las relaciones con otras

organizaciones internacionales económicas–; y la promoción de acciones cooperativas.

Como fórmula de organización de los trabajos, la declaración establecía dos procesos paralelos, uno relativo a las diversas cuestiones comerciales pendientes y a la mejora de las instituciones comerciales, y otro destinado a negociar un marco multilateral para el comercio de servicios. El ejercicio se definía como una ronda abierta en la que había que discutir y acordar propuestas sobre cuantos temas quisieran incluir las Partes y como una ronda global, lo que se entendía como una valoración de los resultados finales, aunque estos pudiesen conseguirse de forma gradual y, por último, ajustada a un calendario (1987-1990) que, como es bien sabido, no se ha cumplido.

Se saldrían estas reflexiones de sus límites si expusiéramos con todos los detalles las fases de las negociaciones cerradas en diciembre de 1993. Pero, en todo caso, debemos mostrar de una forma esquemática los resultados finales reflejados en un Acta firmada en dicho mes y que, con algunos añadidos y precisiones, quedaron incluidos finalmente en abril de 1994 en Marrakech, para su ratificación por los distintos

Estados. Lo expresamos de forma sinóptica en el gráfico nº 1, en el que cabe distinguir varios apartados:

a) El dedicado al establecimiento de una Organización Mundial –aunque originalmente se la denominase Multilateral– de Comercio (OMC) que configurará el nuevo marco institucional para las relaciones comerciales interestatales.

b) Dentro de la OMC y con idéntico rango se engloban tres grandes Acuerdos relativos respectivamente a comercio de mercancías (que se conocerá como GATT 1994), a comercio de servicios (GATS) y a los aspectos comerciales de la propiedad intelectual (ADPIC). Formando parte de su estructura se han pactado dos Entendimientos, uno relativo al sistema de solución de diferencias, que busca la mejor formalización de una de las características del antiguo GATT, proteger los derechos de los participantes; y otro relativo al examen multilateral de las políticas comerciales, al que más tarde aludiremos, así como varios acuerdos llamados plurilaterales.

c) Dentro del Acuerdo sobre mercancías, se incluyen varias órdenes, recogidas también en el gráfico nº 1: cuanto se refiere al sistema GATT previo, que el nuevo GATT asume en su integridad; las interpretaciones pactadas en la Ronda sobre varios artículos; doce nuevos Acuerdos (algunos de ellos se refieren a nuestros antiguos conocidos, los códigos de la Ronda Tokio sobre cuestiones no arancelarias, otros aspectos sectoriales, otros a medidas de defensa comercial, etc...) relativos a materias no arancelarias; y un Protocolo que recoge las concesiones de cada país o grupo de países en materias arancelarias y no arancelarias.

Este último protocolo resulta de examen necesario cuando haya que estudiar un mercado de exportación concreto.

d) Finalmente, el Acta Final incorpora diversas Decisiones y Declaraciones ministeriales que se refieren a una pluralidad de aspectos como los procedimientos de notificación y otros de carácter procesal.



