



PROYECTO DE TESIS

“Revisión de las rondas de negociaciones de la OMC,
hacia un comercio mundial más justo para todos”

[15 junio 2008]

LUCE LANDOLFINI

ADMISITRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Tesis presentada a la Carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso para optar al Grado de Licenciado en Negociaciones Internacionales, Título Profesional de Administrador de Negocios Internacionales.

Dedicado a Virginie Morice y Carlos Sanguinetti, gracias por su apoyo.

Indice

Introducción	6
PARTE I : Planteamiento del Problema	10
1. Contexto	10
1.2. Formulación del problema	10
1.2.1. Pregunta de investigación	11
1.2.2. Otros temas orientadores del estudio	11
1.3. Objetivos	12
1.3.1. Objetivo general	12
1.3.2. Objetivos específicos	12
1.4. Justificación	13
1.4.1. Eleccion del tema	13
1.4.2. Utilidad Práctica	13
1.4.3. Factibilidad de la investigacion	13
PARTE II: Los aspectos teóricos	14
El comercio internacional desde 1980	14
Las teorías basadas en las diferencias internacionales de costes.	17
La teoría de David Ricardo	18
El modelo HOS	20
Las comprobaciones estadísticas	22
La nueva teoría del comercio internacional	24
La insuficiencia de las teorías basadas en las diferencias internacionales de los costes	24
Los fundamentos de la nueva teoría.	25
	3

Los límites de la liberalización:	26
Justo intercambio contra Libre comercio:	29
PARTE III:Un comercio mas justo para todos	32
El GATT y las instituciones mundiales	32
El Fondo Monetario Internacional:	32
El Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo:	33
El GATT	33
La Organización Mundial del Comercio	37
Singapur (1996) y Ginebra (1998)	42
La conferencia de Seattle (1999)	43
La agricultura	43
La introducción de una cláusula social en la OMC	44
El lugar de los países en desarrollo en el comercio mundial	45
La conferencia ministerial de Doha:	50
La ronda de negociación de Doha:	51
Las bases de un acuerdo justo:	60
Las propuestas para volver el comercio más justo	61
Conclusión	77
Fuentes:	80
Bibliografía:	80
Webografía:	80

Introducción

“Estamos estancados en un sistema económico global que no funciona en la mitad del planeta” Bill Clinton.

La liberalización del comercio es supuestamente beneficiosa ya que se transfieren los recursos de los sectores protegidos, en los que el país no tiene una ventaja comparativa, a esos sectores en los que es más eficiente. Pero en los países en desarrollo la falta de recursos (mano de obra y otros factores de producción) disponibles para las nuevas industrias no es normalmente condicionante que impide el crecimiento de nuevos sectores de exportación. Entre las limitaciones a la capacidad de los países en desarrollo para fomentar prosperas industrias exportadoras se incluye también el retraso tecnológico, una mano de obra demasiado escasa para generar economía de escala, los altos costos de comercio y transporte, las malas infraestructuras, unas débiles instituciones públicas y la falta de trabajadores especializados. El comercio mundial del siglo XXI parece resumirse a un espiral en el cual solamente las grandes potencias de este mundo encuentran sus ventajas. La otra mitad del mundo debería limitarse a aplicar las medidas (a menudo demasiado costosas) que les son impuestas por los dirigentes del comercio mundial. El fracaso de las tres última Rondas de la OMC y el cuestionamiento creciente de su legitimidad, plantean siempre más el problema del anticuado sistema comercial en el cual el mundo se encerró. El proyecto es una síntesis de las ideas de grandes económicos que demuestran que existe otra manera de organizar el comercio

mundial (y esto, integrando los países en vías de desarrollo) con el fin de volverlo más eficiente. Esta tesis demostrará que las Rondas de la OMC, que regulan el comercio mundial, tienen que focalizarse sobre el objeto de promover un comercio más justo. Las medidas tienen que ser más orientadas en favor de los países más pobres y/o en vías de desarrollo. Se trata de adoptar verdaderas medidas que puedan ser adaptadas a sus necesidades y no solamente a las necesidades de los países más ricos. Joseph Stiglitz afirmó “El sistema de dirección mundial tiene dos defectos primordiales: escuchamos muy poco los pequeños países y demasiado los intereses privados”.

Las Rondas de comercio son los principales instrumentos para influenciar en el comercio mundial. Toman las directivas a las cuales los países del mundo tienen que obedecer. Así el problema que plantea el proyecto de tesis está directamente relacionado con estas rondas del OMC. La ronda de Doha 2001 es la novena de una serie de negociaciones que comenzaron en Ginebra en 1947.

Las rondas empezaron bajo los auspicios del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio). Los países en desarrollo tuvieron solamente un pequeño papel en las siete primeras rondas. En la medida de su escasa participación optaron para el trato diferenciado, que propone un acceso preferencial a los mercados de los países ricos con tarifas arancelarias por debajo de las aplicadas a otros países. El GATT permitía a los países en desarrollo “solo ofrecer a la población de más bajo nivel de vida y que se hallaran en las primeras fases de su desarrollo” el poder “ejecutar sus programas y

aplicar sus políticas de desarrollo económico tendientes al aumento del nivel de vida general de su población”. De hecho significa entregar a los países en desarrollo el derecho a imponer restricciones cuantitativas para proteger sus industrias incipientes. Pero esos esfuerzos dados por los países ricos van a dar a los países en desarrollo una posición más marginal en las negociaciones internacionales. Además, los países en desarrollo como China, India o Brasil, no consideraban el comercio exterior como un motor básico de crecimiento. Adoptaron otras políticas de desarrollo, cuyo las políticas de “sustitución de importaciones” que aislaron a sus economías del resto del mundo. No se puede decir que el resultado no es conveniente.

La Ronda Uruguay marco un giro en las negociaciones comerciales. El acuerdo era que los países en desarrollo negociaran sobre los nuevos temas como servicios y medidas en materia de inversión relacionadas con el comercio. Esta ronda fue el más ambicioso conjunto de negociaciones comerciales. Pero se dieron cuenta que las esperanzas fueron demasiadas optimistas, y los resultados no fueron lo que esperaron. Para darse cuenta del peligro de estas decisiones subrayamos que los 48 países menos desarrollados están perdiendo un total de 600 millones de dólares al año como consecuencia de la ronda Uruguay (según la PNUD). La Ronda de Uruguay pone de relieve, también, las dificultades de integración de los países en desarrollo en la OMC misma, por culpa de procedimientos pesados, largos y costosos.

La Ronda de Doha, la más reciente, abre las posibilidades a los países en desarrollo de negociaciones más equitativas. Esta más conocida como la “Ronda del desarrollo”, y marca el primer verdadero avance para la integración de los países en desarrollo.

En una primera parte se acordara de las teorías del comercio internacional y de los beneficios generado por el intercambio mundial. Se mostrara los límites de la teoría frente a la realidad actual y se aclarara las bases de un nuevo tipo de comercio: el comercio justo. La segunda parte del informe es una descripción y análisis de las rondas de la OMC desde su creación. Y por fin abordaremos la descripción y el análisis de las proposiciones posibles que tienen por fin de hacer el comercio mundial más justo en el seno de la gerencia mundial y por consiguiente en el seno de los países desarrollados y en desarrollo.

PARTE I: Planteamiento del Problema

1. Contexto

La investigación se circunscribe en el campo de la economía, específicamente en el área del comercio internacional. Particularmente se pondrán en análisis las rondas de negociaciones de la OMC.

El contexto temporal propuesto se sitúa entre la creación de la OMC en el año 1995 en adelante. No obstante el concepto de revisión, plantea referirse al pasado, presente y futuro de los temas tratados.

1.2. Formulación del problema

El comercio del siglo XXI parece resumirse a un espiral en el cual solamente las grandes potencias de este mundo encuentran sus ventajas. La otra mitad del mundo debería limitarse a aplicar las medidas (a menudo demasiado costosas) que les son impuestas por los dirigentes del comercio mundial. El fracaso de las tres última Rondas de la OMC y el cuestionamiento creciente de su legitimidad, plantean siempre más el problema del anticuado sistema comercial en el cual el mundo se encerró.

El proyecto es demostrar que existe otra manera de organizar el comercio mundial (y esto, integrando los países en vías de desarrollo) con el fin de volverlo más eficiente. Esta tesis demostrará que las Rondas de la OMC seguirán siendo ineficaces e inútiles si

ningún cambio de organización se opera. Otras medidas deben adoptarse en favor de los países pobres y/o en desarrollo. Se trata de verdaderas medidas adaptadas a sus necesidades y no a las únicas necesidades de los países más ricos.

Para eso me basaré en los principios del comercio equitativo (Fair Trade) y en las teorías de Joseph.E STIGLITZ (*Comercio Justo para todos*. 2005), Premio Nobel de economía 2001.

1.2.1. Pregunta de investigación

¿Cómo hacer más eficaces las rondas de comercio de la OMC, donde se planteen medidas de acuerdo a las necesidades de los países en desarrollo y no en contra de ellas?

