
El primer Congreso Mundial del Cinematógrafo en la nueva Roma de las artes y oportunidades

de Cine y Televisión

Artículos

El primer Congreso Mundial del Cinematógrafo se celebró en Roma, Italia, del 10 al 14 de octubre de 1961. Este evento histórico reunió a representantes de la industria cinematográfica de todo el mundo para discutir los desafíos y oportunidades que enfrentaba el cine en la década de 1960. El congreso fue organizado por la Federación Internacional del Cine y la Televisión (FITV) y se celebró en el Hotel Excelsior, uno de los edificios más emblemáticos de Roma.

El congreso abordó temas clave como la producción, la distribución y el marketing del cine. Los participantes discutieron la importancia de la cooperación internacional y el intercambio de experiencias entre cineastas y productores de diferentes países. Se abordó también el impacto de la televisión en el cine y cómo el cine podía aprovechar las nuevas tecnologías para mejorar su calidad y alcance.

El congreso fue un momento crucial para el cine mundial, ya que permitió a los cineastas y productores establecer contactos y colaborar en proyectos futuros. Fue una oportunidad para discutir los desafíos que enfrentaba el cine en la década de 1960 y encontrar soluciones creativas y prácticas. El congreso fue un hito en la historia del cine y una muestra de la importancia del cine como arte y como industria.

El congreso fue un momento crucial para el cine mundial, ya que permitió a los cineastas y productores establecer contactos y colaborar en proyectos futuros. Fue una oportunidad para discutir los desafíos que enfrentaba el cine en la década de 1960 y encontrar soluciones creativas y prácticas. El congreso fue un hito en la historia del cine y una muestra de la importancia del cine como arte y como industria.

El congreso abordó temas clave como la producción, la distribución y el marketing del cine. Los participantes discutieron la importancia de la cooperación internacional y el intercambio de experiencias entre cineastas y productores de diferentes países. Se abordó también el impacto de la televisión en el cine y cómo el cine podía aprovechar las nuevas tecnologías para mejorar su calidad y alcance.

El congreso fue un momento crucial para el cine mundial, ya que permitió a los cineastas y productores establecer contactos y colaborar en proyectos futuros. Fue una oportunidad para discutir los desafíos que enfrentaba el cine en la década de 1960 y encontrar soluciones creativas y prácticas. El congreso fue un hito en la historia del cine y una muestra de la importancia del cine como arte y como industria.

Seattle, la Organización Mundial del Comercio y la convocatoria a la nueva Ronda del Milenio: desafíos y oportunidades

Ma. Cristina Rosas*

Resumen

En este artículo la autora nos habla de los factores que marcaron el fracaso de la Tercera Cumbre Ministerial de la OMC, celebrada en Seattle, en la cual debió lanzarse la convocatoria a una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. El análisis nos lleva a ver que si bien la organización enfrentó problemas derivados de las manifestaciones de ONG y de agrupaciones de la sociedad civil, el fracaso se produjo por las propias insuficiencias de la OMC. Se señala que dentro de esas insuficiencias están los desacuerdos existentes entre las delegaciones de los países desarrollados y las de los países en desarrollo por los pobres resultados obtenidos de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT, sobre todo por la falta de cooperación; los problemas en la toma de decisiones de la institución y las quejas en torno a la pérdida de la soberanía nacional, entre otras. Por último, se deja en claro que aunque la OMC continúa trabajando y está intentando remontar la situación del fracaso en Seattle, la experiencia ahí vivida debe servir para evitar otro colapso en la Cuarta Reunión Ministerial, a celebrarse en Doha, que repercutiría negativamente en el sistema multilateral del comercio.

¿Qué pasó en Seattle? La portuaria ciudad estadounidense fue sede de la Tercera Cumbre Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999. En esa reunión debían tomarse decisiones de la mayor importancia respecto al desenvolvimiento del sistema multilateral del comercio, además de que sería lanzada, en ese marco, la llamada Ronda del Milenio. Pero en lugar de eso, se desataron dos tormentas: la que enca-

* Doctora en Relaciones Internacionales y Estudios Latinoamericanos por la UNAM. Perteneció al Sistema Nacional de Investigadores (SNI). Profesora adscrita a la Coordinación de Relaciones Internacionales de la FCPYS-UNAM.

Abstract

In this article the author refers to the factors that marked the failure of the Third Ministerial Reunion of the WTO held in Seattle, in which the convocation for a new round of negotiations should have been announced. The analysis leads us to see that, even though this international organization faced several problems derived from Non Governmental Organizations' and civil organizations' protests, the failure was due to the WTO's own lacks. It is mentioned that some of those lacks respond to the disagreements between developed and non-developed countries' representatives over the poor results obtained from GATT's Uruguay Round, due to the lack of cooperation; to the problems in the institution's decision making process, as well as the complaints regarding the loss of national sovereignty, etc. The author also explains the most important subjects that are the center of recent negotiations in the WTO, such as agricultural trade, commerce of services, governmental acquisitions, electronic commerce, subsidies and antidumping, investments, intellectual property and genetically modified food. Finally the author makes it clear that, even if the WTO keeps on working and trying to leave behind what happened in Seattle, that experience should help prevent another collapse in the fourth Ministerial Reunion to take place in Doha, for this would have negative repercussions in the multilateral trade system.

bezaron los organismos no gubernamentales (ONG) y agrupaciones de la sociedad civil, liderados, en principio, por activistas como Lori Wallach¹ quien se adjudica la responsabilidad de haber logrado que el Congreso de Estados Unidos, en 1997, rechazara la intentona

¹ La señora Wallach trabajó por mucho tiempo con el defensor de los derechos de los consumidores estadounidenses y candidato en 1996 y 2000 por el Partido Verde a la Presidencia de Estados Unidos, Ralph Nader. Este personaje ha resultado especialmente polémico tras los resultados de la jornada electoral en la Unión Americana, debido a que las varias decenas de votos que obtuvo presuntamente afectaron a los candidatos del Partido Republicano, y sobre todo al del Partido Demócrata. Para un recuento sobre la visión de Lori Wallach en torno a su activismo y objetivos, véase "Lori's War" en *Foreign Policy*, núm. 118, primavera 2000.

del presidente William Clinton de obtener la autoridad del *fast track*;² y la que se produjo en el Centro de Convenciones de Seattle entre las delegaciones gubernamentales, mismas que no pudieron llegar a ningún acuerdo.

Es una creencia popular que el fracaso de la OMC en Seattle obedeció sobre todo a las violentas manifestaciones que encabezaron diversas ONG y grupos de interés en la ciudad estadounidense, y se ha perdido de vista, en cambio, que en la preparación de la Tercera Cumbre Ministerial existieron numerosas insuficiencias que, a la postre, serían responsables de que el proceso se estancara.

El propósito del presente análisis es explicar qué pasó en Seattle, más allá del activismo de las ONG, haciendo especial énfasis en la agenda de la OMC, sus deficiencias y los escenarios posibles en el futuro cercano para el sistema multilateral del comercio y la economía global.

Las percepciones sobre la OMC

La Ronda Uruguay fue la octava y última ronda de negociaciones comerciales multilaterales efectuada bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En ella se negociaron esferas que trascienden el ámbito estrictamente comercial. La Ronda Uruguay fue la más larga y, posiblemente, la más problemática en la historia del GATT,³ y tan fue así que los países participantes determinaron que el Acuerdo General era un foro limitado para garantizar la promoción de un comercio libre de obstáculos, por lo que dispusieron la creación de la OMC.

² La autoridad del *fast track* es requerida por el titular del Ejecutivo estadounidense para poder negociar acuerdos comerciales con el resto del mundo. Wallach explica que cuando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue negociado, ni ella ni los grupos de interés que afirma representar pudieron oponerse exitosamente al acuerdo, al cual se consideraba negativo para los trabajadores estadounidenses. En 1997, Clinton pretendía solicitar la autoridad del *fast track* para negociar la adhesión de Chile al TLCAN y continuar con las gestiones para el establecimiento de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Al darse cuenta de que el Congreso no aprobaría su solicitud —en parte por las gestiones de Wallach y otros activistas—, Clinton desistió de hacer la petición de referencia.

³ En ello tuvo mucho que ver la introducción de la modalidad del *single undertaking* que, en la práctica, significó que se buscaba que en todas las esferas negociadas se llegara a un consenso. Esto significa que aun cuando el rubro de servicios avanzara, si el de agricultura se estancaba, no podían concluir las negociaciones en servicios ni en otros rubros que también eran motivo de negociación en la Ronda Uruguay.

La OMC se convirtió, por tanto, en el primer organismo internacional intergubernamental de importancia surgido en la posguerra fría. Con atribuciones supranacionales, la institución cuenta con un mecanismo para la resolución de las controversias comerciales (arbitraje) cuyas decisiones son obligatorias para las partes involucradas. Empero, su capacidad de gestión en la economía internacional ha sido magnificada al punto de que se le considera una institución *orwelliana* que gobierna el mundo, restringiendo las opciones de los Estados, obligándolos, aparentemente, a asumir posturas que, en principio, éstos no querrían adoptar.

La organización *People For Fair Trade and Network Opposed to WTO* (Gente a favor del comercio recíproco y red contra la OMC),⁴ por ejemplo, ha esgrimido 10 argumentos que recibieron una amplia difusión con antelación a la cumbre ministerial de Seattle, tanto en el mundo virtual de la *Internet* como en el mundo real. Esas 10 razones para repudiar a la OMC son, a decir de sus autores:

- 1) que la OMC dicta las políticas de los gobiernos;
- 2) que la OMC persigue el libre comercio a cualquier costo;
- 3) que a la OMC sólo le preocupan los intereses comerciales y que ello opera por encima de las consideraciones a favor del desarrollo;
- 4) que en la OMC los intereses comerciales tienen prioridad sobre la protección ambiental;
- 5) que la OMC dicta las políticas de los gobiernos en esferas como seguridad alimentaria, salud y seguridad humana, porque los intereses comerciales deben prevalecer;
- 6) que la OMC destruye empleos y ensancha la brecha entre los ricos y los pobres;
- 7) que los países pobres carecen de margen de maniobra en la OMC;
- 8) que la OMC es el instrumento de los *lobbies* poderosos;
- 9) que los países débiles no tienen alternativa y se ven obligados a ingresar a la OMC; y
- 10) que la OMC es antidemocrática.

A menudo se pierde de vista que, como una institución eje de la economía internacional capitalista, la OMC opera en un marco de exclusión, en el que los países más poderosos cuentan con los instrumentos pa-

⁴ La página de esta organización en *Internet* es: <http://www.peopleforfairtrade.org/> y en ella existen también vínculos a otra serie de ONG que también se oponen a la OMC.

ra emplear las herramientas de que dispone el organismo en la consecución de objetivos particulares de poder respecto al resto de la comunidad internacional. Así, la OMC se convierte en una entidad que dispone reglas de conducta en torno a las relaciones comerciales internacionales, pero que son sancionadas especialmente por las grandes potencias. Por tanto, no es posible pedir a la institución que se abstenga de reflejar las realidades del poder a escala planetaria.