GRAFICO Nº 1

ESQUEMA GENERAL DEL ACTA FINAL DE LA RONDA URUGUAY

1) DEFINICION	COMERCIO DE MERCANCIAS	
2) ESTABLECIMIENTO O.M.C.		
A) COMERCIO DE MERCANCIAS		ARTICULO II, 1,B: LISTAS DE CONCESIONES
- ENTENDIMIENTOS SOBRE ARTICULOS GATT		ARTICULO XVII: EMPRESAS COMERCIO ESTADO
- ACUERDOS SOBRE PRODUCTOS Y B.N.A.S.	MODIFICACIONES ARTICULOS GATT	ARTICULO XII Y XVIII: BALANZA DE PAGOS
B) COMERCIO DE SERVICIOS		ARTICULO XXIV: UNIONES ADUANERAS
C) ASPECTOS DE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL		ARTICULO XXV: DEROGACIONES
D) MECANISMOS SOLUCION DIFERENCIAS		ARTICULO XXVIII: MODIFICACIONES DE LISTAS
E) MECANISMOS EXAMEN POLITICAS COMERCIALES	ACUERDOS SECTORIALES	ARTICULO XXXV: NO APLICACION ACUERDO G.
F) ACUERDOS PLURILATERALES		
3) DECISIONES Y DECLARACIONES MINISTERIALES		
- PAISES MENOS ADELANTADOS		ANTIDUMPING
- CONTRIBUCION O.M.C. A MAYOR COHERENCIA POLITICA ECONOMICA	DEFENSA COMERCIAL	SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS
- PROCEDIMIENTOS DE NOTIFICACION		SALVAGUARDIAS
- VALORACION EN ADUANA		
- OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO		
- EFECTOS NEGATIVOS EN PAISES MENOS ADELANTADOS		
- DIVERSOS ASPECTOS COMERCIO SERVICIOS	NUEVOS INSTRUMENTOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS
- COMPRAS SECTOR PUBLICO		MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES
- SOLUCION DE DIFERENCIAS		INSPECCION PREVIA A LA EXPEDICION
- ANTIDUMPING		NORMAS DE ORIGEN
	ANTIGUOS INSTRUMENTOS	OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO
		VALORACION EN ADUANA
		LICENCIAS IMPORTACION
	PROTOCOLO	REDUCCIONES Y CONSOLIDACIONES PARA PRODUCTOS INDUSTRIALES
		ARANCELIZACION PRODUCTOS AGROPECUARIOS

FUENTE: Elaboración propia sobre textos GATT.

Otros intentan rellenar diversos huecos temporales hasta la plena puesta en vigor de la OMC y otros se refieren a compromisos de trabajos futuros. Así, encontramos los relativos a la relación comercio/medio ambiente, por ejemplo. Entre ellos, ha de destacarse la declaración relativa a la contribución de la OMC a la mayor coherencia de la política económica.

Examinamos a continuación aquellos aspectos que, en nuestra opinión, tienen mayor relevancia a efectos de nuestras reflexiones, en especial por completar el sistema GATT anteriormente examinado.

El Acta Final termina con el carácter provisional arrastrado por el GATT desde su fundación, creando una organización que tendrá personalidad jurí-

dica, que gozará de todos los privilegios e inmunidades necesarias para el ejercicio de sus funciones, privilegios e inmunidades que se extienden a los funcionarios de la OMC, los cuales, en esencia, serán los de la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos especializados aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas.

La OMC, como el anterior GATT que supone su más importante elemento integrante, se constituye como "un marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales". Para conseguir tal fin, la OMC facilitará la aplicación y administración de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales y constituirá el foro futuro para las negociaciones entre sus Miembros. Es de notar que la denominación de los países y territorios participantes en el antiguo sistema GATT, ahora llamado GATT 1947, esto es, la de Parte Contratante, propia de la naturaleza de Acuerdo, deja paso a la nueva de "Miembro", típica de la consideración de Organización Mundial.

La OMC se declara heredera del GATT reconociendo su actuación como la de una institución que pretendía lograr el incremento de la liberalización de las relaciones comerciales internacionales, a través de sus mecanismos de solución de diferencias, del debate y definición de las reglas que asegurarán intercambios internacionales leales (fair trade) y ha contribuido así a escala mundial a la consecución de objetivos económicos conjuntos. En pocas palabras de la OMC se muestra impulsora de la cooperación internacional en el terreno de las relaciones comerciales, expresión práctica de una necesidad expuesta en multitud de foros respecto a un mundo cada vez más interdependiente.