1.2.2. Otros temas orientadores del estudio

- ¿Cuál es la organización del comercio actual?
- ¿Qué es un comercio justo? (historia y teorías)
- ¿Cuáles son las bases de un acuerdo justo?
- ¿Cuáles son los objetivos de las rondas del comercio?
- Estudios de los éxitos y fracasos de las últimas rondas.
- La necesidad de un trato especial para los países en desarrollo
- ¿Cómo integrar los países en desarrollo en el mercado mundial?
- ¿Cuáles son las reformas necesarias?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Hacer una revisión de las rondas de negociaciones de la OMC, hacia un comercio mundial más justo para todos

1.3.2. Objetivos específicos

- Describir la organización del comercio actual.
- Definir un comercio justo. (historia y teorías)
- Definir las bases de un acuerdo justo.
- Definir los objetivos de las rondas del comercio.
- Estudiar y analizar los éxitos y fracasos de las últimas rondas.
- La necesidad de un trato especial para los países en desarrollo
- Proponer soluciones para la integración de los países en desarrollo en el mercado mundial.
- Definir cuáles son las reformas necesarias.

1.4. Justificación

1.4.1. Eleccion del tema

La elección del tema surge a partir de la motivación que tengo hacia la necesidad existente sobre un comercio internacional mas justo. Esto se acentua a partir de la lectura del libro « Comercio justo para todos » de Joseph Stiglitz, el cual ilustra situaciones claras, particulares y abordables como problema de investigacion.

1.4.2. Utilidad Práctica

Los objetivos y resultados de esta investigación son relevantes para la creacion de conciencia publica sobre la situacion de los paises en desarrollo y del como, las rondas de negociacion de la OMC pueden representar un peligro o una solucion sobre sus necesidades.

1.4.3. Factibilidad de la investigacion

Toda la informacion necesaria para la realizacion de la investigacion tal como : libros, documentos, sitios web, entrevistas ; se encuentra al alcance del investigador.

PARTE II: Los aspectos teóricos

Las teorías del comercio internacional

El comercio internacional desde 1980

El examen de las tendencias del comercio mundial desde 1980 conduce en primer lugar a poner de relieve el crecimiento considerable de los intercambios comparado a la producción. Mientras que, entre 1980 y 2001, la producción mundial es multiplicada por 1,6, el comercio mundial en valor es multiplicado por 3,3 (Michel Rainelli, *El Comercio Internacional*). Las economías nacionales están cada vez más abiertas a los flujos comerciales internacionales. La segunda característica de este crecimiento es que se hace con variaciones significativas. En efecto, mientras que entre 1973 y 1980 las exportaciones mundiales crecieron, por término medio, al ritmo del 4% al año de manera relativamente regular, el período posterior es más caótico. Un primer período de 1980 a 1983, es caracterizado por una reducción sensible de las exportaciones; 1984 señala una neta reanudación seguida de un estancamiento. En 1986 las exportaciones superan por fin el nivel de 1980; este año una tercera fase aparece, señalado por un fuerte crecimiento hasta en 1992. 1993 es el año de una ligera depresión, pero rápidamente seguida por un fuerte crecimiento hasta en 1997. 2001 es el año que presenta la reducción más significativa en las exportaciones.

Estas fluctuaciones pueden comprenderse mejor dividiendo los movimientos de las exportaciones en evolución de precio y volumen. Los volúmenes exportados son estables entre 1980 y 1983, a excepción de la ligera disminución de 1982, luego

aumentan hasta en 2000 y disminuyen en 2001. La puesta en relación de las dos evoluciones indica que los precios de los bienes exportados, conocen tendencias diferentes sobre el conjunto del período: de 1980 a 1990, las exportaciones en valor crecen más rápidamente que las exportaciones en volumen (69% contra 47%), mientras que entre 1990 y 2001 la tendencia se invierte (75% contra 83%).

¿Cómo explicar tal divergencia entre las series establecidas en valor (dólares corrientes) y en volumen (dólares constantes)? Dos fenómenos distintos entran en juego. El primero está vinculado a las fluctuaciones del valor internacional del dólar: los datos estadísticos a escala mundial son una agregación de las exportaciones nacionales, valorizadas en las divisas de los distintos países luego convertidas en dólares. Cuando una divisa se aprecia con relación al dólar, las exportaciones del país en cuestión, convertidas en dólares, aumentan mecánicamente.

El segundo fenómeno se deriva de las variaciones en los valores unitarios de los bienes exportados: las exportaciones mundiales están formadas por bienes cuyos precios (que se pueden acercar por los valores unitarios) evolucionan de manera muy diferente. Así que, mientras que el valor unitario de los productos manufacturados evoluciona alrededor de la fluctuación normal del total de los bienes, los productos de las industrias extractivas conocen fluctuaciones considerables.

Estas modificaciones de los precios relativos de los bienes intercambiados tienen obviamente un impacto en las exportaciones en valor, que se combinan con los cambios en la composición del comercio internacional por producto. Así que, en 2001,

aproximadamente 75% de las exportaciones mundiales se refieren a productos manufacturados, contra un 54% en 1980: es pues este tipo de intercambio que las teorías del comercio internacional deben prioritariamente explicar.

Sin embargo, esta composición del comercio mundial, no es más que una medida que puede ocultar profundas disparidades. África, en 2001, tiene exportaciones compuestas para un 14,7% de productos agrícolas, un 57% de productos de las industrias extractivas, y un 25,3% de productos manufacturados. El mismo año, Norteamérica realiza exportaciones que se componen en un 10,5% en productos agrícolas, un 7,5% de productos de las industrias extractivas, y 77% de productos manufacturados. Existen entonces señaladas especializaciones internacionales, que pueden situarse para grandes grupos de productos, así como en cada grupo de productos.

El comercio internacional se concentra en las naciones más desarrolladas: Norteamérica y Europa Occidental generan 58,6% de las exportaciones mundiales en 1986 y 56,2% en 2000, mientras que, en paralelo, el total América Latina, África, Oriente Medio pasa del 10,3% al 11,1%. En lo que se refiere al destino de las exportaciones, puede notarse, que existe una tendencia más o menos notoria según sea el caso, al desarrollo de los intercambios entre las naciones de una zona dada. Por ello un 68% de las exportaciones de la Europa Occidental son entre Europa en el 2000.

Por fin, el aumento del lugar ocupado por Asia en el comercio mundial se efectúa con un refuerzo de la integración regional: la parte de las exportaciones entre la misma zona en

el total, pasó de un 25,7% en 1986 a un 49,4% en el 2000. No obstante, cabe aclarar que las relaciones entre zonas son privilegiadas.

Norteamérica exporta aún más hacia Asia que hacia la Europa Occidental; América Latina tiene como cliente preferencial Norteamérica; Europa Occidental se vuelve más hacia Norteamérica que hacia Asia. El equilibrio entre los flujos comerciales recibidos y los emitidos por una zona dada, se registra en las matrices de la OMC y puede vislumbrarse así: en el 2000 por ejemplo, Norteamérica es la causa del 17,1% de las exportaciones mundiales y recibe un 22,7%. Esta fracción del continente está deficitaria durante todo el período, mientras que Asia es siempre excedentaria. Las otras zonas conocen variaciones en torno al equilibrio, según los años en excedente o en déficit. Obviamente este enfoque sigue siendo superficial y es necesario establecer un diagnóstico por país. Es necesario a su vez, tener en cuenta las políticas comerciales de cada país. Puede notarse que no se liberaliza el comercio mundial completamente. Existen algunos sectores excesivamente protegidos por las políticas públicas. Es el caso por ejemplo del sector automóvil (desacuerdo Japón/los Estados Unidos), el sector aeronáutica (desacuerdo los Estados Unidos/Unión Europea), y el sector textil (Acuerdo Multifibra 1974).

Las Grandes teorías del Comercio Internacional

Las teorías basadas en las diferencias internacionales de costes.

La teoría De Ricardo y la conocida bajo la abreviatura de HOS (para Hecksher-Ohlin-Samuelson), son las principales teorías basadas en las diferencias internacionales de costes.

La teoría de David Ricardo

La teoría se basa en un principio explicativo, llamado, de las “ventajas comparativas” que permanece como una referencia fundamental para la teoría del comercio internacional.

Antes del Ricardo, Adam Smith explica el intercambio entre los países por diferencias de los costes de producción, en comparación de los costes absolutos: un país importa bien si su producción nacional es más costosa que su importación. El inicio de la teoría de Ricardo, expuesto en Principio de la economía política y el impuesto (1817), es la comparación de dos economías en autarquía, Portugal e Inglaterra, que produce dos bienes, el vino y el paño, a partir de trabajo.