Por otra parte, conviene señalar que los recursos de que dispone la OMC son, francamente, limitados, por lo que describir a la institución como un siniestro monstruo que está al acecho de los desvalidos países es exagerado. Baste mencionar que la OMC cuenta con una burocracia de apenas 530 funcionarios (una de las más pequeñas para un organismo de su tipo). De ellos, sólo 100 personas pueden considerarse funcionarios "expertos" (excluyendo a intérpretes, secretarías, personal de seguridad y otros más que desempeñan exclusivamente labores administrativas). Imaginar que sólo 100 personas están a cargo de resolver buena parte de las estrategias de la institución para lidiar con las dificultades que aquejan al sistema multilateral del comercio puede proporcionar al lector una idea un poco menos politizada del problema.⁵ En otras palabras: la OMC no cuenta en sus oficinas en Ginebra con ningún Rasputín que planea dominar el mundo, por lo que las deficiencias de la institución deben buscarse en otra parte.

El sistema multilateral del comercio

Si fuera necesario dilucidar cuáles son los tópicos en el terreno comercial que han caracterizado a la economía internacional a partir de la década de los años noventa, la lista podría resumirse en cinco grandes apartados, a saber:

- 1) la finalización de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT y el nacimiento de la Organización Mundial del Comercio;
- 2) los procesos de regionalización;
- 3) la liberalización unilateral del comercio por parte de los países en desarrollo y las economías en transición;

4) el incremento de las tensiones comerciales entre los países industrializados, entre los países en desarrollo y los industrializados, y entre los países en desarrollo;

5) el surgimiento de nuevos temas que obligan a revisar los vínculos entre las políticas internas y las políticas comerciales externas, tales como las políticas de competencia, los estándares laborales y el medio ambiente.⁶

Por cuanto toca al primer apartado, se confía (o se confiaba) en que la puesta en marcha de los acuerdos de la Ronda Uruguay sería verdaderamente revolucionaria. Además de abocarse a la reducción de los aranceles, la Ronda Uruguay fue el marco para llegar a acuerdos multilaterales en esferas en las que no existía normatividad internacional de común acuerdo, tales como el sector agrícola o el de los textiles. Además, rubros como la propiedad intelectual, la inversión extranjera y los servicios fueron motivo de negociaciones que también se incorporaron a los acuerdos finales de la Ronda Uruguay. Así, se calculaba que una vez que los acuerdos de la Ronda Uruguay fueran plenamente instrumentados, ello produciría beneficios globales del orden de los 200 a los 275 mil millones de dólares y que incluso éstos podrían llegar a oscilar (dependiendo de las circunstancias) entre 250 y 510 mil millones de dólares.⁷

Pero estas metas tan ambiciosas tendrían que ser motivo de negociaciones subsecuentes. Para ello, la OMC dispuso la realización de las cumbres ministeriales, en las que sus miembros tratarían de dar respuesta a los problemas más apremiantes del comercio internacional. A la fecha, la OMC ha efectuado tres cumbres ministeriales:

- 1) en Singapur, del 9 al 13 de diciembre de 1996;
- 2) en Ginebra, del 18 al 20 de mayo de 1998; y
- 3) en Seattle, del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999, y del 9 al 13 de noviembre de 2001 se llevará a cabo la cuarta reunión de este tipo, en Doha, la capital de Qatar.

Se esperaba que al término de la Tercera Cumbre Ministerial fuera dada a conocer la iniciativa para celebrar en el año 2000 una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales que se llevaría a cabo en

⁵ Sam Laird, *Dolphins, Turtles, Mad Cows and Butterflies—A Look at the Multilateral Trading System in the 21st Century*, Ginebra, OMC, 2000, viii/7.

⁶ Naheed Kirmani, "An Overview of Recent Trade Policy Developments" en Chong-Huey Wong y Naheed Kirmani (eds.), *Trade Policy Issues*, Washington, International Monetary Fund, 1997, p. 12.

⁷ *Ibidem*.

Ginebra y que sería popularmente conocida como la Ronda del Milenio. Los sucesos en Seattle impidieron convocar a esa reunión y, por ende, será menester la celebración del nuevo encuentro en Doha con la asistencia de los ministros de comercio de los 142 países o economías que son miembros de la OMC para llegar a acuerdos mínimos y efectuar, si así se consensu, la Ronda del Milenio.

Respecto al segundo punto, relativo a la regionalización, claramente se observa una tendencia universal a que dos o más países decidan estrechar sus relaciones comerciales a través de diversos mecanismos preferenciales, que pueden ir desde una zona de libre comercio hasta una integración económica total. Se calcula que entre 50 y 60 por ciento del comercio mundial ocurre en el contexto de acuerdos comerciales o entre países que han decidido buscar la integración económica en una fecha determinada.⁸ En la actualidad hay un centenar de acuerdos comerciales de cooperación y/o integración a nivel regional que habían sido notificados al GATT⁹ y de los que naturalmente ya tiene conocimiento la OMC (formal o informalmente). Empero, sería necesario destacar que alrededor de una tercera parte de esos acuerdos fueron suscritos en un lapso de cinco años, esto es, entre 1990 y 1994, época en que la Ronda Uruguay del GATT, a decir de los expertos, estuvo a punto de fracasar, avivando las negociaciones bilaterales y regionales en que los países se enfrascaron a manera de "protección" en el caso de que el sistema multilateral del comercio se colapsara.

Sin embargo, a partir de diciembre de 1993, cuando se anunció la conclusión exitosa de la Ronda Uruguay, el regionalismo decayó. De hecho, de 1994 a la fecha han sido instituidos muy pocos procesos de regionalización, y algunos de los de más reciente creación, como el Foro de Cooperación Económico Asia-Pacífico y la propuesta para instituir el Área de Libre Comercio de las Américas, se encuentran en crisis. Y es que la razón de ser de los procesos de regionalización de la llamada "nueva ola" dejó de tener vigencia cuando nació la

OMC y los países participantes en la Ronda Uruguay decidieron aprobar los acuerdos ahí negociados. Ello significa que el regionalismo, a menos que plantee la negociación de rubros muy específicos entre sus miembros, no resulta tan deseable ante la posibilidad de que el acceso a los mercados sea garantizado a través de negociaciones comerciales multilaterales.¹⁰ Empero, si el sistema multilateral del comercio se mantuviera estancado, es razonable suponer que el regionalismo y el bilateralismo se reactivarían.

El tercer rubro, referido a la liberalización comercial unilateral, es asumido como una consecuencia de las reformas económicas efectuadas en los países en desarrollo y las economías en transición. Posiblemente las reformas más dramáticas han ocurrido en América Latina y Europa Oriental, si bien se han manifestado también en Asia,¹¹ África y Medio Oriente. Empero, los países industrializados (con la excepción de Australia y Nueva Zelanda) no han abierto sus economías unilateralmente, situación que ha contribuido a un creciente deterioro en los términos de intercambio a escala planetaria. Los países industrializados han privilegiado sobre todo las negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales con una estrategia de contrapesos (*checks and balances*) conforme a intereses muy particulares.¹²

El cuarto aspecto es el que tiene que ver con las crecientes tensiones comerciales entre los países. En términos de las controversias que han sido puestas a la consideración de la OMC, hay casos que, en la práctica, implican pugnas entre todos y cada uno de sus miembros. Las controversias comerciales que se producen en el mundo ocurren entre países desarrollados (Japón *versus* Estados Unidos; Estados Unidos *versus* Unión Europea (UE); Japón *versus* UE); entre países desarrollados y en desarrollo (Venezuela *versus* Estados Unidos; Uruguay *versus* UE; Estados Unidos *versus* Pakistán); entre países en desarrollo (Filipinas *versus* Brasil; México *versus* Guatemala); y también entre países desarrollados, en desarrollo y en transición (In-

⁸ La Organización Mundial de Comercio calcula en 50.4 por ciento el comercio intrarregional respecto al comercio internacional total.

⁹ C. Fred Bergsten, "Globalizing Free Trade" en *Foreign Affairs*, vol. 75, núm. 3, mayo-junio, 1996, p. 110. Bergsten se queja de que de esos 100 acuerdos notificados al GATT, ninguno ha sido rechazado y sólo dos han sido aprobados; además, sugiere que el regionalismo en la actualidad, siendo tan dominante, demanda de la OMC disposiciones más enérgicas a fin de garantizar que los acuerdos regionales bilaterales evolucionen de manera abierta.

¹⁰ Aunque lo contrario también puede ser cierto: si se estancan las negociaciones en el sistema multilateral del comercio, lo más probable es que los países tengan un nuevo estímulo para seguir desarrollando negociaciones a escala regional, con sus vecinos geográficos más inmediatos.

¹¹ Sobre todo en Tailandia, Corea del Sur e Indonesia, tras la crisis financiera que se inició en 1997 y que arrastró no sólo a las economías citadas, sino también el concepto de país o economía de industrialización reciente que tantas expectativas generó en la comunidad internacional en los años setenta y ochenta.

¹² Naheed Kirmani, *op. cit.*, p. 17.

dia *versus* Polonia; Argentina, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Tailandia y Estados Unidos *versus* Hungría).

Sin embargo, las controversias más recurrentes y graves para el comercio internacional son las que se desarrollan entre Estados Unidos y la UE, la UE y Japón, y Japón y Estados Unidos. El potencial de conflicto de estas influentes economías tiene que ver con su notable relevancia en la economía internacional, esto es, que debido a los intereses estratégicos que tienen comprometidos en el mundo, tienen mucho que ganar y que perder. Ahora bien, de finales de los años ochenta a principios de los noventa, buena parte de las confrontaciones entre Estados Unidos y la UE tuvieron que ver con los desacuerdos en la reducción de subsidios en el sector agrícola conforme avanzaban las negociaciones de la Ronda Uruguay. En cambio, las tensiones comerciales entre Japón y la UE y Japón y Estados Unidos tuvieron que ver más con el acceso a los mercados y las políticas de competencia.