LA NUEVA COOPERACION INTERNACIONAL

Para lograr una mayor coherencia internacional, la OMC habrá de cooperar con el FMI, con el Banco Mundial y sus organismos conexos. En tal sentido, la OMC parece ser heredera de la Carta de La Habana. En esta línea, su carta fundacional establece que su Consejo General concertará acuerdos apropiados de cooperación efectiva con otras organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a la de la OMC. En este orden pueden incluirse, aparte de UNCTAD, OCDE, OMPI en las cuestiones relativas a sus



ámbitos específicos. Hay un reconocimiento de la importancia de las organizaciones no gubernamentales afines como Cámara de Comercio Internacional (CCI), respecto a las cuales el Consejo General podrá adoptar las disposiciones apropiadas de colaboración.

La estructura diseñada para la OMC recoge en buena parte la que el Acuerdo General había ido estableciendo a partir de 1955 y que hemos destacado anteriormente. Su órgano soberano es la Conferencia Ministerial compuesta por representantes de todos los Miembros, la cual se reunirá al menos una vez cada dos años. En el antiguo GATT, como habíamos destacado, las Partes Contratantes se reunían una vez al año, si bien su carácter ministerial no ha sido frecuente. Pensemos que el deseo de una cierta equiparación de rangos con otras instituciones y, especialmente, el FMI no es ajeno a esta declaración de niveles. Este órgano tiene la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos multilaterales.

El órgano siguiente es el Consejo General compuesto por representantes de todos los miembros, que se reunirá, según proceda, ejerciendo las funciones de la Conferencia Ministerial en los intervalos entre reuniones. De forma similar a la Conferencia, este Consejo

es heredero del Consejo de Representantes del GATT creado en 1960. Su competencia más importante es la de ser el Órgano de Solución de Diferencias creado en el Entendimiento relativo a tal materia. Además desempeñará las funciones de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

El Consejo General constituye el pivote básico y permanente del correcto funcionamiento del sistema, en forma similar, aunque no idéntica a la del Consejo de Administración de otras instituciones. Como hemos visto, se le atribuyen funciones esenciales, pero, sobre todo, las de coordinación de un previsible complejo tinglado institucional. Además, tiene la competencia de interpretación de los Acuerdos y también el poder de conceder derogaciones (waivers).

Por otro lado, se establece una Secretaría, dirigida por un Director General. Será nombrado por la Conferencia, la cual también habrá de adoptar un reglamento señalando sus funciones, derechos y deberes. Lógicamente, entre ellos se encuentra el nombramiento del personal de la Secretaría, y el deber de no solicitar ni aceptar instrucciones de ningún Gobierno o autoridad ajeno a la OMC.

En cuanto a la forma de toma de decisiones, la OMC se declara explícita-

tamente heredera de la tradición del GATT, al mantener la práctica del consenso, esto es, la adopción de las mismas si ningún Miembro presente en la reunión en que ésta tiene lugar se opone formalmente a ella.

En los casos –en la historia prácticamente inexistentes– en que no se puede pactar tal consenso, se llega a la votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto. Los de la Unión Europea (y previsiblemente otras uniones hipotéticas) tendrán tantos votos como Estados Miembros lo sean de la OMC. La mayoría de tres cuartos es requerida en casos de interpretación de normas fundacionales y de derogaciones.

Por lo que se refiere a Miembros de la OMC, el acuerdo indica que lo serán inicialmente las Partes Contratantes del GATT de 1947, siempre que acepten

los Acuerdos Comerciales Multilaterales (GATT 1994, GATS, ADPIC, etc.). Con ello se pretende evitar uno de los problemas del GATT previo que hemos destacado anteriormente, esto es el denominado GATT “a la carta”, manifestado en la posibilidad de aceptación o no de los componentes del sistema, lo que ha sido en el pasado fuente de distorsiones. A tales Miembros se añadirán los que, mediante un procedimiento de adhesión, adquieran esta condición. En ello, la OMC muestra de nuevo ser heredera del GATT, dado que habrán de fijarse caso a caso las condiciones para cada adhesión.