Los costes de producción, medidos en año, son, en el ejemplo construido por Ricardo, más escasos en la producción de las dos mercancías en Portugal. Para producir una unidad de paño y una unidad de vino, es necesario respectivamente, en Portugal, 90 y 80 año y en Inglaterra, 100 y 120 año. Estos costes de producción, más escasos en Portugal que en Inglaterra para las dos mercancías, traducen una ventaja absoluta del primero con

relación al segundo. Sin embargo, contrariamente a la conclusión que extraería un smithien, los dos países tienen interés en especializarse y en intercambiar su producción. Es que los costes unitarios relativos de producción del paño con relación al vino no son los mismos en los dos países: el cociente es de 100/120 en Inglaterra y 90 de 80 en Portugal (véase cuadro XV). La interpretación de estos costes unitarios relativos se enciende cuando se razona sobre su implicación en una economía cerrada. Supongamos que se desea, en Inglaterra, aumentar la producción de vino de una unidad. Será necesario, para eso, retirar 120 de la producción de paño y en consecuencia renunciar a la de 1,2 unidad de paño ($120/100$). Al contrario, para aumentar la producción de paño de una unidad, bastará con abandonar la producción de cerca de 0,83 unidad de vino ($100/120$). En Portugal, la situación es diferente: para aumentar la producción de vino de una unidad, basta con renunciar en aproximadamente 0,88 unidad de paño ($80/90$) y 1,125 producirse unidad de vino puede renunciando a una unidad de paño ($90/80$). Comparativamente, el vino es pues más difícil de producir que el paño en Inglaterra mientras que en Portugal es el revés.

La nueva idea introducida por Ricardo reside en este principio de la ventaja comparativa: cada país tiene interés en especializarse en la producción de la mercancía para la cual tiene la ventaja comparativa más elevada o la desventaja comparativa más escasa. Así pues, Portugal producirá vino que intercambiará según un informe de una unidad contra una cantidad de paño superior a 0,88 unidades e inferior a 1,2 unidades, los informes de intercambio nacionales en autarquía que determinará los dos terminales

del informe de intercambio internacional. Es necesario en efecto que el valor de 0,88 sea pasado para que los portugueses tengan interés en especializarse en la producción de vino, pero 1,2 no deben alcanzarse para que los ingleses, por su parte, encuentren un beneficio a especializarse en la producción de paño. La teoría de Ricardo proporciona simultáneamente una explicación de la composición del comercio internacional y una demostración de las ganancias del intercambio implicadas por la apertura de las fronteras. Su característica esencial, además de los aspectos ya citados (costes de producción independientes de las cantidades producidas, de trabajo como solo factor de producción), es considerar que las técnicas de producción, diferentes en los países, son independientes de los precios de los factores de producción.

El modelo HOS

Se trata, inicialmente, de dos exposiciones literarias, Heckscher, con un artículo en sueco en 1919, y Ohlin, en una obra parecida en inglés en 1933. La composición del comercio internacional se explica a ir de un nuevo concepto, el de “abundancia relativa de un factor de producción”, que va a ser la causa de la ventaja comparativa. Para precisar esta idea, aplican un razonamiento simplificado; o sea dos países, A y B, dos bienes, los automóviles y la industria textil, dos factores de producción, el trabajo y el capital. Cabe convenir que sólo el modelo básico puede extenderse a un número cualquiera de bienes y factores, la única dificultad siendo la utilización de al menos dos factores de producción. Es necesario introducir una especificación suplementaria con respecto a los

factores de producción en el modelo simplificado: sus cantidades disponibles deben darse y definir lo que se denomina, la dotación factorial de una nación.

Las dos naciones son idénticas en todo, excepto para las dotaciones factoriales que serán la causa del intercambio. Los dos bienes en efecto se producen según una técnica que es diferente para el automóvil y la industria textil, pero idéntico por cada uno de los bienes que tienen A y B. La técnica de producción es caracterizada por la intensidad en capital con relación al trabajo, es decir la intensidad factorial. Resulta una correspondencia entre las características de la nación (su dotación factorial) y su especialización en el bien cuya intensidad factorial es compatible con la dotación factorial.

Por ejemplo: A relativamente está dotada bien en capital y B en trabajo; por a otra parte la producción de automóviles requiere una fuerte intensidad relativa en capital, la de industria textil en trabajo. Según el teorema de Heckscher-Ohlin, cada país tiene una producción orientada hacia la mercancía que utiliza de manera intensiva el factor del que está dotado bien y tiende a exportarlo. Así A exportará automóviles, B de la industria textil y, por supuesto, cada país importará el bien producido por otro. Este enfoque tiene clara una relación con la de Ricardo pero ella remotamente también, a la vez por la voluntad de explicar el origen de la ventaja comparativa (simplemente expuesto en Ricardo) y por la teoría de la producción que se lo basa puesto que se introducen dos factores de producción sustituibles.

En una segunda etapa, que comienza con el artículo de Stolper-Samuelson de 1941 y que puede darse tal como acabado con el de Rybczynski de 1955, va a construirse uno

cuerpo teórico formalizado que constituye el modelo básico HOS en torno a tres nuevos teoremas que se refieren principalmente al precio de los factores. Esta teoría va a producir efectos contradictorios eliminando las debilidades de un razonamiento insuficientemente riguroso, pero abandonando algunas intuiciones de Ohlin que no encuentran lugar en una formalización necesariamente reductora. Es este modelo que va a ser el numeroso objeto de profundizaciones: introducción de la movilidad de los factores de producción, consideración bienes no intercambiados internacionalmente, razonamiento integrando los bienes intermedios. Constituye la referencia de lo que se considera como la teoría “moderna” del comercio internacional.

Las comprobaciones estadísticas

El modelo de Ricardo fue el objeto, en los años cincuenta y sesenta, de distintas pruebas, en general poco favorables. Es necesario tener en cuenta que sus características propias dificultan esta explicación a probar empíricamente. En cambio, la teoría de HOS parece más fácilmente traducible en indicadores estadísticos; una de las tentativas de comprobación, aquella emprendida por W. Leontief en dos artículos de 1953 y 1956 consagrados al examen de la posición de Estados Unidos en el intercambio internacional, tuvo repercusiones analíticas muy importantes que justifican un examen un poco detallado de los resultados. Comparativamente a las otras naciones, los Estados Unidos aparecen, en 1947, como una nación teniendo una dotación factorial donde el capital es más abundante que el trabajo. Según el predicado resultante de la teoría de HOS, se espera para que las exportaciones americanas estén compuestas de bienes

intensivos en capital y para que las importaciones se refieran a mercancías que tienen una fuerte intensidad en trabajo. Ahora bien los resultados obtenidos por Leontief están al contrario: las exportaciones de los Estados Unidos tienen una relación capital-trabajo de 13.992 dólares por año y las importaciones de 18.184 dólares por año. Este resultado se conoce bajo el nombre de “paradoja de Leontief”, denominación muy curiosa puesto que equivale a considerar como paradójico un resultado opuesto a la teoría. Eso equivale a tratar como verdadera la teoría, cualesquiera que sean las enseñanzas estadísticas; esta operación, bastante frecuente en las distintas ciencias a pesar del acento puesto sobre el papel decisivo de la experiencia, raramente se expone bajo una forma tan ingenua.

La “paradoja de Leontief” va a ser la causa de una reflexión profunda sobre la naturaleza de los factores de producción. Para Leontief, la explicación del resultado debe buscarse en la heterogeneidad internacional del trabajo. Así entonces, los trabajadores americanos serían más productivos que los localizados fuera de Estados Unidos por razones múltiples (espíritu de empresa, superioridad de la organización, etc.); para restablecer la homogeneidad internacional del trabajo teniendo en cuenta esta productividad superior, es necesario multiplicar su número por tres. Todas cosas iguales por a otra parte, un trabajador americano “valen a” tres trabajadores extranjeros; de hecho, los Estados Unidos son un país relativamente bien dotado en trabajo y no en capital. El planteamiento se criticó sobre numerosos puntos; lo que parece esencial es que, según el razonamiento de Leontief, las técnicas de producción utilizadas en los Estados Unidos no son las mismas que en el extranjero, esto que equivale a salir del marco colocado por

la teoría de HOS. En efecto, abrió la vía a dos nuevas formulaciones, la primera, conocida bajo el término de enfoque neofactorial, el segundo, bajo el de corriente neotecnológica. En la primera, los autores van a profundizar en la sugerencia de Leontief introduciendo en el análisis distintas categorías de trabajo distinguidas según su nivel de calificación. La composición del comercio internacional entonces es explicada por el lugar que ocupa en la producción de los bienes la mano de obra de distintos niveles de los que los países más o menos están dotados bien. El enfoque neofactorial es entonces, una prolongación directa de la teoría de HOS.

La nueva teoría del comercio internacional

La teoría tradicional fue objeto de críticas sobre numerosos puntos y, en particular, sobre su alejamiento demasiado pronunciado a la realidad.