Una de las controversias más graves se suscitó a lo largo de 1999 entre Estados Unidos y la Europa comunitaria luego de que la OMC diera a conocer su fallo en torno a la disputa sobre el plátano. La OMC, tras largas deliberaciones, determinó que la política comercial de la UE era incongruente con las normas multilaterales¹³ y determinó, a manera de indemnización a las compañías estadounidenses afectadas, que la Europa comunitaria pagara 191 millones de dólares por cada año que duró la controversia.¹⁴ Si bien Washington se mostró satisfecho con el fallo de la OMC, éste fue el inicio de una guerra comercial que hasta el día de hoy continúa. La UE determinó la suspensión de importaciones de carne estadounidense tratada con hormonas porque presuntamente es un producto con potencial cancerígeno. En represalia, Estados Unidos implantó una serie de obstáculos a las importaciones de bienes suntuarios europeos, incluyendo productos como el casimir inglés, los vinos italianos y franceses y el queso Roquefort. La propuesta de represalias recientemente planteada por la Unión Europea incluye la prohibición de

que los aviones de manufactura estadounidense utilicen aeropuertos europeos por ser vehículos "ruidosos".¹⁵

¹³ A pesar de que es poco probable que esta iniciativa prospere, hay otra muy preocupante que tiene que ver con la decisión de Estados Unidos de llevar al mecanismo de resolución de las controversias de la OMC el tema de los subsidios que recibe el consorcio *Airbus Industries*. Si bien *Airbus* ha estado en el ojo de la tormenta con anterioridad debido a los fuertes subsidios que recibe de los socios de la Unión Europea, ahora está por sacar al mercado un avión (el A320) que podría dañar seriamente a la empresa estadounidense asentada en Seattle, *Boeing*, y sobre todo a su célebre 747.

Esta ácida disputa ya tiene antecedentes que se remontan a 1992, cuando, tras prohibir cada uno de los gobiernos involucrados a las empresas aéreas de su propiedad la adquisición de aviones del rival, tanto *Boeing* como *Airbus* se dieron cuenta de lo costoso de una conflicto comercial en ese ámbito. Baste mencionar que cada una de estas empresas gasta alrededor de 5 mil millones de dólares por año en la adquisición de partes y servicios especializados en el territorio del otro (es decir, *Boeing* en la Unión Europea y *Airbus* en Estados Unidos). Asimismo, esta actividad genera alrededor de 100 mil empleos a cada extremo del Atlántico. De ahí que en 1992 se acordara una tregua. *Boeing* temía perder clientes en el mal llamado Viejo Continente debido a que los países europeos presionaron a las aerolíneas propiedad de sus gobiernos, para que no adquirieran naves del consorcio estadounidense. De manera que la tregua pactada incluyó el proyecto para que ambas empresas fabricaran una especie de superjumbo, si bien fracasó, dado que las partes involucradas no consideraron que habría un mercado lo suficientemente importante para justificar un proyecto de esas dimensiones. Los expertos, sin embargo, señalan que más que eso, fue una serie de especificaciones técnicas la que impidió poner en marcha tan ambiciosa iniciativa. Se partió del hecho de que, puesto que *Boeing* es un importante colaborador de *British Aerospace* en diversos proyectos para la esfera de la defensa, el consorcio estadounidense de Seattle también podría unirse al proyecto para crear el A320, situación que resolvería la controversia comercial, aunque, por otra parte, crearía un monopolio que no estaría exento de dificultades en las relaciones trasatlánticas Washington-Bruselas.

Estados Unidos ha desarrollado una agresiva política comercial en el primer semestre del año en curso al llevar al seno de la OMC las disputas que mantiene con Rumania en torno a los pollos, con las motocicletas filipinas, con los textiles de Brasil y con las reglas de inversión, presuntamente proteccionistas, de India. Y es que si bien los estadounidenses obtuvieron importantes victorias ante la Unión Europea en los casos del plátano y las hormonas, Bruselas se rehúsa a modificar sus reglas de política comercial. Washington, naturalmente, quiere recuperarse de esta situación, pero se está topando con la normatividad dada a conocer recientemente por la OMC en torno a los subsidios que reciben las grandes corporaciones estadounidenses de manos del gobierno de Washington. Específicamente, la OMC insiste en el hecho de que los apoyos tributarios que permiten a las empresas transnacionales estadounidenses ahorrar 3 mil 900 millones de dólares en impuestos, son ilegales. En la práctica, el consorcio *Boeing* será uno de los más afectados, dado que al vender sus productos en el exterior se hizo acreedor a privilegios tributarios que le ahorraron en 1998 150 millones de dólares en impuestos. Por ello, Estados Unidos ha puesto los ojos en el consorcio *Airbus*, industria fuertemente subsidiada y, por lo mismo, susceptible de ser castigada.

Airbus desplazó a *Boeing* en el transcurso de las dos últimas décadas de la posición de dominación que tenía en el mercado. Hoy en día lo comparten en proporciones casi idénticas. Sin embargo, *Boeing* domina una parte importante del mercado a través de su 747 que es el avión que más pasajeros puede transportar en el mundo. *Airbus* se queja de que *Boeing* puede mantener su monopolio con las ganancias que obtiene con el 747 al estar en condiciones de subsidiar aviones más pequeños que le quitan mercados

¹³ El argumento del organismo internacional fue que a un mismo producto no se le puede dar un trato diferenciado. Es decir, el plátano que comercializan las empresas transnacionales de Estados Unidos en el mercado común europeo debe recibir el mismo trato que el que la UE le confiere a los países caribeños, dado que en este último caso, el producto ingresa al mercado común europeo con un tratamiento preferencial.

¹⁴ La controversia se prolongó por espacio de seis años.

Por último, por cuanto hace a los nuevos temas en el comercio internacional, es indudable que se intenta reglamentar su vinculación con la economía mundial debido al riesgo de que, en la medida en que los aranceles y otros obstáculos al comercio sean erradicados, surjan nuevos instrumentos que restrinjan el acceso a los mercados. Por ejemplo, Occidente se queja de que Japón tiene una legislación sobre Inversión Extranjera Directa (IED) que impide ingresar a su mercado. En otro de los temas de la nueva agenda figura la relación ecología-comercio. Cada vez hay un mayor reconocimiento de que la devastación del medio ambiente ha llegado al punto de afectar el proceso de reproducción y expansión del capital y, por lo tanto, hay que promover un desarrollo sustentable (que en los hechos no modifica la devastación ecológica, aunque la reduce para que el sistema capitalista puede garantizar sus condiciones de supervivencia). La ecología ha sido utilizada también por razones proteccionistas en el comercio internacional como lo ilustra, por ejemplo, el embargo atunero que en 1990 Estados Unidos decretó en contra de México (presuntamente por la mortandad de delfines ocasionada por los barcos mexicanos en la captura de los túnidos). En aras de evitar que se tornen aun más complicadas las negociaciones comerciales multilaterales, algunos gobiernos han sugerido que el tema de la relación entre ecología y comercio internacional debe ser gestionado en otros foros, por ejemplo, el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

Algo parecido puede decirse de los derechos laborales, máxime cuando existen implicaciones tan claras para la economía internacional. Piénsese en el caso de los trabajadores de los países como los del Sur, Sures-

al consorcio eurocomunitario. *Boeing* niega las acusaciones, a las que tacha de "calumnias".

El A3XX será el avión más grande del mundo capaz de transportar entre 550 y 650 pasajeros. Desde que nació el avión 747 creado por *Boeing* en 1970, la empresa estadounidense nunca había enfrentado una competencia tan dramática como la que está por poner en marcha *Airbus* con el avión de referencia. El A3XX de todas maneras no será tan rentable sino hasta aproximadamente el año 2018, pero por ahora los gobiernos de los países de la Unión Europea involucrados en su fabricación proporcionarán 4 mil de los 12 mil millones de dólares que costará desarrollar la nave.

Por lo pronto, *Boeing* tiene razones de peso para preocuparse. *Emirates*, una aerolínea del Medio Oriente en rápida expansión, anunció a finales de abril que quería comprar 10 de los superjumbos A3XX. *Virgin Atlantic* y *Singapore Airlines* están ponderando la posibilidad de adquirir 16 y, en tanto, *Cathay Pacific* y *Japan Airlines* están a punto de ordenar. *Airbus* dio a conocer oficialmente su nuevo avión el pasado 26 de mayo, lo que catalizó muchas más acusaciones en su contra por parte de *Boeing*.

te y Este de Asia, donde se les somete a extenuantes faenas de trabajo con miras a abaratar costos de producción y contar con una mejor competitividad en los mercados internacionales. En la controversia que México ha enfrentado con Estados Unidos en torno al tomate, el problema —que originalmente existía porque el embalaje mexicano "no era adecuado" según las autoridades estadounidenses— derivó, posteriormente, en acusaciones de *dumping* social, bajo la premisa de que en las cosechas, como las que se efectúan en Sinaloa, es empleada mano de obra infantil para abaratar costos.

En la Tercera Reunión Ministerial de la OMC, celebrada en Seattle, el presidente de Estados Unidos, William Clinton, se pronunció a favor de que aquellos países en los que se desarrollan maniobras de *dumping* social sean sancionados en el ámbito comercial. La consigna provocó un repudio masivo de parte de las delegaciones asistentes, sobre todo de las naciones en desarrollo, mismas que denunciaron un creciente proteccionismo en los países industrializados.¹⁶ Para muchos gobiernos, la OMC no es el foro en el que deberían tratarse esos temas, sino en instituciones como la Organización Internacional del Trabajo (OIT). El tema, sin embargo, se mantiene en la agenda de la Cuarta Reunión Ministerial de la OMC y amenaza con generar grandes desacuerdos entre Estados Unidos y los países en desarrollo.

La crisis del sistema multilateral del comercio: la OMC después de Seattle

Como se ha sugerido en líneas anteriores, numerosos factores se conjuntaron para propiciar el fracaso de la OMC en Seattle. A continuación se intentará explicar los principales aspectos a ponderar, comenzando por el retraso que a todos los delegados supusieron las manifestaciones de las ONG y los activistas iracundos en las calles de Seattle. Por razones de seguridad, gran parte de las delegaciones tuvieron que permanecer en sus hoteles, dado que quienes se atrevieron a salir fueron motivo de agresiones, como ocurrió con una negociadora colombiana. Este hecho es relevante, porque demoró, por lo menos un día (de cuatro que duraría la

¹⁶ María Cristina Rosas, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, IIEC-UNAM/Miguel Ángel Porrúa, 1999, pp. 6 y 7.

reunión), el inicio de las negociaciones formales previstas en la agenda. Aunque también hay que reconocer que hablar de una "agenda" en Seattle es inexacto.

A diferencia de rondas y cumbres de negociaciones comerciales multilaterales previas, la Tercera Cumbre Ministerial de Seattle careció de un documento base que operara como eje de los debates. El objetivo central del documento sería el lanzamiento de la Ronda del Milenio. El problema es que no existía consenso previo en torno al documento. A ello quizá contribuyó su extensión (32 páginas con 16 430 palabras), dado que, comparativamente, en el lanzamiento de la Ronda Uruguay, se contó con un texto reducido (seis páginas con 2 851 palabras).¹⁷ No se trata aquí de subestimar el potencial de síntesis y consenso de los delegados. Empero, pretender que en cuatro días llegaran a un consenso para reducir el documento de 32 cuartillas a aproximadamente catorce, era poco plausible, considerando que los delegados no se iban a dedicar exclusivamente a depurar un texto, sino a entablar negociaciones formales e informales para promover sus intereses específicos.