La decisión de aceptar un nuevo Miembro es competencia de la Conferencia Ministerial que aprobará el acuerdo de adhesión por mayoría de dos tercios. También se prevé la retirada de un Miembro (que deberá denunciar su adhesión) como la no aplica-

ción del Acuerdo entre Miembros, si bien en este caso es preciso que el mecanismo se encuentre en vigor a la fecha de creación de la OMC.

También tiene importancia destacar que todo Miembro podrá promover propuestas de enmiendas de las disposiciones de creación de la OMC. Serán estudiadas en un plazo de noventa días prorrogables y habrán de ser aprobadas por consenso. Lógicamente, para completar estas disposiciones sobre OMC figuran las relativas a firma, entrada en vigor, etc... Desde la perspectiva de este trabajo, los datos expuestos proporcionan los elementos necesarios para su comparación con el precedente GATT.

REPERCUSIONES

Dentro de la nueva OMC, como se ha señalado, y como un mecanismo definitivamente establecido tras la Ronda Uruguay, ha de indicarse el relativo al examen de las políticas comerciales de los miembros. En ciertos aspectos se asemeja a los esquemas de consultas sobre políticas nacionales establecidos en otras organizaciones multilaterales que buscan una mayor transparencia en el conocimiento de las realidades globales. Así lo hace el FMI y a ello contribuye la publicación de las “Perspectivas económicas mundiales”. El sistema de la OMC fue iniciado, con carácter provisional, en 1988, partiendo del dato bien conocido de la globalización de las economías mundiales y la necesidad de conseguir en todos los órdenes económicos una mejor transparencia de la que hasta dicho año se carecía en los aspectos comerciales de una forma organizada.

Para llevar a cabo este examen cada Miembro debe presentar un informe periódico, en el que han de hacer explícitas una serie de informaciones relativas a aspectos de política comercial, datos estadísticos, alteraciones respecto a informes anteriores, etc. Este informe, junto a otro preparado por los servicios técnicos de la Secretaría de la OMC sobre el mismo país, será objeto de un examen de acuerdo con un



calendario pactado: cada dos años se realizan los de las cuatro primeras potencias comerciales, incluyendo la Unión Europea, cada cuatro los de las dieciséis siguientes y cada seis los de los restantes Miembros. Llevado a cabo el examen, se hacen públicos los estudios con las observaciones registradas. Finalmente, cada año la OMC habrá de realizar un informe anual acerca de los factores con incidencia en el sistema multilateral de comercio. Ello ha de constituir un buen elemento para el seguimiento del entorno internacional.

Completando esta obligación de mayor transparencia, en la OMC se ha previsto una mejora de los procedimientos actuales de notificación, esto es, de comunicación a los órganos pertinentes de las medidas específicas que puedan afectar a los distintos Acuerdos adoptados por los países Miembros. Muchas de estas obligaciones existían previamente, pero la novedad es el reforzamiento del sistema, mediante la creación de un órgano ad-hoc sobre la cuestión, que es un registro central de notificaciones y la obligación de llevar a cabo un examen periódico para mejorar la eficacia.

Entre las medidas que han de notificarse, recogidas en un lista indicativa, al lado de los aranceles, los contingentes arancelarios, las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias, figuran las ayudas estatales, incluyendo las subvenciones y las exenciones fiscales, las normas de origen, las compras del sector público, etc..

Debemos tener en cuenta, además, que, a partir de la entrada en vigor de la OMC, todos aquellos países que no habían firmado los antiguos códigos y no formaban parte de la estructura institucional habrán de participar íntegramente en el nuevo sistema, por lo que el conjunto de informaciones de que dispondremos en el futuro sobre materias de comercio en las regulaciones de los distintos países habrán de ser mucho más abundantes a priori.