“La insuficiencia de las teorías basadas en las diferencias internacionales de los costes”

El estudio de las grandes tendencias del comercio internacional contemporáneo evidenció que la parte fundamental del comercio mundial se realiza entre las naciones más desarrolladas. Estas naciones presentan características que conducen a pensar que las explicaciones avanzadas por Ricardo o por la teoría HOS no pueden dar cuenta de estos intercambios. En efecto, no es razonable suponer que las técnicas de producción utilizadas en estas naciones puedan ser muy diferentes; la teoría de Ricardo no puede entonces aplicarse. Del mismo modo, estas naciones presentan dotaciones relativas en

factores de producción seguramente muy cercanos. No es asombroso que las pruebas empíricas de estas teorías tradicionales sean decepcionantes. El comercio internacional entre el mismo sector es una característica también de los intercambios actuales incompatible con estas teorías. La posibilidad que coexistan, en un país determinado y para un mismo sector, de las importaciones y exportaciones fue mencionada por Ohlin en 1933. Esta idea no conoció ningún éxito hasta la realización de trabajos aplicados que analizaban el impacto del Mercado común en la especialización internacional de los Estados miembros.

B. Balassa, en un artículo publicado en 1966, se interesó por este fenómeno que propone situar con un indicador simple: $(X_i - M_i)/(X_i + M_i)$, con X_i que representa las exportaciones de la rama i y M_i sus importaciones. Si este coeficiente es igual a 1, la rama es solamente exportadora, si es igual a -1, es solamente importadora. Si el valor se incluye entre -0,33 y +0,33, existe un comercio entre el mismo sector. Algunos indicadores más complejos fueron propuestos por otros autores posteriormente y utilizados para cuantificar la importancia de estos intercambios. Globalmente, se puede considerar que más de la mitad del comercio entre los países industrializados destaca del mismo sector y que esta parte es creciente. Las teorías tradicionales, que suponen que los bienes intercambiados son homogéneos, no pueden explicar estos flujos comerciales.

Los fundamentos de la nueva teoría.

Para explicar estos hechos, la nueva teoría adopta una representación de las economías nacionales que se basa en un conjunto de hipótesis diferentes; la diferencia fundamental

viene de que la teoría tradicional se basa en la competencia perfecta, mientras que la nueva teoría adopta los conceptos de la competencia imperfecta.

Las características más importantes del nuevo marco de referencia son las siguientes: los mercados son oligopolios, la producción se hace con rendimientos de escala crecientes, los productos ofrecidos por las empresas se diferencian, la competencia entre las empresas puede basar en inversiones en Research & Development (R-D). Según los autores, se hace hincapié en unas o más de estas características. El cambio de perspectiva conduce a una aproximación con la evolución de la economía industrial, en razón del acento puesto sobre la competencia oligopolística. Esta aproximación es justificada por Paul Krugman, uno de los fundadores de la nueva teoría, que pone en relieve el papel desempeñado en los intercambios internacionales por sectores que, a nivel doméstico, se analizan como oligopolios. Entonces la explicación del comercio internacional por la nueva teoría puede presentarse distinguiendo dos tipos de variables: los rendimientos de escala crecientes y la diferenciación de los productos.

El panorama de las teorías del comercio internacional presenta en el reciente período una característica original: ninguno de los planteamientos propuestos puede explicar la totalidad de los intercambios internacionales. Así pues, mientras que la teoría tradicional tiene por ambición de proporcionar un modelo general, la tendencia actual es más bien considerar que existe explicaciones particulares pertinentes para tal o cual tipo de intercambios, según las diferencias de desarrollo de los países participantes del intercambio,

los particulares de los procesos de producción o también el grado de diferenciación de los productos que son objeto del comercio internacional.

Los límites de la liberalización:

El sistema de liberalización extrema de la economía, tiene algunos límites bien definidos.

Los países en desarrollo emprenden medidas de aperturas de las fronteras condicionando que eso no les dañe. Por eso existen dos grandes razones que pueden explicar la no liberalización del comercio entre las grandes potencias y los países en desarrollo.

La primera y más corriente, es el miedo ante las pérdidas de empleos. Cuando un americano decide comprar en China un producto barato, el trabajo de producción paso de Estados Unidos a China haciendo perder a los americanos una parte de su empleo. El libre intercambio tendrá por objeción que si hay pérdida de empleo, hay también ganancias de oportunidades: empleos muy productivos y bien pagados son supuestos sustituidos a los empleos precarios y poco remunerados. La teoría no es a menudo muy cercana a la realidad. Lo que se puede observar realmente, es que en algunos países la tasa de desempleo es muy elevada y puede difícilmente declarar que una persona que pierde su empleo va a ocupar uno mejor remunerado más tarde. Un obrero no ganará más y contará con una gran dificultad de conversión o reintegración, se convierten en desempleados.

Este fenómeno se observó en los países en desarrollo a raíz de una liberalización demasiado rápida. El sector privado no tuvo tiempo de reaccionar y crear nuevos empleos, y/o los tipos de intereses fueron tales que su sector privado no pudo realizar las inversiones creativas de empleos.

Este fenómeno es muy corriente en los países más desarrollados. En Europa por ejemplo la tasa de desempleo sigue siendo muy elevada. Cuando la tasa de desempleo es tan fuerte, las personas que buscan un empleo pueden seguir siendo desempleados por un largo período. Los que sufren más el de estas pérdidas de empleos son los trabajadores de edad avanzada y los trabajadores poco o no cualificados. De ahí el temor de los países industrializados de perder empleos industriales en favor de la China por ejemplo, o terciarios en favor de la India.

La fuga de los empleos de un país a otro, puede traducirse en una reducción significativa de los salarios en el sector industrial por ejemplo. Se presentara a las empresas que no están dispuestas a aceptar esta reducción de los salarios, de las ventajas sociales y de la reglamentación de protección del empleo, a la competencia.

En Francia por ejemplo, los jóvenes no comprendieron cómo la supresión de protecciones del empleo y la reducción de los salarios, podía mejorar su suerte. Se les llamo a ser pacientes, con la idea que la Teoría de John Maynard Keynes ayudara a traer a su clase pleno empleo. La experiencia histórica indica sin embargo el contrario: incluso si es posible que la liberalización mejore la situación de un país, algunas categorías de la población sufren de una agravación de su situación, en particular, las

categorías de la parte baja de la escala. El miedo de la pérdida de empleo es pues una primera razón de reticencia de los países desarrollados.

La segunda razón de un proteccionismo avanzado de los países más desarrollados y la protección de: las industrias nacientes y las economías nacientes. El argumento de las teorías del libre comercio es el siguiente: si cada país se concentra en su ventaja comparativa, se podrán producir aún más bienes con los mismos recursos. Pero la velocidad de desarrollo tecnológico y adquisición de los conocimientos suficientes, difieren según el país. Para desarrollarse las empresas a veces, requieren tiempo y para tener este tiempo es necesario protegerles.

Justo intercambio contra Libre comercio:

Cuando en el mundo se habla de “comercio injusto”, se piensa a menudo en la ventaja que sus bajos salarios confieren a los países en desarrollo. Estos países tienen sin embargo las desventajas de un elevado coste del capital, de malas infraestructuras, una mano de obra poco o no cualificada y una productividad global baja. Se puede observar en algunos grandes países una discriminación hacia estas empresas. Por ejemplo la ley antidumping que los Estados Unidos fueron a China han estado basadas en el principio que las empresas americanas eran las más eficientes y que tal competencia no podía que ser de sino a políticas de dumping en el país en cuestión. Lo que significaría que las empresas chinas venden su producto por debajo de su coste de coste.

¿Qué es el justo intercambio, el comercio equitativo? La señal que se puede adoptar es el régimen que resulta si se suprimen todas las subvenciones y todos los obstáculos al comercio.

En Europa existe un movimiento importante del comercio justo muy influyente. El principal tema de preocupación es el hecho que los productores agrícolas de los países del mundo en desarrollo reciben una escasa parte del precio último pagado por los consumidores finales, mientras que los intermediarios toman la parte fundamental: el porcentaje del precio de la taza de café que va de verdad al plantador de café representa menos de un 1,5%.

Este movimiento busca el medio de procurar que los agricultores estén tratados de una forma más equitativa. El comercio mundial dista mucho de este régimen allí. Las asimetrías de la liberalización pueden aprovecharse a algunos a las costas de los otros. Por ejemplo, los acuerdos comerciales prohíben actualmente la mayoría de las subvenciones, excepto para los productos agrícolas. Esta situación reduce las rentas de los agricultores del mundo en desarrollo, que no se subvencionan, y, puesto que un 70% de los habitantes de este país viven, directa o indirectamente, de la agricultura, ella reduce las rentas de los países en desarrollo. Otra injusticia del comercio mundial para los países en desarrollo es la adhesión a la OMC. Si la mayoría de los países son miembros desde la creación de la OMC, varias como Camboya, Rusia y Vietnam, no lo eran. Todos los países miembros pueden oponer un veto a la entrada de un nuevo

miembro. Ningún argumento económico puede justificar este tratamiento especial de los nuevos candidatos.