Más importantes que el tamaño del texto fueron los desacuerdos preexistentes entre las delegaciones de los países desarrollados y entre éstas y las de los países en desarrollo. En parte, la extensión del texto a negociar reflejaba la magnitud de los desacuerdos, ya que se buscó pormenorizar algunos rubros a efecto de generar consensos que de todas maneras no se produjeron.

Los países en desarrollo, en particular, se quejaban de que al término de la Ronda Uruguay se habían hecho estimaciones, como las mencionadas en párrafos precedentes, en las que se calculaba que la aplicación de los acuerdos de ésta generaría beneficios por hasta 500 mil millones de dólares. Así las cosas, los países pobres cuestionaban los beneficios anunciados y los magros resultados obtenidos a cuatro años de la entrada en vigor de los acuerdos de la Ronda Uruguay. La pregunta obligada ante estos cuestionamientos es: ¿quién tiene la culpa? La OMC y algunos países ricos afirmaban que los beneficios anunciados se distribuirían en función del nivel de reforma económica y apertura de los países. Sin embargo, en la práctica faltó sensibilidad en los países desarrollados para responder de manera efectiva con comercio e inversiones en una gran cantidad de naciones en desarrollo y transición que ciertamente llevaron a cabo una desgravación y una desregulación.

¹⁷ Sam Laird, *op. cit.*, VIII/3.

Vinculado a lo anterior figura el problema de que los países pobres cumplieran cabalmente con las obligaciones adquiridas en el seno de la OMC. Si bien reconocían que la adopción de los acuerdos de la Ronda Uruguay les reportarían beneficios, también externaron, en su momento, la preocupación en torno a que era necesaria la cooperación internacional para la obtención de beneficios concretos. También se había hecho hincapié en lo necesario que sería para los países en desarrollo recibir asistencia técnica en diversos ámbitos.¹⁸ Los países del Caribe, por ejemplo, señalaban que la instrumentación de los acuerdos en materia de propiedad intelectual y de medidas de inversión relacionadas con el comercio sería muy costosa y que carecían de los recursos para echarlos a andar, por lo que han venido solicitando de los países ricos sensibilidad y cooperación. Al llegar a Seattle, representantes de los países pobres percibían que al haber fallado la cooperación, los logros obtenidos eran muy menores a los originalmente vaticinados, por ejemplo, en el sector agrícola. También fallaron los tiempos de la transición para los países pobres en el cumplimiento de lo pactado en la Ronda Uruguay. Muchas naciones en desarrollo se dieron cuenta de que requerían mayores periodos de transición para aplicar, por completo, los compromisos adquiridos, pero faltó el apoyo de las naciones ricas para reconocer los avances logrados y negociar una nueva calendarización específica.¹⁹

La vinculación de la agenda comercial con otros temas, por ejemplo, inversión y servicios, también fue problemática. En la Ronda Uruguay se concluyó un acuerdo en materia de inversión, pero relacionado con comercio (su nombre en inglés es *Trade Related Investment Measures* o TRIM). El acuerdo, como se explicará más adelante, tiene la limitación de que únicamente se aboca a los flujos de inversión que tengan que ver directamente con la actividad comercial. Sin embargo, luego del fracaso del Acuerdo Multilateral so-

¹⁸ Este es un rubro delicado. Algunos autores estiman que la aplicación del Acuerdo sobre Valuación Aduanal de la OMC consumiría prácticamente la totalidad del presupuesto anual para el desarrollo de los países pobres. Y el presupuesto para la partida de asistencia técnica de la OMC es de apenas 7 millones de dólares, integrándose 90 por ciento del mismo por contribuciones voluntarias aportadas por un número reducido de países ricos como Países Bajos, Noruega, Suecia, Suiza y la Gran Bretaña. Las dificultades son más serias de lo que parecen, porque aun cuando se contara con más recursos, sería necesario contratar personal especializado para administrarlos apropiadamente. Al respecto véase J. M. Finger y P. Schuler, "Implementation of Uruguay Round Commitments" en *The World Economy*, 23 de abril de 2000, pp. 511-525.

¹⁹ Sam Laird, *op. cit.*, VIII/4.

bre Inversiones (o AMI),²⁰ gestionado en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), algunos países industrializados pre-

²⁰ A partir de 1995, organizaciones empresariales de los países capitalistas avanzados se propusieron crear una legislación que les facilite la realización de inversiones extranjeras en diversas latitudes. Esta iniciativa, que en las últimas semanas de febrero de 1998 estaba recibiendo los retoques finales de parte de 29 empresas transnacionales, tendría que haber entrado en vigor en los siguientes meses, con lo que acuerdos internacionales suscritos en el marco de la Organización de las Naciones Unidas se habrían visto fatalmente afectados, dado que el acuerdo en cuestión reconocía al capital corporativo autoridad y libertad para actuar por encima de la voluntad de los gobiernos nacionales y locales.

El documento en cuestión se denominó Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI, o bien MAI, por sus siglas en inglés, esto es, *Multilateral Agreement on Investment*) y fue gestionado prácticamente en secreto, lejos del escrutinio público, a través de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, en función de tres principios básicos:

1) la no discriminación (esto es, que los inversionistas extranjeros no podrían recibir un trato menos favorable que el que se da a las empresas nacionales);

2) la eliminación de restricciones para iniciar operaciones (es decir, que los destinatarios no podrían rechazar ninguna forma de inversión extranjera, incluyendo la compra de empresas privatizadas); y

3) la eliminación de condiciones o restricciones especiales (tales como asegurar la planta de empleos o controlar la especulación monetaria).

En el AMI, la "inversión" tiene un amplio significado, pues se extiende a rubros como la propiedad intelectual, los bienes raíces y las acciones. Asimismo, una vez que un gobierno suscribiera el AMI, no podría abrogarlo en cinco años y estaría obligado a cumplirlo por 15 años. En el caso de que se suscitara alguna controversia, la empresa transnacional podría llevar al gobierno nacional o local a un tribunal internacional a fin de pedir indemnización por daños pasados o futuros.

Quizá lo más preocupante de esta situación es que el AMI elevaba los derechos de las empresas transnacionales por encima de los derechos democráticos de los ciudadanos. Desde el momento en que las grandes corporaciones son autorizadas para actuar de acuerdo a sus intereses particulares sin mayores controles, se convierten, de hecho, en "superciudadanos", facultados para ignorar consideraciones ecológicas o de los derechos de los trabajadores.

El AMI, desde luego, es un acuerdo promotor de la desigualdad. Baste mencionar que 477 de las 500 grandes empresas transnacionales que aparecen en la revista *Fortune* cada mes de agosto tienen sus matrices en países de la OCDE. Asimismo, más de 85 por ciento de la inversión extranjera directa (IED) fluye de los países miembros de la OCDE y circula entre ellos mismos.

Si el AMI hubiese sido aprobado, habría quedado abierto para su ratificación, no sólo a los miembros de la OCDE (a la que México pertenece), sino a todos los demás países a quienes se invitaría al proceso de adhesión. De hecho, Argentina, Chile, Eslovaquia y Hong Kong ya habían anunciado que lo firmarían en cuanto el proceso de ratificaciones se iniciara, por lo que otros países en desarrollo se habrían visto presionados a signar el convenio, bajo la premisa de que no hacerlo los aislaría de la comunidad internacional.

A los inversionistas foráneos les preocupa el hecho de que en la actualidad no pueden competir ventajosamente en los mercados nacionales o locales frente a empresas nacionales. Piénsese en las legislaciones que sobre la IED tienen los países, y que restringen los flujos de capitales foráneos en función de una amplia gama de consideraciones. A continuación algunos ejemplos:

1) Taiwán. Prohíbe la inversión extranjera de empresas altamente contaminantes;

tenden que la OMC sea el marco para revivir el AMI, a lo que se oponen numerosas naciones.²¹

En el Acuerdo sobre Medidas de Comercio Relacionadas con la Propiedad Intelectual (o bien *Trade Related Intellectual Property Measures* o TRIP), los países en desarrollo temen que las disposiciones ahí previstas eviten o restrinjan el acceso a medicamentos esenciales, por ejemplo, los que posibilitarían el combate del SIDA.²² Ya se han generado fuertes controversias entre países en desarrollo, como Brasil y Sudáfrica, por la producción de medicamentos que emplean la misma fórmula de consorcios transnacionales, como Glaxo, para abaratar los costos de combate al padecimiento citado.

El siguiente tema, que es quizá de los potencialmente más difíciles de resolver, es el de la transparencia en el proceso de toma de decisiones de la institución, si bien en muchos casos se trata más de un problema de reglas y funcionamiento. Por ejemplo, en el mecanismo de solución de controversias de la OMC existen diferencias sustanciales respecto al que tenía el GATT. Mientras que en este último la obligatoriedad de las decisiones era inexistente, en la OMC es la norma, y es inevitable que el país afectado negativamente con el fallo del panel manifieste objeciones. Las quejas en

2) Estados Unidos. Algunos estados restringen a los no residentes el uso de la tierra o la extracción de minerales, gas y petróleo;

3) México. Prohíbe la propiedad extranjera de instituciones de banca para el desarrollo y uniones de crédito;

4) Canadá. Requiere un "plan de beneficios" que incentive el empleo de canadienses y ofrezca oportunidades a contratistas canadienses antes de aprobar la IED en sectores como el gas y el petróleo;

5) Venezuela. Limita el número de empleados en empresas con más de 10 trabajadores a 10 por ciento, con un límite de empleo de 20 por ciento para empleados extranjeros;

6) Colombia. Prohíbe la inversión extranjera en el procesamiento de desechos tóxicos o radiactivos no producidos en Colombia;

7) Nueva Zelanda. Requiere aprobación gubernamental para la IED que controla un número significativo de acciones de empresas que sean superiores a 10 millones de dólares neozelandeses;

8) Chile. Prohíbe la repatriación de capitales hasta que se cumpla un año de que la inversión haya sido efectuada; y

9) Australia. Requiere que el inversionista foráneo invierta en empresas hasta por un monto de cinco millones de dólares australianos, o bien que participe en una nueva inversión por un monto de por lo menos 10 millones de dólares sometándose a una prueba de "interés nacional" ante las autoridades.

La lista podría continuar, pero lo cierto es que incluso los países que son sede de las principales empresas transnacionales del orbe se habrían visto afectados por las intenciones y designios del AMI.

²¹ Organización de las Naciones Unidas, *Lessons from the MAI*, UNCTAD, Ginebra, 1999; Organización de las Naciones Unidas, *Investment-related Trade Measures*, UNCTAD, Ginebra, 1999; y Organización de las Naciones Unidas, *Trends in International Investment Agreements: an Overview*, UNCTAD, Ginebra, 1999.