En el espíritu de la nueva cooperación entre instituciones, la ronda Uruguay ha incluido una declaración acerca de la contribución de la OMC al



logro de una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial. Esta larguísima expresión responde a la exigida y necesaria formulación de la mayor coordinación de las políticas macroeconómicas internacionales. Así, el Acta final reconoce en este área para la economía mundial la "interacción cada vez mayor entre las políticas económicas de los distintos países, así como entre los aspectos estructurales, macroeconómicos, comerciales, financieros y de desarrollo de la formulación de la política económica", esto es, de diversos aspectos de una realidad a la que hemos aludido: la interdependencia, manifestada entre otras cosas en los conceptos de "internacionalización" y de "globalización".

En esta línea, el Acta expone que la responsabilidad de la armonización de los aspectos citados es de los gobiernos nacionales, pero también que la eficacia de las políticas puede mejorarse mediante una mayor coherencia de las mismas en su nivel internacional. Cada política económica (tipos de cambio,

recursos financieros, etc.) no puede actuar aisladamente. Por el contrario, la "cooperación fructífera de cada esfera contribuye a lograr progresos en otras esferas". En tal sentido, la política comercial hasta ahora no contemplada en las instituciones multilaterales no es ni puede ser una excepción. Los intentos de liberalización comercial emprendidos por la ronda requieren para lograr sus efectos el apoyo de otras instituciones multilaterales responsables de otros órdenes económicos. Tampoco por sí solas, las medidas de política comercial pueden solucionar cuestiones con origen en otros aspectos (estructurales, etc.), pero sí contribuir a su remedio. De ahí la importancia del mecanismo. Como lo constituye, en otro orden, el sistema de solución de diferencias cuyo precedente hemos bosquejado.

NUEVOS AMBITOS

Sobre todo, en nuestra opinión, las grandes novedades de la Ronda Uruguay, de cara al futuro de la distribución, pueden encontrarse en la inicia-

ción de una era de disciplinas multilaterales pactadas en dos ámbitos: el relativo a comercio de servicios y a los aspectos comerciales de la propiedad intelectual.

Por razones cuantitativas y cualitativas (pensemos en los obstáculos de todo orden que la presencia de nuevas técnicas de distribución han encontrado y pueden encontrar en distintos países, pero no sólo en estos aspectos, sino también en los financieros, de urbanismo, etc.) la regulación de estos órdenes resulta de gran interés para muchos países y empresas.

El acuerdo del GATS, que se expresa con un lenguaje más moderno y con una estructura más coherente que el GATT, incluye en el ámbito de los servicios una serie de obligaciones y disciplinas generales, como los principios de nación más favorecida y de transparencia, extendiéndolos en esta esfera a conceptos consagrados (hasta ahora) en las relaciones comerciales de productos (integración económica, salvaguardias, compras del sector público, subvenciones, etc...). Afectarán, como ha sido tradicional en el GATT, a las normas nacionales reguladoras de las áreas de comercio de servicios.

Parte de una definición casuística de los servicios como "modos de suministros" en los que se comprenden: el comercio transfronterizo de servicios entre dos países; el consumo o adquisición de servicios que consumidores de un país (no sólo personas físicas) realicen en el territorio de otro país; el establecimiento de personas jurídicas para prestar servicios; y el desplazamiento de personas físicas de un país a otro para prestar sus servicios (ya sea por cuenta propia o como empleados).

A través de una serie de negociaciones, en esencia similares a las descritas para el caso de las mercancías, aunque

con ciertos matices especiales, los países (entre ellos la Unión Europea) adquieren y adquirirán compromisos específicos de acceso a mercados y de trato nacional.

Con ellas se pretende que las medidas nacionales de cada país que afecten al comercio de servicios sean administradas de forma razonable, objetiva e imparcial. Al respecto y como ejemplo, hay que indicar que la Unión Europea se ha comprometido a que las normas que afecten a los servicios de distribu-



ción se basarán en tales principios. Como contrapartida, a falta de que conozcamos con precisión la totalidad de los compromisos asumidos por otros países, es de prever que los principales actores del mundo de la distribución actuarán de forma similar, esto es, aceptando e introduciendo en sus ordenamientos jurídicos los mismos principios.