Oxfam una ONG de ayuda al desarrollo internacional, bautizó esta práctica “el extorsión a la puerta de entrada”. Las normas son las mismas para todos, y se previene a un país pobre como Camboya, que si desea entrar a la OMC deberá aceptarse pesadas dificultades. Estas dificultades con la evolución de la OMC, se han hecho más exigentes, con más pesadas consecuencias para los nuevos candidatos que para los que entraron en la OMC a su creación. Por ejemplo Camboya, deberá respetar las exigencias de la OMC sobre la propiedad intelectual mucho más rápidamente que miembros en mejor situación que él, como la India. Los nuevos candidatos deberían ser admitidos, sin veto de las grandes potencias. Incluso con el sistema injusto en el cual evolucionan los intercambios mundiales, algunos países como China o la India, tienen un crecimiento importante, y de sobra fundado sobre el comercio.

El problema del sistema actual es que hay más países perdedores que países ganadores. Incluso China conoce dificultades debido a las subvenciones americanas y europeas en el sector de la agricultura.

PARTE III: Capítulo de desarrollo

Generalidades: La Organización del Comercio Mundial.

El GATT y las instituciones mundiales

Antes del final de la segunda Guerra Mundial, los principales Estados se preocupan del restablecimiento del sistema económico mundial. Para garantizar una salida de guerra que evita los problemas creados en 1918, la idea de la cooperación internacional se impone con fuerza, ya más que los Estados Unidos se volvieron hegemónicos. Tres grandes cuestiones deben regularse para que la economía mundial pueda salir de la guerra y de sus desórdenes en buenas condiciones.

Se toma en primer lugar la consideración sobre los tipos de cambio: ¿cómo fijar las paridades cuando las transacciones internacionales reanuden, y también qué elecciones hacer en materia de ajuste de estas paridades?

Es a continuación la de reparación de las economías parcial o completamente destruidas por las hostilidades: ¿cómo financiar la reconstrucción? Y es por fin de la organización de los intercambios internacionales de mercancías: ¿cómo evitar los repliegues proteccionistas entre dos guerras?

Para responder a estas cuestiones, las naciones unidas crean, a partir de 1944, las instituciones internacionales originales.

El Fondo Monetario Internacional:

Los problemas vinculados al sistema monetario internacional son regulados por el FMI creados por los acuerdos de Bretton Woods en julio de 1944, fueron firmados por las 44 naciones combinadas. Entre las competencias del FMI, la más importante es la gestión de los tipos de cambios: el objetivo es evitar los ajustes demasiado brutales de las economías nacionales. El sistema monetario establecido por estos acuerdos se basa en un principio general: la fijeza de las paridades de las divisas y la cooperación de las naciones. Las paridades se definen en peso de oro o en dólar y su curso no pueden descartarse más un 1% de la paridad oficial, lo que supone intervenciones de los bancos centrales en el mercado de los cambios con el fin de hacer respetar las distintas paridades.

El Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo:

Se ha creado al Banco internacional para la reconstrucción y el desarrollo en paralelo al FMI: este último por corto término, el BIRD tiene por objetivo inicial ayudar a las economías devastadas por la guerra a financiar proyectos productivos. Rápidamente, la reconstrucción europea salió, de hecho, de su campo de competencia (son los Estados Unidos, con el plan Marshall que ejercieron esta función) y la financiación del desarrollo se convirtió en su única función. El BIRD es la Sociedad financiera internacional que constituye hoy el Banco Mundial.

El GATT

El objetivo del Acuerdo general es doble: garantizar el respeto de principios que permiten una competencia honesta entre las naciones y aplicar un proceso continuo de liberalización del comercio internacional.

Los dos primeros artículos del Acuerdo general establecen dos obligaciones fundamentales para las Partes Contratantes: las naciones que se adhieren al Acuerdo general deben a estar de acuerdo con todas las otras cláusulas de la nación más favorecida y deben estar de acuerdo también con las concesiones arancelarias a los otros, es decir, limitar los derechos de aduanas impuestos a las importaciones procedentes de las naciones signatarias del Acuerdo general.

Las dos obligaciones tomadas juntas resumen toda la filosofía del Acuerdo general y permiten incluir su funcionamiento. El GATT no fue creado con el fin de instaurar el libre comercio, al menos en un futuro próximo, pero pretende en cambio, liberalizar los intercambios entre las Partes Contratantes. La cláusula de la nación más favorecida permite así del bilateralismo al multilateralismo.

Puesto que el objetivo esencial del GATT consiste en garantizar una liberalización de los comercios internacionales, es necesario establecer un procedimiento que permite a las partes contratantes negociar en este ámbito. La solución adoptada es la organización de rondas de negociación multilaterales o *rondas* en cuáles las concesiones arancelarias hechas por una parte contratante a otra se generalizan gracias a la cláusula de la nación más favorecida. Sin embargo con el paso del tiempo la ronda de negociaciones se volvió

cada vez más larga y compleja por lo tanto que éstas no se elevan ya con carácter esencial sobre los derechos de aduanas, mas sobre las barreras no arancelarias.

Se organizaron seis rondas de negociaciones: Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Dillon Ronda (1960-1961), Kennedy Ronda (1964-1967), Tokio (1973-1979) y Uruguay (1986-1984). Los seis ciclos citados tienen cuatro principales características:

- El contenido de los ciclos se explica por las modificaciones del medio ambiente internacional: el Dillon Ronda se deriva de la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), una Unión aduanera que adopta un arancel aduanero exterior común.
- Del ciclo de Ginebra en al de Uruguay, el número de participantes aumenta de manera muy importante, en 23pays en 1947 a 120 al final de 1994.
- Los temas de las negociaciones son cada vez más complejos: en un primer tiempo, solamente se referían los derechos de aduanas y, al compás del tiempo, nuevas cuestiones, como las barreras reglamentarias a los intercambios o algunas subvenciones, entran en los debates. Si es relativamente fácil discutir sobre las disminuciones de los derechos de aduanas, es más difícil definir las reglamentaciones que protegen sectores respaldados por políticos.
- Globalmente los ciclos condujeron a una liberalización creciente de los comercio internacionales: el derecho de aduana medio sobre los productos industriales es de cerca de un 40% en 1947 y pasa al 3,9% en 1994, y cerca de la mitad de este producto se exime de derechos de aduana.

El ciclo de Uruguay concluye por los acuerdos de Marrakech, un texto de una gran complejidad que presenta todas las disposiciones negociadas entre los participantes. El resultado más importante es la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) pero, más allá de los aspectos institucionales, este ciclo se traduce en modificaciones radicales de las normas del comercio mundial cuya importancia inmediatamente no se percibió. El ciclo se concluye por la toma de conciencia de los límites del GATT: el Tratado de 1947 parece ahora inadecuado a la situación del comercio mundial y la organización en sí mismo parece, ya no ser eficiente.

Hubo consecuencias no anticipadas de los acuerdos de Marrakech. Antes del ciclo de Uruguay, los países en desarrollo conocían dificultades para acceder a los mercados de los países desarrollo en dos ámbitos, la industria textil y los productos agrícolas, donde disponen de ventajas comparativas. Pero la existencia del Acuerdo Multifibras generaba contingencia en las exportaciones de industrias textiles de los países industrializados, y las políticas de apoyo a los sectores agrícolas americanos y europeos falseaban el juego de la competencia en este ámbito a su detrimento. El argumento formulado para justificar este estado por los países desarrollados, eran las escasas concesiones de los países en desarrollo en las rondas de negociaciones comerciales multilaterales. Las negociaciones del ciclo de Uruguay condujeron estos países a hacer ofertas de liberalización de sus intercambios, y también, esto que es más pesados de consecuencias,

a adherirse al conjunto de los acuerdos que constituyen la OMC: el acuerdo ADPIC, el GATS, y el acuerdo SPS.

La consecuencia es la desaparición del tratamiento especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo puesto que la única enmienda ha sido la concesión de un plazo de diez años para aplicar las obligaciones que se imponían inmediatamente a los países desarrollados. Es necesario tener en cuenta que un gran partidario del liberalismo Jagdish Baghwati considera que el acuerdo ADPIC no tiene nada que ver con la gobernanza mundial y que en definitiva conduce a una transferencia de riquezas de los países pobres hacia países ricos.

La Organización Mundial del Comercio

Heredera del GATT (Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio o General Agreement on Tariffs and Trade), nació en 1995. La Organización Mundial del Comercio tiene por misión la liberalización del comercio de los bienes y servicios a escala mundial – liberalización combinada de la creación de una jurisdicción de los conflictos comerciales. Cada conferencia de la OMC, de Seattle hasta Hong Kong en 2005 muestra con resplandor el nuevo peso de esta organización, que se ha convertido en lo que está en juego principalmente en las relaciones Norte-sur, y también en los debates que cruzan a la sociedad civil.