²² Sam Laird, *op. cit.*, VIII/6.

torno a la pérdida de soberanía nacional también son frecuentes. Y atención especial merecen los "fallos cruzados", esto es, resoluciones como a la que llegó la OMC en 1999 en torno a la llamada "guerra del plátano", en la que si bien se documentó adecuadamente el hecho de que la Unión Europea mantenía una política diferenciada en torno a la adquisición del banano dependiendo del proveedor (favoreciendo al que procedía de sus ex colonias, pero no así al comercializado por transnacionales estadounidenses), se acusa a la institución de no haber sido lo suficientemente sensible en torno a las economías caribeñas que, en última instancia, serían las más afectadas con el fallo al perder acceso preferencial al mercado común europeo.

La membresía masiva en la OMC es otro rubro a ponderar. Cuando en 1986 fue lanzada en Punta del Este la Ronda Uruguay, los países participantes eran 80 (México, de hecho, se estaba incorporando apenas al GATT como miembro de pleno derecho). Para el momento en que se llevó a cabo la Cumbre Ministerial en Seattle, la OMC contaba con 135 miembros, esto es, 55 más que los que se involucraron en el arranque de la Ronda Uruguay. Al 26 de julio del 2001 la OMC cuenta con 142 socios. Muchos de los nuevos miembros eran economías en transición o en desarrollo que ni siquiera tenían representación acreditada en Ginebra (por lo menos 40 se encuentran en esa situación). Y de los que sí tienen una misión presente en Ginebra, sus delegados deben cumplir con la tarea de fungir también como representantes de sus respectivos gobiernos ante una gama de organismos internacionales que residen igualmente en la ciudad suiza como la OIT, el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Organización Mundial de la Salud (OMS), la Organización Meteorológica Mundial (OMM), la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), la Conferencia de Desarme de Naciones Unidas (CDNU), etc.²³ Esto es simplemente para recordar que la OMC no tiene un tratamiento de exclusividad y, por ende, su agenda, en múltiples ocasiones, es una tarea más a realizar por parte del reducido personal que poseen las misiones de los países acreditadas en Ginebra.²⁴

²³ *Ibidem*, VIII/7.

²⁴ Lo opuesto también aplica. La representación de comercio de Estados Unidos (o *United States Trade Representative*, USTR) acreditada en Ginebra es más grande que el personal de las misiones de todos los países africanos presentes en aquella ciudad. Eso le permite a Washington contar con los mejores análisis de expertos y promover, por ende, sus intereses.

Por último, hay que mencionar que un grupo de países considera que no hay necesidad de apresurarse con el inicio de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Se dice, por una parte, que se obtuvieron avances tan importantes en el marco de la Ronda Uruguay, que no es necesario convocar tan pronto a un nuevo foro. Pero hay otra explicación a este argumento: la fatiga de los países. Debido a la regla del *single undertaking* y al hecho de que todas las decisiones en el seno de la OMC deben tomarse por consenso, es muy fácil que las negociaciones se estanquen, con el desgaste político que ello supone. En 1989, por ejemplo, en el marco de la Ronda Uruguay, numerosos delegados consideraban que el GATT estaba muerto como foro de negociación y dirigieron su atención a iniciativas negociadoras de carácter regional. Hoy en día, tras el fracaso de Seattle, la OMC ciertamente se encuentra debilitada, no sólo a nivel interno sino, incluso, en términos de imagen. Hay un grupo de países desarrollados y en desarrollo que consideran que una manera de dinamizar a la institución es a través de una nueva ronda. Otros piensan en cambio, que una nueva ronda sería la mejor manera de aniquilar al organismo.

No sería justo concluir este apartado sin hacer referencia a la ampliación en la membresía de la OMC. Con 142 miembros en el momento actual, la institución puede aspirar a una membresía prácticamente universal, que podría acercarse a la que tiene la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), con 190 socios involucrados. Por lo menos tal escenario es plausible si se considera que hay unos 30 países en la lista de espera para acceder como miembros de pleno derecho a la OMC.

El ser miembro de la OMC es importante porque sólo sus miembros tienen capacidad de incidir en las políticas de la institución, pero también porque en su seno se debaten los temas más relevantes respecto al presente y el futuro del comercio internacional. También permite tener un acercamiento con las grandes potencias comerciales y sensibilizarlas respecto a las agendas de los demás miembros.

Sin embargo, el tema de la membresía es delicado, porque en la negociación para la adhesión que realizan países como la República Popular China, la Federación Rusa, Ucrania, Arabia Saudita y otras naciones en desarrollo y en transición, las exigencias de la comunidad internacional son muy altas. Lo reprochable de esta situación es que para que la gran mayoría de los países que fundaron el GATT y la OMC ese nivel de exigencia

Cuadro 1
Trato especial y diferenciado que reciben los países en desarrollo
tras la negociación de la Ronda Uruguay

<i>Tema</i>	<i>Disposiciones</i>
Aranceles	Consolidación de techos a niveles de 25-30 por ciento
Salvaguardas	Mayor paso para mantener sus propias salvaguardas (10 años en lugar de 8) Pueden reintroducirse en un menor plazo Previsión de mínimos en mercados externos
Subsidios	Mayor plazo para eliminación de subsidios (8 años en lugar de 5) Previsión de mínimos en mercados externos excepto para privatizar
<i>Antidumping</i>	Previsión de mínimos en mercados externos (margen de 2 por ciento a importaciones debajo de 3 por ciento del total del producto)
Propiedad intelectual	Mayor plazo de transición (10 años)
Agricultura	No aplicable a los países de menor desarrollo (LDC) Menores compromisos de apertura Plazos largos para la implementación (10 años en lugar de 6) Más subsidios permitidos

Fuente: OMC.

no fue tan alto, y es un hecho que si Estados Unidos o la Unión Europea no fueran miembros y enfrentaran la necesidad de cubrir una amplia gama de requisitos como los que hoy les son planteados a China y Rusia, Washington y Bruselas los considerarían simplemente inaceptables.

A Beijing, por ejemplo, aunque la OMC no lo tiene previsto, se le obligó virtualmente a sostener negociaciones con Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá, México y otros países, a fin de tener el visto bueno para su ingreso. Otro caso en el tintero es Rusia. A pesar de que Moscú pertenece al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional, no ha logrado concretar su membresía ni en el GATT ni en la OMC. En 1990 la Unión Soviética hizo la petición formal de ingreso al GATT. Tres años después, en junio de 1993, el GATT respondió a Rusia en los siguientes términos: su solicitud de ingreso fue rechazada debido a las distorsiones en los precios y a la falta de un sistema adecuado para registrar las importaciones y las exportaciones. A pesar de que en la actualidad existe un comité de la OMC que

estudia la incorporación de la Federación Rusa, el proceso es lento y se asegura que pasará mucho tiempo antes de que se concrete.²⁵ No es necesario insistir en el hecho de que la OMC, sin Rusia y sin la República Popular China, carece de legitimidad como organismo líder en la promoción de un comercio libre de obstáculos en el planeta.

Después de Seattle...

La OMC es un organismo joven, pero con problemas típicos de instituciones que tienen varias décadas de existencia.²⁶ Ciertamente esta organización nació en

²⁵ Banco Mundial, *World Development Report 1996. From Plan to Market*, Banco Mundial, Washington DC, 1996, p. 329.

²⁶ Aquí existe una cierta discrepancia que conviene aclarar. La OMC nació en 1995, en tanto el GATT, su preámbulo (si así se le puede considerar) vio la luz en 1947. Pero mientras que el GATT fue un arreglo más bien laxo con atribuciones limitadas para resolver los desafíos del comercio internacional, la OMC es un organismo internacional en forma, mucho

momentos en que el multilateralismo comercial atraviesa una etapa de crisis, además de que un par de situaciones que se gestaron en 1999 dañaron profundamente a la institución. La primera tiene que ver con el hecho de que su primer director general, el italiano Renato Ruggiero, dejó el cargo el 30 de abril sin que existiera consenso entre los miembros para elegir a su sucesor, situación que probó ser muy desgastante. El vacío de poder que se generó con la salida de Ruggiero y los desacuerdos entre los miembros de la OMC para elegir a su sucesor tuvieron serias repercusiones en la operatividad de la institución. Por ejemplo, cuando el neozelandés Mike Moore finalmente fue electo, sólo contó con unas cuantas semanas para realizar las gestiones pertinentes a fin de llevar a cabo la Tercera Cumbre Ministerial de la OMC en Seattle.

El segundo problema, ya anticipado en líneas anteriores, es la guerra comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea. Dado el peso específico de ambos en la economía internacional, el impacto que sus diferencias de opinión han tenido sobre la OMC es considerable. Pero además, para muchos es reprochable que el fallo de la institución en torno a la llamada "guerra del plátano" no haya tomado en cuenta a las economías directamente afectadas, esto es, a los países caribeños, que poseen una endeble base exportadora.

Mientras tanto, los temas que merecen atención tras la Ronda Uruguay son, entre otros, los que se mencionan a continuación, dado que son y serán motivo de negociaciones subsecuentes.

Comercio agrícola

En el seno de la OMC se observa una ausencia relativa de reglas aplicables al comercio agrícola, lo cual se traduce en disputas en torno a diversos productos alimenticios que ocupan buena parte de los esfuerzos del mecanismo para la resolución de las controversias de la institución. Sin lugar a dudas, la controversia más escandalosa ocurrió en torno al comercio de plátano entre Estados Unidos y la Unión Europea. Este caso retó al mecanismo mismo para finiquitar disputas de la OMC, pero además puso en evidencia las dificultades para li-

más sofisticado y mejor equipado que el GATT. De ahí la afirmación de que la OMC es una institución nueva y joven, si bien en sentido estricto en 1997 las autoridades de la institución celebraron el 50 aniversario del GATT/OMC.

diar con acuerdos comerciales preferenciales preexistentes y con los programas de asistencia para el desarrollo auspiciados por los países ricos. También dejó en claro que cuando se produce una disputa Norte-Norte como la descrita, los impactos y las derivaciones hacia los países del Sur no son ponderados.

En la "guerra del plátano" el gobierno de Estados Unidos, presionado por tres de las empresas estadounidenses más importantes en la producción y sobre todo la comercialización de plátano (Dole, Chiquita y Del Monte), desafió a la Unión Europea, debido al régimen de importación preferencial que esos países mantienen hacia el plátano procedente de ex colonias caribeñas (que forman parte de las Convenciones de Lomé, destinadas a beneficiar, en términos de acceso al mercomún europeo, a naciones africanas, del Pacífico Sur y las caribeñas ya citadas, todos ellos conocidos como países ACP, o bien Asia-Caribe y Pacífico Sur), discriminando, por tanto, el fruto comercializado, entre otros, por los consorcios estadounidenses de referencia.²⁷

Un problema adicional y de la mayor importancia es que los países del Grupo Cairns,²⁸ por ejemplo, plantean que la agricultura debe ser motivo de una reglamentación similar a la que existe para los productos industriales en el sistema multilateral del comercio. Argumentan que dado que la agricultura se ha regido por regímenes de excepción debido a las posturas de los países agrícolas más influyentes, acostumbrados a subsidiar, es que no ha sido posible llegar a un acuerdo en la materia.