DISTRIBUCION COMERCIAL

En definitiva, la ronda Uruguay, cuyos aspectos más novedosos acabamos de exponer, puede suponer para la

distribución comercial varias consecuencias, destacando las siguientes:

a) La profundización de todos los esquemas de disciplinas internacionales en lo que respecta a comercio de productos.

La actualización y la extensión de las normas de GATT a distintos ámbitos como son los enunciados en el gráfico 4 y los que hemos desarrollado algo más, exigirán en el futuro la adaptación de las normas nacionales que hagan realidad los principios pactados.

b) La extensión de las disciplinas del GATT a nuevos ámbitos, como el comercio de servicios y los aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual, ha de contribuir a la mejor previsión de los entornos que rodean a la distribución comercial moderna.

c) Los mecanismos creados revelan la existencia de profundas interrelaciones entre los diversos aspectos de la economía nacional y los del mundo internacional. Los ordenamientos institucionales se dirigen hacia sistemas basados en criterios comunes de transparencia, de solución de diferencias y a la mejor coordinación de las partes del sistema. Conocerlos en su aplicación práctica se convierte así en algo necesario.

En las consideraciones precedentes hemos pretendido esquematizar las más importantes facetas relativas a los conceptos relativos a distribución, distribución internacional, GATT y OMC. Resulta clara la existencia de una serie de puntos de contacto entre ellos en el pasado, a lo largo de la vida del Acuerdo General; pero, sobre todo en el futuro, las acciones de la OMC y los intentos de establecimiento de una serie de "reglas del juego" para los más importantes órdenes del comercio habrán de ser tenido en cuenta por los distribuidores en sus previsiones y en sus actividades de expansión internacional.



Antes de nada, debe indicarse que las relaciones GATT-distribución en un largo período han parecido estar limitadas a las reglas y principios que debían inspirar, dentro de las legislaciones nacionales de venta e intercambio de productos, especialmente cuando estos procedían del exterior.

Recordemos que estas reglas, de enunciado sencillo, están basadas en los principios de transparencia y no discriminación y han afectado tanto a los productos en sí como a los instrumentos a través de los cuales se manifiesta la competencia (reglas de marketing, de publicidad, etc.). En el próximo futuro habremos de adquirir, sin duda, experiencias en los nuevos aspectos enunciados de la propiedad intelectual y el comercio de servicios que habrán de afectar también a la distribución.

Evidentemente, la distribución moderna de productos constituye sólo una parte de las consideraciones sobre el tema de la distribución. Cuestiones como el clima apropiado para la internacionalización, la transnacionalización de empresas y actividades comerciales en grados diversos, la propiedad de las técnicas distributivas, la facilidad en los movimientos de ingresos y pagos derivados de las nuevas situaciones tienen relación con el "ambiente"

comercial general, que la OMC, y antes el GATT, han pretendido enmarcar en el sentido de que las tendencias a una mayor libertad de comercio dentro de reglas y principios internacionalmente aceptados por los socios comerciales pueden contribuir a su mayor expansión. La plasmación en cifras de estos aspectos no es fácil y aventurarse por el análisis de sus efectos a medio y largo plazo es misión casi imposible.

Dentro de estas limitaciones pueden indicarse ciertos paralelismos entre la evolución del GATT y la simultánea de la distribución.

a) Una primera etapa (años 50-80). El comercio internacional se plasma primordialmente en productos, sean estos de consumo, industriales o de otros órdenes. Las regulaciones que tienden a su liberalización evidentemente contribuyen a la posibilidad de aumentar los surtidos y las gamas de productos ofertados por los distribuidores nacionales.

Pero, evidentemente, la gran revolución en las formas de distribución, y su impacto en las relaciones con la pro-

ductos nacionales y extranjeros. Serán en definitiva, elementos asociados a la calidad y al precio los que habrán de marcar las líneas de la competencia dentro de mercados prácticamente de alcance nacional.