Sus misiones principales son: administrar y controlar los Acuerdos de libre comercio establecidos por el Acto final de la Ronda de Uruguay del 15 de abril 1994, arbitrar los conflictos comerciales entre Estados, ampliar las regiones de libre comercio a nuevos

ámbitos por la apertura de rondas de negociaciones, y evaluar periódicamente las políticas comerciales de los Estados y miembros, según el mecanismo de examen de las políticas comerciales.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) está constituida por dos tipos de mecanismos: la administración o el Secretariado que no tiene ninguna influencia sobre las tomas de decisiones, y los consejos y Comités sectorial reuniendo los miembros de la organización para las tomas de decisiones.

Entre estos consejos y Comités se encuentran los órganos principales de la gobernanza del comercio mundial. El principal órgano es una evolución que la OMC aporta al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), se trata de la Conferencia Ministerial que se reúne al menos una vez cada dos años, y es a este nivel que se deciden la apertura de las rondas de negociaciones. Las conferencias tuvieron lugar en Singapur (1996), Ginebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001), Cancún (2003), y Hong Kong (2005). Expondremos sus balances a continuación.

El órgano de solución de conflictos (ORD), de la OMC, es el órgano más expresivo sobre las disfunciones del sistema de gobernanza mundial. El ORD tiene por función teórica garantizar el respeto de los acuerdos que organizan el comercio internacional, el cual, los miembros se comprometieron a respetar.

El procedimiento de denuncia:

La etapa preliminar es la consulta entre el demandante y el culpable. Si las consultas no tienen éxito una solución en el plazo de 60 días, el demandante puede pedir la

constitución de un grupo especial (grupos de expertos) compuesto de expertos exteriores que debe apreciar la denuncia a la vista de los acuerdos en cuestión. El grupo de expertos entrega entonces un informe en el plazo de seis meses, que se presenta al ORD que lo examina en el plazo de sesenta días. Si no hay de llamada el informe se acepta, excepto consenso del ORD. Si no el informe se presenta al Organismo de llamada (OA) que revisa la denuncia. El procedimiento no debe superar los nuevos meses en la ausencia de llamada, doce cuando proceda.

En el mes de abril de 2007, se revisaron 363 desacuerdos. Se trata tanto de conflictos bilaterales como de conflictos que conducen un gran número de naciones, a los cuales deben impugnarse las medidas adoptadas por un solo miembro. Es por ejemplo el caso de las medidas de salvaguardias de las importaciones siderúrgicas tomadas por los Estados Unidos en marzo de 2002, controvertidas a la vez por la Unión Europea, Japón, Corea, China, Nueva Zelanda y Brasil. En julio el ORD declaraba incompatibles estas medidas. Esto es un ejemplo de procedimientos que consiguen un Reglamento o puesta de conformidad de las medidas con las normas instauradas por la OMC. Sin embargo se destaca que un 16% de los desacuerdos fueron solucionados por acuerdos mutuos o bilaterales que no tienen obviamente en cuenta los terceros países que podrían afectarse. Se puede tener en cuenta también que un 67% de las decisiones se pusieron en llamada por controvertidas. Y por fin es importante destacar que un 8% de los desacuerdos

siguen siendo pendientes. Sobre estos últimos el ORD no posee ninguna información y se trata a menudo de denuncias presentadas y abandonadas sin razón oficial.

Existe una falta más importante, que la no Resolución de conflictos, conduce a desigualdad del comercio internacional: la Resolución no equitativa o sesgada del desacuerdo. Tomando el caso de las importaciones/exportación de la carne de vacuno intervenida con hormonas en Europa o del desacuerdo los Estados Unidos - Japón sobre el automóvil se da cuenta de los límites del sistema OMC.

La Unión Europea insta una reglamentación a la importación de carne de vacuno intervenida con hormonas de crecimiento. Se prohíbe toda carne de un vacuno intervenida con hormonas de crecimiento a la importación en UE. Esta medida fue objeto de una denuncia de la parte de los Estados Unidos y del Canadá. Después de la exanimación del desacuerdo, el ORD pide a la UE retirar esta medida, a lo que la UE rechaza, decidiendo no ajustarse a la decisión del ORD. Las sanciones van a favorecer en exceso a los Estados Unidos puesto que podrán aplicar la sobretasa al autorizar por el organismo, sanciones de la OMC, sobre productos arbitrariamente elegidos, lo que tiene por consecuencia de excluir la UE del mercado de la carne de vacuno y del segundo mercado decidido arbitrariamente por los Estados Unidos. Esta decisión comienza a influir sobre las críticas contra la OMC, que se dice entonces a “Americanizada”.

El desacuerdo de los Estados Unidos y de Japón sobre el automóvil va a fomentar de manera más viva las críticas de la política de los Estados Unidos dicha unilateral (el conflicto que se soluciona sin la intervención de la OMC). Se plantea entonces la

cuestión de una mecánica sesgada y demasiado a menudo vuelta a la ventaja de la más grande.

La idea que pueda existir una inclinación en descrédito de los países menos desarrollados es documentada por la distribución de los demandantes, así se puede tener en cuenta que un 58% de las denuncias son denuncias de País en Desarrollo (PED) contra los Países desarrollados (PD). Sin embargo este porcentaje se equilibra en realidad proporcionalmente al lugar que ocupan los PED en la OMC. Las denuncias de PED representan solamente un 38% del total de las denuncias presentadas al ORD.

La incapacidad que debe garantizar la puesta de conformidad de los Grandes del comercio internacional, dejando generalmente el país perjudicado sin mejora ni solución, es una fuerte crítica que se puede hacer a la OMC. Según dos grandes autores económicos cuyos trabajos se refieren al mecanismo de sanciones de la OMC (Butler y Hauser, 2000), para formalizar el impacto de las medidas de sanción, es necesario estudiar el conjunto del proceso que va de la instauración de una medida contraria a un acuerdo de la OMC y llega hasta la condena de esta medida después del procedimiento de solución de conflicto, poniendo de relieve las ganancias y las pérdidas (que pueden ser monetarias o que están incluidas en la reputación de la nación) de la nación según la estrategia elegida a cada etapa. En cuanto las ganancias son superiores a los costes la nación no tiene interés en ponerse en conformidad. Por ejemplo para la UE, se considera que la defensa de principio de cautela le garantiza una ganancia de reputación superior a las pérdidas de las exportaciones afectadas por las sanciones de los Estados Unidos.

Las Conferencias Ministeriales de la OMC

Desde la creación de la OMC, se cuenta con seis Conferencias Ministeriales. Las dos últimas conferencias (Cancún 2003 y Hong Kong 2005) toman partido de la ronda de negociación de Doha. El objetivo de las Conferencias Ministeriales es hacer un balance del funcionamiento de la institución y lanzar nuevos temas de reflexión con el fin de mejorar el comercio internacional, o incluso comprometer de nueva ronda de negociaciones. Es en la conferencia de Seattle en 1999 que van a comenzar las dificultades de la OMC. Mientras que las dos primeras conferencias se desarrollan sin grandes disensiones, la de Seattle señala un cambio de dirección en la vida de la OMC.

Singapur (1996) y Ginebra (1998)

La primera Conferencia Ministerial (Singapur) puso, en particular, a continuación las cuestiones de cumplimiento de las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas, la marginalización de los países menos avanzados en los intercambios mundiales, de la insuficiente aplicación de los acuerdos de la OMC, y por fin de la transparencia de los mercados públicos y la simplificación de los intercambios.

Es en la crisis financiera asiática al final de los años noventa que se desarrolló la segunda conferencia ministerial en Ginebra. Se producen entonces los primeros conflictos a la OMC en manifestaciones durante la Conferencia Ministerial. La OMC

toma entonces la decisión de volver más transparente y más accesible su funcionamiento y la información que recoge. Es también en la conferencia de Ginebra la que aborda por primera vez la cuestión de los países en desarrollo. Se habla entonces de tomar disposiciones especiales en favor de estos países que se marginalizan bajo el efecto de su deuda exterior.

La conferencia de Seattle (1999)

El final de los años noventa se caracteriza por una fuerte influencia del movimiento antiglobalización. Se considera a la OMC entonces como un instrumento de la universalización en sentido peyorativo del término, a pesar de la voluntad de ésta que debe integrarse las ONG a sus trabajos por deseo de equidad (cuenta con en la conferencia de Ginebra 131 ONG y en caso de la de Seattle 738). Los sindicatos, los particulares, los grupos de intereses sectoriales y/o particulares, y otras formas de organización manifiestan en todo el mundo contra la OMC. Se trata sin embargo de problemas externos a la OMC, ya que más graves aun son los problemas internos que surgen en estas conferencias. Los miembros se oponen de manera elocuente a tres principales ámbitos.

La agricultura

Las primeras oposiciones sobre la cuestión de la agricultura comenzaron en la ronda de negociación de Uruguay (1986 de 1994), entre los Estados Unidos, la Unión Europea y el grupo de Cairns.

Se tiene en cuenta que el grupo de Cairns es una coalición compuesta de diez ocho países (para 2007) muy exportadores de productos agrícolas (garantizan alrededor de un tercio de las exportaciones mundiales) que se formó al principio del ciclo de Uruguay en 1986 (compuesta entonces de 14 países). Es un grupo muy activo en las negociaciones, y que defiende un principio de liberalización del comercio agrícola pidiendo bajos aranceles aduaneros, la eliminación de las subvenciones domésticas y subvenciones para la exportación.