²⁷ Patrick Grady y Kathleen MacMillan, *Seattle and Beyond. The WTO Millennium Round*, Ottawa, Global Economics Ltd./International Trade Policy Consultants Inc., 1999, pp. 44-45.

²⁸ El Grupo Cairns fue creado en 1986 por parte de países exportadores de productos agrícolas que pretendían desarrollar una agenda negociadora común en la Ronda Uruguay del GATT. Está integrado por 15 miembros, a saber: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay. Lo que une a estos países es el interés de lograr mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales para sus exportaciones de productos agrícolas, de las cuales dependen para garantizar su prosperidad económica. El grupo adoptó el nombre de la ciudad en la que se llevó a cabo la primera reunión entre sus participantes, esto es, Cairns, Australia. Se han producido 19 encuentros del grupo a nivel ministerial y siete desde que culminó la Ronda Uruguay del GATT (Montevideo, Uruguay en 1994; Manila, Filipinas, en 1995; Cartagena, Colombia en 1996; Río de Janeiro, Brasil en 1997; Sydney, Australia in 1998, y Buenos Aires, Argentina, en 1999). En el año 2000 ha correspondido a Canadá ser el anfitrión. Australia preside las actividades del grupo y provee apoyo administrativo para facilitar sus trabajos. Desde la culminación de la Ronda Uruguay, el grupo ha seguido trabajando con la OMC, principalmente en los comités de agricultura y de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Cuadro 2
Postura negociadora de los llamados socios cuadriláteros
(Estados Unidos, Unión Europea, Japón y Canadá) en torno a la agenda de la OMC

Concepto	Estados Unidos	UE	Japón	Canadá
Marco negociador a tres años	Sí	Sí	Sí	?
Negociación completada (es decir, hasta que en todas las áreas se haya llegado a un arreglo)	Sólo si puede mantenerse a un nivel "manejable"	Sí	Sí	?
Resultados sectoriales tempranos	Acelerar la liberalización arancelaria en 8 sectores	Sí, siempre que el paquete no se tome desequilibrado	Preocupado por la explotación forestal y la pesca	?
Subsidios a la agricultura	Recortarlos	Los defiende	No muestra entusiasmo en recortarlos	Recortarlos, pero desea preservar arreglos ordenados en el mercado y los programas de apoyo a los agricultores
Estándares de alimentos	Deberán basarse en evidencia científica que pondere el riesgo	Principio precautorio	?	Deberán basarse en evidencia científica que pondere el riesgo
Pesca y silvicultura	Liberalización temprana de la cosecha	?	No es apropiado aislarlo	Liberalización temprana de la cosecha
Servicios	Mejorar el acceso	Mejora el acceso pero tomar en cuenta la "diversidad cultural" para los servicios audiovisuales	?	Preocupado en torno a la cultura
Transparencia en las compras de gobierno	Fuerte apoyo a la cosecha temprana	Apoyo	Apoyo	?
Comercio electrónico	Ni aranceles ni barreras	Dejarlo como está	Dejarlo como está	Dejarlo como está
Trade remedies	Se opone a mayor disciplina	Status quo	Más disciplina	?
Inversión	Si no se interpone a otros temas	No es tan ambiciosa, debido al fracaso previo en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	Aceptarlo como último recurso, otorgando el trato nacional	?
Política de competencia	Preocupado, podría paralizar las negociaciones	Sí	?	?
Medio ambiente	Sí	Sí	No	?
Estándares laborales	Sí	Sí pero sin que se apliquen sanciones comerciales	No	?

Fuente: OMC.

Comercio en servicios

Para el momento en que se inició la Ronda Uruguay, el comercio en servicios era excesivamente importante como para ignorarlo. Así las cosas, se negoció el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (*General Agreement on Trade in Services*, o GATS) que cubre cuatro grandes áreas en el aprovisionamiento de servicios a escala internacional, a saber:

1) abastecimiento transfronterizo de servicios vendidos de un proveedor en un país a un cliente en otro país (por ejemplo, llamadas telefónicas internacionales);

2) consumo en el extranjero de servicios en otro país por nacionales de un país distinto (por ejemplo, hotelería y turismo);

3) presencia comercial de subsidiarias o sucursales en otro país para proporcionar servicios (por ejemplo, sucursales de aseguradoras extranjeras); y

4) presencia de personas naturales en otro país para proporcionar un servicio (por ejemplo, un contador).

A pesar de que hay un gran debate al respecto, algunos especialistas consideran que dado que el GATS plantea obligaciones respecto a la "presencia comercial de proveedores de servicios extranjeros en un país", efectivamente cubre la inversión extranjera, lo cual lo estaría convirtiendo en un acuerdo multilateral sobre inversiones, si bien no tan repudiado como el que fue negociado en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.²⁹

Al finalizar la Ronda Uruguay, cuatro grandes rubros del comercio en servicios fueron motivo de negociaciones subsecuentes, a saber: servicios básicos de telecomunicaciones, servicios financieros, movimiento de personas naturales y transporte marítimo. A principios de 1997 se llegó a un acuerdo en torno al comercio en servicios básicos de telecomunicaciones.³⁰

Compras de gobierno

Tradicionalmente las compras del sector público habían quedado fuera de la normatividad internacional multilateral por razones, en algunos casos, de seguridad nacional. En el artículo III, párrafo 8, de los estatutos del GATT, las compras de gobierno estaban exen-

tas de la obligación de otorgar trato nacional. Lo más grave, a decir de algunos países, es que estas transacciones suelen ocurrir no a partir de la lógica del mercado, sino por una serie de compromisos políticos a puertas cerradas. Las compras de gobierno representan entre 10 y 15 por ciento del Producto Nacional Bruto de los países y por ello se presionó para que finalmente, en el marco de la OMC se contara con un acuerdo al respecto.³¹

Cuadro 3
Compromisos específicos por sector de servicios para la Ronda del Milenio

<i>Servicios empresariales</i>	89
<i>Servicios de comunicación</i>	85
<i>Servicios de construcción y de ingeniería</i>	60
<i>Servicios de distribución</i>	38
<i>Servicios educativos</i>	32
<i>Servicios ambientales</i>	40
<i>Servicios financieros</i>	91
<i>Servicios sociales y de la salud</i>	34
<i>Servicios de turismo y viajes</i>	114
<i>Servicios deportivos, culturales y recreativos</i>	49
<i>Servicios de transporte</i>	70
<i>Otros servicios no incluidos anteriormente</i>	9
Total	711

Fuente: <http://www.wto.org/wto/services/websum.htm>

El Acuerdo sobre Compras de Gobierno de la OMC entró en vigor el 1° de enero de 1996 y se basa en los modestos arreglos anteriores preexistentes, si bien amplía su margen de acción para incluir algunos servi-

²⁹ Patrick Grady y Kathleen MacMillan, *op. cit.*, p. 48; y Organización de las Naciones Unidas, *Lessons from the MAI, op. cit.*

³⁰ Patrick Grady y Kathleen MacMillan, *op. cit.*, p. 52.

³¹ El tema de las compras de gobierno es muy espinoso. En la negociación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, que entró en vigor el pasado 1° de julio, Bruselas presionó para ser abastecedor de Petróleos Mexicanos, empresa propiedad del Estado, sobre la base del trato nacional para las compras de los gobiernos.

cios, la construcción y los bienes para entidades públicas específicas. En el cuadro 4 pueden observarse los signatarios del acuerdo de referencia donde figuran las economías más importantes del planeta. Cabe destacar que, sin embargo, una de las deficiencias más graves del acuerdo de referencia es que quienes lo han adoptado son apenas un puñado de naciones. Otra preocupación estriba en que algunos gobiernos, como el canadiense, asumen riesgoso abrir su mercado en el sector educativo y de la salud a proveedores extranjeros. Por último, para los defensores de la libertad económica, el hecho de que existen excepciones considerables en las compras de gobierno referidas al transporte urbano y la defensa nacional es negativo.³²

Comercio electrónico

Definido en un estudio de la OMC publicado en 1998 como "la producción, la publicidad, la venta y la distribución de productos vía las redes de las telecomunicaciones", ha experimentado un crecimiento exponencial gracias a la *Internet*. La OMC calcula que en el inicio del siglo XXI, el valor del comercio electrónico habría alcanzado los 300 mil millones de dólares y que de ellos 20 por ciento, o bien 60 mil millones correspondería al que se efectúa vía la *Internet* (y que, naturalmente, crece día con día). Todos estos son cálculos aproximados, dado que sólo existen cifras más o menos fidedignas para Estados Unidos, no para el resto de los países del mundo.

Las estimaciones son impresionantes. El comercio vía *Internet* representa, en la actualidad, apenas 2 por ciento de todas las transacciones comerciales, pero en un periodo de 10 años la cifra podría aumentar hasta ubicarse en 50 por ciento. La expansión, sobre todo, se producirá en rubros como los servicios financieros, las telecomunicaciones, los viajes (turismo), la publicidad y los servicios de entretenimiento y profesionales.

Estados Unidos, que posee una enorme ventaja en el comercio electrónico, es posiblemente el único país del mundo con un superávit masivo en esta área y, por lo mismo, es el campeón del libre comercio en productos digitalizados. Por ello, el 19 de febrero de 1998, presentó una propuesta ante la OMC para solicitar un acuerdo entre los socios de la institución para "man-

tener... la práctica actual de no imponer tarifas a las transmisiones electrónicas". Con anterioridad, el 5 de diciembre de 1997, Estados Unidos y la Unión Europea habían concluido un acuerdo para

trabajar juntos a favor de un entendimiento global, tan pronto como sea posible de manera que (1) cuando los bienes fueran ordenados electrónicamente y entregados físicamente, no se establecieran impuestos adicionales relacionados con el uso de medios electrónicos; y (2) en todos los demás casos relacionados al comercio electrónico, la ausencia de impuestos a las importaciones debería mantenerse.³³

En mayo de 1998, la OMC estuvo de acuerdo en establecer un amplio programa de trabajo para examinar los temas comerciales relacionados con las transacciones efectuadas electrónicamente y también en mantener la práctica actual de no imponer tarifas a las transmisiones electrónicas. En Seattle, la moratoria tendría que haber sido revisada a raíz de los resultados presentados por el grupo de trabajo y, al menos para Estados Unidos, sería importante que se conviniera en un arancel cero como norma multilateral. Pero ese tema, al igual que los anteriormente referidos, está por definirse.