2) En segundo término, la extensión a las normas de aplicación al comercio de productos de todas las disciplinas pactadas a lo largo del período en materias específicas, que se corresponden en su mayor extensión con la regulación de las medidas no arancelarias.

En especial, los Códigos negociados en la Ronda Tokio pretenden la aplicación extendida de los criterios de no discriminación entre productos nacionales y extranjeros por razón de las normas de calidad aplicables, de los reglamentos técnicos, de las medidas de protección a los consumidores, etc. Es claro que en el período citado esto coincide con la presencia en los mercados de productos naturales o manufacturados que han de responder a criterios de mayores exigencias de calidad de los distribuidores y los compradores. El comercio internacional actúa ampliando los surtidos y las gamas ofrecidas a éstos.

3) La escasa presencia de la distribución en sentido estricto dentro de los casos ofrecidos dentro de los mecanismos de solución de diferencias. Son más numerosos en este orden los temas relativos a prescripciones para la venta o la compra, que naturalmente tienen más incidencia indirecta sobre la distribución que los casos concretos de legislación específicas sobre distribución.

Así, el mecanismo es empleado por países que se quejan de que los impuestos, algunas normas de comercialización (la "guerra del pollo" derivada de la legislación sobre la forma de sacrificar estos animales, ...), limitación de ventas en un territorio, etc..., lo hacen de forma discriminatoria entre



ducción, con el urbanismo comercial, las experiencias de marketing, etc. no se manifiestan en toda su extensión en este período y sobre todo cuando lo hacen su alcance es bastante limitado (primeras instalaciones en el exterior, primeros acuerdos de asistencia técnica, primeras fórmulas de franquicia, etc).

Podemos destacar algunos aspectos del período:

1) En primer lugar, la extensión a las normas públicas que gobiernan la distribución en los distintos países de los principios recogidos en el texto del Acuerdo General de no discriminación

productos nacionales y extranjeros y no encontramos referencias a las leyes sobre distribución en sentido estricto.

Quizá, de forma muy simplificada, podría hablarse de que en el período se registra una mayor identificación entre los conceptos de distribución y comercio, entendido éste sólo como la "venta de productos" con independencia de sus orígenes.

b) Una segunda etapa (años 80-90) corresponde a la explosión de las modernas formas de distribución tanto en el interior de los países como en su expansión internacional.

El GATT clásico, limitado básicamente a productos, no contempla cuestiones como las derivadas de las formas de inversión en el exterior, las transferencias de tecnologías que en la distribución comercial se presentan con frecuencia continuada, etc...

Habrà de ser la Ronda Uruguay y los resultados en ella registrados los que permitirán hablar de establecimiento de criterios extendidos a nuevos campos comerciales con incidencia en la distribución comercial.

Así, el comercio de servicios y la propiedad intelectual encontrarán en el futuro dentro de la OMC "reglas del juego" que habrán de considerarse por las empresas distribuidoras que se enfrentan a una internacionalización de más amplio alcance que la relativa a productos.

Uno de los mayores logros de la Ronda Uruguay, que hemos intentado destacar en estas líneas, es la aceptación general de principios mínimos a los que habrán de acomodarse en el futuro las distintas normas nacionales.

Resulta previsible señalar que la forma en que esto ha de afectar a nuestro mundo es de abrir un camino hacia una cierta convergencia que facilitará la expansión internacional de las actividades de distribución, un incremento de la competencia y un reforzamiento de la profesionalidad e innovación que, hoy por hoy, resulta imposible prever en toda su extensión y profundidad.

Utilizando el esquema de la primera parte del trabajo podríamos decir que la ronda Uruguay permitirá a los

agentes distribuidores del futuro tener indicaciones más precisas acerca de su entorno institucional, en la medida en que los objetivos finales de las regulaciones comerciales de los países que afectan a productos, servicios, transferencias de técnicas, etc. parece que habrán de producir dentro de unas reglas previsibles y estables.