Los 18 miembros del grupo de Cairns en 2007 : Sudáfrica, Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, el Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Filipinas, Tailandia, Uruguay.

Las prioridades de los Estados Unidos son la eliminación de las subvenciones para exportaciones, una disminución significativa de los derechos de aduanas y la mejora del acceso a los nuevos mercados. El grupo de Cairns defiende la idea de tratar los productos de la agricultura de igual manera que los industriales. La UE, promueve el concepto de una “multifuncionalidad” de la agricultura, en realidad los aspectos no comerciales de la agricultura (conservación de la fauna y la flora, desarrollo sostenible, etc.).

Más allá de estas habituales oposiciones desde 1986, la conferencia de Seattle ve desarrollarse los temas de seguridad alimentaria, en particular, con los acontecimientos del buey con hormonas, y de los organismos genéticamente modificados. Los Estados Unidos que tienen por supuesto una fuerte ventaja que se extraer del nuevo mercado de

OGM puesto que un 45% de su producción de soja y un 30% de su producción de maíz son una variedad genéticamente modificada.

La introducción de una cláusula social en la OMC

Esta idea se basa en el hecho de que, para sacar algún provecho, algunos países que vieron un desarrollo, recurren al dumping social para atraer las grandes potencias. Una cláusula social tendría pues por objeto homogenizar la legislación social con el fin de nivelar las condiciones de la competencia. La UE y los Estados Unidos defienden esta idea, sin embargo los países en vías de desarrollo se oponen completamente, consideran que es “un vestir simple de una mayor protección a sus aspectos” (Potier 1997).

El lugar de los países en desarrollo en el comercio mundial

El descontento de los PED se manifiesta en las elecciones del Presidente y sus suplentes a la OMC. Acusan a los países más desarrollados han aplicado de manera restrictiva la liberalización del los comercio de productos agrícolas y textiles. Además los PED no tienen los medios de mantener una representación permanente a la OMC y no participan en los trabajos de ésta. La Unión Europea pide reforzar las políticas de desarrollo en favor de los PED, favoreciendo su integración en el sistema comercial por el acceso a los mercados, la mejora de las normas y el aumento de la ayuda técnica. Los PED temen la apertura de una nueva ronda de negociaciones prevista en la próxima conferencia a Doha. La participación positiva de estas naciones no podrá obtenerse sin que los compromisos generales paguen el precio, que irá en el sentido de la propuesta europea.

Ningunos de estos temas encontraron solución en la conferencia de Seattle. Así entonces no existe declaración oficial hecha por la OMC, solamente un resumen de los tres días de largos debates que siguieron siendo estériles. Así, al cuestionamiento de su legitimidad se añade entonces una parálisis de su funcionamiento.

La conferencia de Seattle tendría que ser el momento de lanzar una nueva ronda de negociaciones, cinco años después de la terminación de la Ronda de Uruguay. Pero las negociaciones rápidamente fueron eclipsadas por las manifestaciones y los desacuerdos de los miembros. Así entonces, antes de lanzar una nueva ronda de negociación es necesario analizar lo que no funcionó en el ciclo anterior con el fin de sacar las negociaciones del callejón sin salida.

Los orígenes del mal: la Ronda de Uruguay

En 1986, la Ronda de Uruguay se basa en el principio “del Gran Mercado”: Los países desarrollados prometían liberalizar el comercio en la agricultura En la industria textil (producto a fuerte intensidad de mano de obra que interesan a los exportadores de los países en desarrollo y los países en desarrollo aceptarían, en intercambio, reducir sus derechos de aduana y respetar una serie de normas y nuevas obligaciones sobre los derechos de propiedad intelectual, las inversiones y los servicios. Sin embargo los países en desarrollo tienen rápidamente el sentimiento de dejarse engañar. Los países desarrollados no cumplieron su cuota de mercado y, diez años después del acuerdo, las

cuotas sobre la industria textil existen aun, y el final, las subvenciones agrícolas no están en vista tampoco.

Se pueden recriminar los acuerdos de Uruguay sobre seis principales puntos, seis faltas a los resultados esperados por los acuerdos.

- En primer lugar son acuerdos completamente desequilibrados que, al final, empeoraron la situación de los países en vías de desarrollo. Tomemos por ejemplo el caso de la región más desfavorecida, el África Subsahariano, cuya renta anual media es de cerca de 500 dólares per cápita, que según el informe mundial del PNUD (informe sobre el desarrollo humano 1997) perdió cerca de 1,2 billones de dólares al año. Antes del ciclo de Uruguay los países en vías de desarrollo encontraban las dificultades de entrar en el mercado de dos ámbitos, la industria textil y los productos agrícolas, donde disponen de ventajas comparativas. Pero la existencia del “Acuerdo Multi fibra” conducía las exportaciones de industria textil a los países industrializados, y la política de apoyo a los sectores agrícolas americanos y europeos falseaban el juego de la competencia en su perjuicio.
- Los países en vías de desarrollo representan un 85% de la población mundial y cerca de la mitad de la renta mundial total, sin embargo sólo recibieron un 30% de las ganancias es de los acuerdos de Uruguay. Un 70% fueron a los países desarrollados y el 30% vuelto de nuevo a los PED fueron esencialmente a países con ingresos medios como Brasil. Un país a la renta media superior es un país

que tiene una renta por habitante comprendido entre 3256 y 10.065 dólares. La categoría “media inferior” es definida por una renta per cápita situada entre 826 y 3255 dólares. Los países a escasas rentas son los a la renta per cápita inferior a 826dollars (*Banco Mundial*).

- El sistema de comercio internacional era ya desigual en los intercambios PED/PD, sin embargo la Ronda de Uruguay aumentó estas desigualdades. Por ejemplo los derechos de aduanas de los países desarrollados hacia los PED son por término medio cuatro veces superiores que los derechos de aduanas impuestos al país del mismo nivel de desarrollo. Angola paga tantos derechos de aduanas en los Estados Unidos como en Bélgica; Guatemala tanto como Nueva Zelanda. Se encuentra esta discriminación propia después de las promesas de tratamiento preferiblemente a los PED. Por estas barreras arancelarias los países desarrollados privan los países pobres del triple de lo que suyo da en compensación mediante “la ayuda al desarrollo”.
- Las negociaciones de la Ronda de Uruguay se centraron en las prioridades de los países desarrollados: la liberalización de los capitales y la inversión mundial. Las prioridades de los PED tratan más sobre los flujos de mano de obra que suyo se benefician más directamente.
- Así mismo la OMC favoreció la liberalización de los servicios a mano de obra cualificados (en particular, en los servicios financieros), ventaja comparativa de los países desarrollados, en perjuicio de la mano de obra no cualificada. Sin

embargo la liberalización de la mano de obra poca cualificada (o no cualificada) habrían revelado la eficacia mundial mucho más que la liberalización de la mano de obra cualificada. La demanda que está más elevado y en constante aumento. Globalmente los servicios son un sector a fuerte intensidad de mano de obra, y son los PED que tienen una mano de obra abundante, una liberalización de los servicios tendrían de favorecerlos. Las grandes potencias industriales prefirieron liberalizar los servicios hacia una fuerte intensidad en competitividad que es su ventaja comparativa.

- El refuerzo de los derechos de propiedad intelectual tiene tuvo efectos nocivos sobre la economía de los PED y también sobre la ética, a partir del 1^{er} Enero de 2005, todos los miembros de la OMC debieron adoptar el régimen de protección intelectual previsto en los acuerdos ADPIC. Por ejemplo cuando los medicamentos genéricos que habrían podido salvar vidas se retiraron del mercado por razones de propiedad intelectuales, y que las empresas de los países desarrollados comenzaron a patentar los conocimientos indígenas y tradicionales.

Los Estados Unidos y la UE fueron los primeros en elogiar los beneficios del libre comercio concibiendo al mismo tiempo los acuerdos que los protegen de las importaciones de los PED. Su poder en la OMC es tal, que fijan el orden del día, de cada conferencia, de paso en las ventajas que puedan tener sin cuestionarse sobre el futuro y las necesidades (más que las ventajas) de los PED.

Las manifestaciones de Seattle son un mensaje de descontento importante al dirigente del comercio mundial. Sin embargo las grandes potencias aún no renuncian y no abandonan sus posiciones.

La promesa de negociaciones equitativas: El Ciclo de Doha

En marzo de 1999, José E. Stiglitz, al momento, economista principal del banco mundial, había preconizado un “Ronda del desarrollo”, explicando en su discurso las desventajas de Uruguay Ronda descritas arriba.

La conferencia ministerial de Doha:

La conferencia de Doha tiene por objetivo volver de nuevo sobre la apertura y el contenido de una nueva ronda de negociaciones. Desde el fracaso de Seattle, la conferencia de Doha decidió centrar las negociaciones sobre el problema de la agricultura.