Subsidios y antidumping

En la Ronda Uruguay se sentaron las bases para el Acuerdo de la OMC sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios con vistas a contar con un mecanismo capaz de evitar las prácticas desleales de comercio. Para que un subsidio sea considerado como tal, debe reunir tres características, a saber:

- 1) el gobierno debe hacer un pago o desembolso financiero o debe suspender la recepción de pagos que de otra manera deberían haber sido desembolsados por la entidad beneficiaria;
- 2) debe implicar un beneficio para quien lo recibe; y
- 3) el subsidio debe ser "específico", en el sentido de que sólo es proporcionado a ciertas empresas, industrias o grupo de industrias.³⁴

³² Patrick Grady y Kathleen MacMillan, *op. cit.*, pp. 61-62.

³³ *Ibidem*, p. 70.

³⁴ *Ibidem*, p. 76.

Cuadro 4
Países que suscribieron el Acuerdo sobre Compras de Gobierno

Austria	Alemania	Corea del Sur	Singapur
Bélgica	Grecia	Liechtenstein	España
Canadá	Hong Kong	Luxemburgo	Suecia
Dinamarca	Irlanda	Países Bajos	Suiza
Unión Europea	Israel	Países Bajos para Aruba	Reino Unido
Finlandia	Italia	Noruega	Estados Unidos
Francia	Japón	Portugal	
<i>Gobiernos observadores</i>			
Argentina	Taiwán*	Letonia	Polonia
Australia	Colombia	Lituania	Eslovenia
Bulgaria	Estonia	Mongolia	Turquía
Chile	Islandia	Panamá	
<i>Organismos internacionales observadores</i>			
Fondo Monetario Internacional		Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	

* Actualmente negocia su acceso a la OMC.
Fuente: OMC.

El Acuerdo establece una categorización de los subsidios, dependiendo del área a la que se aplican. Los negociadores comerciales hacen la analogía con un semáforo. Existen, por tanto, subsidios "rojos" o prohibidos, como los que subsidian la exportación o bien los que están ligados a requerimientos de contenido local. Los subsidios prohibidos deben ser erradicados. Existen también los subsidios "verdes" que incluyen rubros como desarrollo regional, investigación y desarrollo y medio ambiente. Finalmente, hay subsidios "ámbar", que son "flexibles", esto es, que pueden ser combatidos siempre que causen daño material a la industria doméstica de otros socios en su propio mercado, o a los intereses de otro país y en un tercer mercado.³⁵

³⁵ *Ibidem*, p. 77.

Respecto al *dumping* y el *antidumping*, en la Ronda Uruguay no se resolvió nada sustancial y es necesario que el tema sea retomado a la brevedad en las negociaciones multilaterales tan pronto como la OMC sea reactivada. Mientras tanto, una manera de alentar a los países a que dejen de incurrir en prácticas de *dumping* sería a través del empleo más frecuente de las salvaguardas.

Inversiones

En la Ronda Uruguay se negoció el Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio, el cual tiene un espectro limitado, como se explicaba, respecto, por ejemplo, al fallido Acuerdo Multilateral so-

bre Inversiones. El TRIM, dicho sea de paso, cubre sólo el comercio en bienes. Por ello se piensa que dada la presión que ejercen las empresas transnacionales más poderosas, la OMC podría ser el escenario para revivir una normatividad multilateral sobre inversiones capaz de evitar que los países tengan un cierto control sobre el tipo y el comportamiento de la inversión que pretenden asentarse en sus territorios.

Propiedad intelectual

Tras la Ronda Uruguay se negoció el Acuerdo de la OMC sobre Medidas de Protección Intelectual Relacionadas con el Comercio, que cubre siete esferas para los derechos de propiedad intelectual, a saber: 1) *copyright* y derechos conexos; 2) marcas; 3) indicadores geográficos; 4) modelos y diseños industriales; 5) patentes; 6) diseño de circuitos integrados, y 7) protección de información confidencial.

Este es un tema controvertido por muchas razones que llevaría muchas más cuartillas explicar. Baste enfatizar el hecho de que numerosas controversias comerciales se centran en la débil protección del *copyright* que según países como Estados Unidos, no protegen adecuadamente las naciones en desarrollo. Algunas controversias como la que mantienen Estados Unidos y la República Popular China, tienen que ver directamente con la piratería. En sus relaciones con América Latina, Washington ha invocado la Super 301 para, entre otras controversias, ventilar las que se generan por la protección inadecuada que México y Brasil (entre otros) confieren a la propiedad intelectual.

Alimentos genéticamente modificados

También hay otros temas que plantean importantes desafíos a la institución, por ejemplo, el de los alimentos genéticamente modificados y la apertura a la inversión extranjera. El rubro de los alimentos genéticamente modificados constituye de hecho un debate global que está llamado a ser verdaderamente incendiario. De entrada, la definición de alimentos genéticamente modificados incluye alimentos que han sido concebidos genéticamente o se refiere a alimentos que contienen ingredientes de algún organismo producido genéticamente o bien, también aplica a los alimentos producidos a través del uso de la ingeniería genética. Uno de

los argumentos para producir alimentos en esas condiciones es la pretensión de combatir el hambre en el mundo. Muchos consumidores creen que la ingeniería genética aplicada a la producción de alimentos tiene implicaciones en términos de la seguridad alimentaria.³⁶ Y es que los alimentos modificados genéticamente son ponderados respecto a alimentos tradicionales y numerosos científicos consideran que los dos tipos de alimentos no tienen comparación. Se han documentado ciertas alergias a determinados tipos de alimentos, mismas que podrían incrementarse si las personas ingieren alimentos modificados genéticamente. Por último, la esfera en la que los científicos coinciden que puede producir efectos perniciosos sobre la salud de las personas a partir de la ingestión de alimentos modificados genéticamente es la que se relaciona con la resistencia a los antibióticos. Existen evidencias que sugieren que los genes resistentes a los antibióticos que se encuentran en los alimentos modificados genéticamente, pueden transferirse a los seres humanos (por ejemplo, la ampicilina empleada para modificar genéticamente el maíz),³⁷ haciendo resistente al cuerpo humano a los tratamientos médicos en que se emplean antibióticos.

En la Unión Europea, por ejemplo, hay una gran discusión sobre el particular. Una de las peticiones de diversas organizaciones civiles es que los alimentos, en sus etiquetas, incluyan información en torno a si fueron modificados genéticamente a fin de que el consumidor pueda saber lo que está por comprar e ingerir. Las empresas, naturalmente, se resisten a colocar la información correspondiente en las etiquetas de sus productos, ya que consideran que ello podría llevarlas a perder clientes en tanto la práctica no sea obligatoria para todos. Y es que si de biotecnologías se trata, los consumidores europeos tienen opiniones divergentes. En una encuesta efectuada en septiembre de 1997, 80 por ciento de los europeos interrogados consideraba

³⁶ Empresas como Dupont y otros gigantes de la ingeniería genética mantienen el monopolio de las invenciones e innovaciones que pueden transferir a quienes estén interesados, siempre que paguen por la adquisición correspondiente. Los expertos acotan que esta es una manera de generar una nueva dependencia tecnológica de los países pobres hacia los más desarrollados (y sus empresas).

³⁷ La organización *Greenpeace* ha realizado un estudio respecto al maíz genéticamente modificado que se consume en México. Aun cuando en el país no se cuenta con estudios tan detallados sobre los efectos que el consumo de este producto puede tener para la salud, se sabe que buena parte del maíz que ingresa a México desde Estados Unidos ha sido modificado genéticamente.

que la biotecnología es útil para detectar enfermedades hereditarias y para la producción de medicinas para el consumo humano. Empero, sólo tres de cada 10 europeos afirmaron que adquirirían alimentos modificados genéticamente, resaltando el hecho de que les preocupaba el efecto de estos productos sobre su salud.

Las tareas inmediatas

Contrario a lo que podría suponerse, y pese a las dificultades descritas, la OMC sigue trabajando, aunque de manera discreta. Ciertamente en el momento actual, considerando la forma en que se han desenvuelto las reuniones internacionales de la UNCTAD en Bangkok, las del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en Washington y Praga, las del Foro Económico Mundial en Davos y Melbourne y la del Grupo de los Ocho en Génova con el activismo de las ONG, es entendible que la OMC esté trabajando si no en secreto, sí de manera menos publicitada.³⁸

Así, por ejemplo, las negociaciones en el sector agrícola y en el de servicios que se previeron en Marrakech en 1994 se iniciaron formalmente en febrero del año 2000. Estas negociaciones abarcan dos terceras partes del comercio mundial, y se calcula que al eliminarse en 40 por ciento los subsidios y los aranceles se producirán ganancias del orden de los 70 mil millones de dólares que, presuntamente beneficiarán sobre todo a los países pobres en el ramo agrícola, en tanto para el de los servicios los beneficios que se esperan serían por 332 mil millones de dólares.³⁹ Claro que estos optimistas cálculos deberán analizarse a la luz de los problemas planteados en el inicio de la presente reflexión.

En segundo lugar no hay que perder de vista que la mayor parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay tienen previsto que se lleven a cabo reuniones para su re-

visión habiendo transcurrido los primeros cinco años tras su entrada en vigor. Estas revisiones también ya se han iniciado sin grandes olas, por lo que el escrutinio y la transparencia en el proceso pueden ser un problema.

Respecto a la transparencia, si bien en Seattle parece haber aflorado como un tema urgente, desde la Segunda Cumbre Ministerial celebrada en Ginebra ya se había hecho notar, por parte de distintos delegados, que no existe claridad en torno a la toma de decisiones y a la dinámica negociadora en la institución. Al respecto, hay que mencionar la existencia del llamado *green room*, que consiste en un mecanismo en el que se notifica a algunos países el desarrollo de una reunión para discutir determinados temas. Las notificaciones en este caso se hacen vía telefónica, y no existen registros por escrito de lo debatido en la reunión. Esta situación permite gran discrecionalidad a los países que invitan y sobre los temas y acuerdos analizados, y numerosos gobiernos y organismos no gubernamentales consideran que tal mecanismo debe desaparecer en aras de la *accountability* y, naturalmente, de la transparencia.