Ha destacado esta revista en números anteriores diversos importantes aspectos de la distribución, por ejemplo: el euroconsumidor, las reglas europeas en materia de normas técnicas, de etiquetado, etc...

En nuestra opinión, lo conseguido hasta el momento en la OMC habrá de afectar a esos y a otros aspectos de una distribución que se internacionaliza aceleradamente en diferentes formas.

Pero también otras cuestiones menos estudiadas (la relación intercambio comercial y medio ambiente, entre otras), la mayor transparencia y coordinación de las políticas económicas, etc..., encontrarán en los mecanismos pactados un nuevo cauce de conocimiento y de negociación que habrán de facilitar las estrategias de los agentes económicos. Las técnicas modernas de gestión aplicables en todos los órdenes a la distribución encontrarán formas de

hacer realidad su antigua aspiración: hacer más eficaz el trabajo de los protagonistas de las actividades económicas. Recuerdo, al respecto, lo que en una intervención académica me expresaba no hace mucho tiempo un grupo de alumnos: "ser empresa hoy no es tan fácil como hace tiempo, con las reglas del juego que no permitían la introducción de la competencia".

Hoy, sin duda, el menor número de reglas limitativas y su extensión a más amplios ámbitos exigen tanto una mejor información previa como una adaptación más original; pero los jugadores —los distribuidores de hoy— tienen la posibilidad de utilizar mejor sus cualidades personales y su preparación técnica para conseguir sus objetivos.

El desarrollo de las normas que los países han de dictar en cumplimiento de los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay, en su doble aspecto de información necesaria para la gestión y adaptación de ésta a nuevas realidades, se configura así como elemento a valorar en el futuro inmediato. □

MIGUEL ANGEL DIAZ MIER.

Técnico Comercial y Economista del Estado.

Profesor Asociado de la Universidad de

Alcalá de Henares (Madrid).

BIBLIOGRAFIA

- ANDERSON, E. y COUGHLAN, A.: "International Market Entry and Expansion via Independent or Integrated Channels of Distribution". *Journal of Marketing* 51 (1987).
- ANDERSON, K. y BLACKHURST, R.: "Regional Integration and the Global Trading System". Harvester Wheatsheaf, 1993.
- DAM, KENNETH, W.: "The GATT - Law and International Economic Organization". University of Chicago Press, 1970.
- DEARDOFF, Alan V. y STERN, Robert M.: "The Theory and Measurement of Nontariff Barriers to International Trade". Ann Arbor, University of Michigan Press.
- DISTRIBUCION Y CONSUMO : nº 1-14.
- DUPUIS, M.: *Marketing internacional de la distribución*. Les Editions d'Organisation. Paris, 1991.
- FABRE, G.: 1983, *le défi de la distribution*. Dalloz, 1991.
- FILSER, M.: "Canaux de distribution". Vuibert, 1989.
- FORCADA, J.: Euroconsumidor: ¿mito o realidad?. *Distribución y consumo*, nº 14.
- GATT: Series documentales IBDD, MTN, GNS y GNS. Especialmente el documento MTN/FA.
- HILF M. Jacobs, F. y PETERSMAN E.U.: "The European Community and GATT" (Kluwer, 1986).
- JACKSON, John H.: "The World Trading System". M.I.T. Press, 1992.
- JALLAIS, J; ORSONI, J; FADY, A: *Marketing de la distribución*, Vuibert, 1987.
- LUSCH, R y DUNNE, P: "Retail Management", South-Western Publishing Co, 1990.
- MACGOVERN, E.: *International Trade Regulation*. (2ª ed.). Globefield Press, 1986.
- PETERSMAN, E-U y HILF, M. (eds): "The New GATT Round of Multilateral Trade Negotiations", Kluwer, 1991.
- POWERS, T.L.: "Modern Business Marketing", ST. Paul Minnesota, West (1991).
- WORLD BANK: "The Uruguay Round: A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations". 1987.