Un tema relacionado con lo anterior es la petición específica de un número importante de ONG de participar en el proceso decisorio de la OMC. La propuesta es entendible, aunque no de fácil instrumentación. En la medida en que hay un grupo de ONG con ámbitos de acción sobre todo a nivel nacional, existe la posibilidad de incluir a sus representantes como parte de la delegación que representa al país en cuestión (siempre que las demandas de las ONG convengan a los intereses de los gobiernos que las invitaron). Pero la situación de las ONG se torna más nebulosa cuando los organismos constituyen redes internacionales que operan de manera transnacional (como *Greenpeace*, *Amnistía Internacional*, *Friends of the Earth*, *Third World Network*, etc.). Es decir, ¿cómo podría *Greenpeace*, por ejemplo sentarse en la mesa en la que la delegación de países en específico está representada? ¿Cómo podrían representar los activistas de esa ONG intereses convergentes con los de los gobiernos que les darían cabida en sus respectivas delegaciones? Y en el caso de ONG más locales, ¿cómo podría seleccionarse, a nivel nacional, a las ONG más "representativas" para llevar su voz a las negociaciones de la OMC en la delegación oficial de un país?

En tercer lugar, no hay que perder de vista que la ampliación de la membresía en la OMC continúa, y si bien la República Popular de China ya se encuentra

³⁸ Este podría ser un efecto no anticipado por las ONG y su activismo, en el entendido de que si se percibe que van a generar un ambiente de tensión, lo mejor es efectuar las reuniones de la OMC fuera del escrutinio público, lo cual, de hecho, puede generar mayores problemas en términos de transparencia en el proceso de toma de las decisiones de la institución y de otros organismos internacionales.

³⁹ T. Hertel, K. Anderson, J. F. Francois, B. Hoekman y W. Martín, *Agriculture and Non-agricultural Liberalization in the Millennium Round*, documento presentado en la Conferencia sobre Agricultura y la Nueva Agenda de Comercio en las Negociaciones de la OMC desarrollada en Ginebra el 1º y 2 de octubre de 1999.

con un pie adentro,⁴⁰ hay otras naciones que quieren adherirse y que se enfrentan a difíciles negociaciones con los países miembros, quienes plantean todo tipo de condiciones, aun cuando los estatutos de la OMC no especifican que el procedimiento en sí deba ser tan desgastante.

Respecto a la cooperación técnica, será necesario diseñar mecanismos que permitan, por una parte, contar con mayores recursos para abocarse a esta tarea, y por el otro, reconocer con diversos incentivos, el esfuerzo que los países en desarrollo han hecho para cumplir con las disposiciones de la Ronda Uruguay. Los países ricos deben actuar con mayor sensibilidad en la materia.

Un aspecto aun no tocado, pero que es de la mayor importancia es la revisión de las políticas comerciales de los países. La OMC, al igual que el GATT, publican (o publicaron) distintos estudios de política comercial que los expertos consideran limitados e insuficientes en la medida en que la información que proporcionan en algunos casos no está actualizada, y en otros simplemente no cubre todas las aristas en detalle, de la política comercial de los países o grupos de países estudiados (por ejemplo, sus iniciativas unilaterales, las regionales, las bilaterales y, por supuesto, las multilaterales). Posiblemente el poco personal de que dispone la OMC evita que se tengan estudios más apropiados y en los tiempos requeridos, por lo que habrá que encontrar la forma de modificar esta situación.

La relación entre tecnología y comercio es un tópico de la mayor importancia, aunque aun no se le incorpora del todo a la agenda. Los países pobres y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo consideran que la transferencia de tecnología debe tener una connotación más amplia que la que defiende la OMC, ligada, esencialmente, a la propiedad intelectual. Los países pobres y la UNCTAD piensan que la transferencia de tecnología debe ser un genuino vehículo para el desarrollo.

⁴⁰ En el marco de la reciente cumbre del Foro Económico Asia-Pacífico (APEC) celebrado en Brunei, el gobierno de Beijing acusó al gobierno mexicano de obstaculizar su ingreso a la OMC, a pesar de que China ya había gestionado con las grandes potencias la autorización y el apoyo correspondientes. México se había opuesto al ingreso de China a la OMC porque se teme que a través de ese entorno pueda inundar más fácilmente los mercados internacionales con productos competitivos en razón de su precio. Pero dada la acusación expuesta por el gobierno chino, México no ha tenido más remedio que dar el visto bueno a su adhesión, con lo que la concreción de su membresía es cuestión de semanas al momento de escribir esta reflexión.

Evidentemente, en la OMC la agenda Norte-Norte es la más importante, es la que define los rumbos y prioridades de la institución y sus impactos se hacen sentir en todo el mundo. En un segundo plano casi silencioso se encuentra la agenda Norte-Sur, relevante para países como los latinoamericanos, si bien ni da forma a las políticas de la OMC ni afecta a la agenda Norte-Norte de manera análoga a como ésta incide en la Norte-Sur. Finalmente, en un plano silencioso se ubica la agenda Sur-Sur, que padece las consecuencias de la agenda Norte-Norte y la fragmentación de los intereses y políticas afines entre los países del Sur debido a la agenda Norte-Sur.

Dado que es verdad que imperan desiguales términos de intercambio, que los países industrializados erigen nuevos mecanismos proteccionistas y que mientras exigen la apertura de los mercados de las naciones en desarrollo, condicionan el acceso a sus economías con diversas prácticas desleales de comercio, la OMC debe mantenerse al tanto y convocar a los países, especialmente a los más poderosos, a ser congruentes y a asumir las obligaciones que su pertenencia a la institución entrañan. Es muy irritante ver, por ejemplo, que en la discusión en torno a la llamada "guerra del plátano" entre Estados Unidos y la Unión Europea, el interés de las transnacionales bananeras haya prevalecido sobre los países caribeños directamente afectados por el dictamen de la OMC. La relación comercio-desarrollo debe ser correctamente evaluada por la institución y sus miembros.

Pero si de modificar el *statu quo* se trata, hay que reconocer que buena parte de las ONG que asistieron a Seattle se limitaron a manifestar su repudio contra la OMC sin ofrecer la alternativa. Posiblemente la única excepción fue *Médecins sans frontières*, ganador del Premio Nobel de la Paz en 1999, que gestionó con Estados Unidos, en el seno de la reunión de la OMC en Seattle, que Washington garantice que las patentes de los medicamentos sean accesibles a los países pobres, quienes deberían ser capaces de obtenerlas fácilmente en caso de urgencia médica. Pero tan excepcional fue la actuación de esta ONG que preocupa el papel que realmente pueden desempeñar sus congéneres más allá de la denuncia y que, como se ha sugerido en líneas anteriores, llevada a los extremos, puede inducir una menor transparencia en la OMC. Vale la pena reflexionar, por ejemplo, qué tanto las turbas iracundas de Seattle contribuyeron a que la OMC se refugiara en un país tan poco democrático y en el que se aplica la ley

islámica al pie de la letra como Qatar, para llevar a cabo su Cuarta Reunión Ministerial. Desafortunadamente, un efecto perverso de las protestas de los diversos activistas contra los organismos y los foros internacionales es la cerrazón de éstos, quienes se tornan menos transparentes y poco proclives a la autocrítica.

Hay otro aspecto que merece un análisis cuidadoso. Es común decir que lo visto en Seattle en términos de protestas evidencia los estragos de la globalización sobre las sociedades. Que los activistas que hicieron acto de presencia en la ciudad estadounidense son el testimonio fehaciente del conflicto Norte-Sur, puesto que representan a los marginados, a los *have-nots* del capitalismo salvaje.

Empero, habría que reconsiderar la gestión de las ONG. Si se analiza con detenimiento el listado de organizaciones no gubernamentales registradas oficialmente ante la OMC para participar en Seattle, se observará que la gran mayoría proceden justamente de los países industrializados, especialmente de Estados Unidos y Canadá, y en menor medida de Francia y Alemania. Sin negar que algunas de estas ONG tienen experiencia lidiando con los problemas del desarrollo de los países pobres, sería exagerado pretender que operen efectivamente como voceras de las naciones en desarrollo. Y es que lamentablemente las ONG del Norte suelen aplicar un cierto paternalismo hacia las ONG del Sur,⁴¹ como si en los países pobres fuera siempre necesario que los ricos y los poderosos señalaran el camino a seguir. Tan sólo por la composición mostrada por las ONG acreditadas en Seattle sería difícil aceptar que su interés era única y exclusivamente repudiar al capitalismo rampante que tanto daño hace a las naciones pobres. Ciertamente en países como los industrializados, las ONG gozan de recursos y capacidad de despliegue que les permiten hacerse visibles en eventos como la cumbre de la OMC, y en los encuentros organizados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en Washington y Praga, por citar los casos más dramáticos. Pero de ahí a que se asuma que por el simple hecho de ser ONG portan la representación de los pobres y desvalidos hay una gran distancia que no debe ser pasada por alto. Ante la pregunta de a quién beneficia el fra-

caso de las negociaciones comerciales multilaterales, hay que echar un vistazo a las corporaciones medianas y pequeñas, las cuales, en un mundo más abierto en términos comerciales, podrían ser incapaces de competir frente a los gigantescos consorcios. Se sospecha, por ende, de la existencia de vínculos entre esas corporaciones pequeñas y medianas y los activistas iracundos.

Aun cuando no es objetivo del presente análisis revisar en detalle los temas que circundan a la OMC y que le afectan de una u otra manera, por lo menos deben ser citados. La situación del petróleo, los altibajos que ha sufrido y los impactos tan distintos que tiene sobre el mundo en el momento actual a diferencia de los años setenta, es un rubro que afecta al comercio internacional sensiblemente. El regionalismo, ya citado, no es un tema que le quite el sueño a la OMC, a pesar de que para muchos países latinoamericanos, asiáticos, africanos e incluso desarrollados, el entorno regional inmediato suele ser muy importante (y a veces hasta más relevante) respecto al sistema multilateral del comercio.

Por último, el impacto de las nuevas tecnologías sobre los flujos del comercio es otra consideración que clama por una revisión detallada, dado que a la fecha el tema es parte de la atribulada agenda Norte-Sur y la visión de los países en desarrollo difiere sustancialmente de la de los países ricos sobre el particular. Así, es muy probable que la UNCTAD tenga razón al afirmar que lo que el mundo necesita no es una ronda del milenio sino, más bien, una ronda del desarrollo.

En suma, la OMC se encuentra en problemas aunque intenta remontar la situación. Es necesario que la experiencia de Seattle sea asimilada adecuadamente. La Cuarta Reunión Ministerial de la OMC a celebrarse en Doha puede ser una oportunidad histórica para dar cabida a una agenda del Sur. Por supuesto que los países más poderosos tienen otra agenda, que no necesariamente coincide con la de los países más pobres. Empero, en honor a la verdad, la OMC sufriría un golpe mortal si se produce un fracaso negociador en Doha. Y aun cuando en esa reunión sea lanzada la Ronda del Milenio, ello no se traducirá en una revitalización automática del sistema multilateral del comercio.

⁴¹ David Hulme y Michael Edwards (eds.), *NGO's, States and Donors. Too Close For Comfort?*, Londres, MacMillan Press/The Save the Children Fund, 1997, capítulos 1 y 2.