Estados Unidos y su representante, Robert B. Zoellick, mantienen que una nueva liberalización del comercio internacional es el medio para promover el crecimiento económico mundial y de luchar contra la pobreza de los países menos desarrollados. Esta posición dista mucho de ser compartida por todos los miembros. Pascal Lamy (Comisario europeo de los intercambios internacionales) hace hincapié en las oposiciones entre la Unión Europea y Estados Unidos en el análisis del funcionamiento de la OMC.

La originalidad de la Conferencia Ministerial de Doha es integrar el tema del desarrollo en las negociaciones. El segundo punto de la declaración ministerial oficial destaca *“El comercio internacional puede desempeñar un papel principal en la promoción del desarrollo económico y la reducción de la pobreza. Reconocemos la necesidad para de sacar todas nuestras poblaciones partido de las mayores posibilidades y ganancias de bienestar que el sistema comercial genera. La mayoría de los miembros de la OMC son PED. Nos proponemos poner sus necesidades y sus intereses en el centro de nuestro programa de desarrollo”*.

Los países en vías de desarrollo, rechazaron la instauración de normas internacionales del trabajo (trabajos de la Organización Internacional del Trabajo, OIT), pedida por los Estados Unidos y la UE. En esto que se refiere a la agricultura la OMC permanece sobre sus posiciones y emprende la acción de abrir las negociaciones globales sobre la reducción de las subvenciones para la exportación.

El programa de Doha contabiliza veintiún temas, objetos de las negociaciones llevando esté sobre cuestiones sectoriales (agricultura, servicio, etc.), esté sobre las normas de la OMC en sí. Por a otra parte catorce rúbricas relativas a las dificultades encontradas por los países en desarrollo en la aplicación de los acuerdos actuales de la OMC (por ejemplo sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias, la industria textil, etc.) deben ser objeto de negociaciones.

Sin embargo el ciclo de Doha va a desarrollarse en una sucesión de crisis que conduce a interrogaciones, mas fuertes sobre la legitimidad de la OMC.

La ronda de negociación de Doha:

Las negociaciones de Doha pretenden pues abrir un ciclo del desarrollo: es decir se comprometieron a crear un régimen comercial que reforzaría activamente las perspectivas de desarrollo y corregiría el desequilibrio de ciclos anteriores. Los países en desarrollo, durante mucho tiempo dudaron en participar en estas negociaciones, debido al recuerdo infeliz del ciclo anterior.

El calendario de las negociaciones no se respeta de ningún modo puesto que las negociaciones tendrían de terminarse en 2005, pero hoy día son todavía de actualidad, a pesar de numerosas conferencias ministeriales sobre respeto de este calendario. Las conferencias de Cancún (2003) y Hong Kong (2005) fueron reveladoras de grandes dificultades.

a) La conferencia de Cancún (2003):

La ronda de negociaciones de Doha comenzó en 2002, y algunos expedientes debían estar dispuestos a conseguir antes de la conferencia de Cancún para incluirse en el proyecto de declaración de ésta. Pero algunos expedientes complejos como la aplicación de los ADPIC planteó algunos problemas.

En efecto la conferencia de Doha adoptó una declaración que preveía una derogación al acuerdo sobre los ADPIC para proteger la Salud Pública en una situación urgente. Esta adopción entendía entonces que las urgencias de Salud Pública en los países en desarrollo eran prioritarias sobre la protección de los derechos de la propiedad intelectual.

Es una concesión importante en favor de los países en desarrollo. Pero la posición de los Estados Unidos sobre la cuestión plantea algunas dificultades sobre la aplicación de la declaración. En efecto se puede dar esta declaración por contraria a los principios del libre comercio de la OMC: ¿“Las licencias concedidas a los países enfrentados a crisis de Salud Pública pueden ellas dar lugar a un comercio internacional? ” Declara el representante americano a la OMC. Esto pone en relieve los problemas del mercado actual. La ética no prevalece siempre frente a los principios del liberalismo. Una respuesta negativa del consejo a esta cuestión reduciría considerablemente el alcance de la derogación, puesto que los países en desarrollo no disponen, para la mayoría, industria farmacéutica nacional susceptible de producir los medicamentos. La oposición de los Estados Unidos es justificada por temor de un desvío de los medicamentos que se revenderían en mercados solventes abastecidos por laboratorios farmacéuticos al precio habitual. El ámbito de aplicación de la derogación debe ser bien definido. La India y Brasil piden una definición amplia de las epidemias o urgencias de Salud Pública que puede estar cubierta por la derogación.

En agosto de 2003, se encontró un acuerdo sobre el tema entre los Estados Unidos, Sudáfrica, Kenia, Brasil y la India. Se trata de instaurar un procedimiento, relativamente pesado para el importador y el exportador, de acceso a la derogación. El miembro importador debe notificar al consejo de los ADPIC los nombres y cantidades del producto necesario. El miembro exportador beneficiario de la licencia obligatoria que deroga al ADPIC debe utilizar las técnicas que permiten situar los medicamentos

(embalaje, coloración...) y debe indicar en un sitio Internet las cantidades proporcionadas y las características distintivas del producto. Por otra parte debe notificar al consejo de los ADPIC un conjunto de información sobre el titular de la licencia obligatoria. Este procedimiento pesado para los dos países en cuestión no se hizo para facilitar el acceso a la derogación de la declaración de Doha, sino para proteger los derechos de la propiedad intelectual de las empresas farmacéuticas. Las crisis de Salud Pública se retransmiten al segundo plan. El derecho del mercado en primer lugar. Uno de los problemas de entrega en cuestión de la OMC y su funcionamiento es aquí evidente. Las grandes potencias piensan en primer lugar por salvaguardar sus ventajas y a continuación examinan los problemas de desarrollo de los países menos avanzados. El Ciclo de desarrollo de Doha, de acuerdo, pero solamente si no es demasiado vinculante para las más proyecciones.

El programa de la conferencia de Cancún integra una “Iniciativa sectorial sobre el algodón” por iniciativa de los países de África (Benín, Burkina Faso, Malí y el Chad) que agrupan diez millones de pequeños productores en competencia con 12.000 productores americanos muy subvencionados y que pueden pues vender su producto por debajo de sus costes de producción. La Unión Europea también subvenciona mucho este sector. La exportación de algodón es la principal fuente de ingresos de estos cuatro países africanos y las subvenciones americanas y europeas, representan para ellos un freno considerable a la exportación y en consecuencia a su desarrollo. La conferencia de

Cancún prevé debates en referencia al título de “Reducción de la Pobreza”, poniendo en relieve la necesidad de iniciativas sin sugerir realmente alguna.

La conferencia tuvo lugar del 10 al 14 de septiembre de 2003. Pero a pesar de las tentativas de conciliaciones, de presiones oficiosas, no hay ninguna conclusión. Se reconsidera entonces al fracaso de Seattle. Este fracaso es sin embargo diferente por dos razones esenciales. EN Seattle el punto de conflicto era la apertura de una ronda de negociación, mientras que en Cancún se comienzan bien las negociaciones. El fracaso de Cancún es relativo a una imposibilidad de conseguir un acuerdo. En segundo lugar, en Seattle la confusión era inmensa, en particular, debido a las manifestaciones exteriores alter mundialistas, mientras que en Cancún los debates tuvieron lugar en la calma, pero era la primera vez donde un grupo de países en desarrollo se opone radicalmente y sin compromisos posibles a las propuestas de los países más desarrollados. Para terminar el fracaso, Cancún es aún más revelador de los problemas de la OMC que lo que Seattle ya era.

Tras la conferencia de Cancún se formó el G20, que según la fórmula de Pascal Lamy “nació de un padre político y de una madre agrícola”. Se trata de un grupo de veinte países opuestos a las posiciones constantes de las naciones más desarrolladas y a los Estados Unidos y a la UE principalmente. Contrariamente a esto que se podría pensar la idea no vino de los países menos desarrollados (que no tienen los medios de una representación constante a la OMC), pero de países en desarrollo avanzados, con en particular Brasil, China, Argentina, la India y Sudáfrica. Estas cinco naciones congregan

a su vez Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Egipto, El Salvador, Guatemala, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, Tailandia, Venezuela; inicialmente sobre el tema de la agricultura. La movilización de estos países está en favor de la no aplicación del acuerdo con los Estados Unidos y la UE de disminución de las ayudas a la agricultura. Los países en desarrollo imponen su voluntad de alzar la voz ante los Estados Unidos y la UE, y así salvaguardar su agricultura. Obtuvieron hasta ahora el apoyo de 90 países miembros entre los más pobres.

El tema de la agricultura no es, sin embargo, la única razón del fracaso de Cancún. Los países en desarrollo formalmente se opusieron a los cuatro temas restantes de la negociación: inversión internacional, competencia, transparencia de los mercados públicos, y simplificación de los intercambios. Más allá del desacuerdo sobre estos temas, los países en desarrollo consideran la declaración de estos temas de debates como una provocación de los Estados Unidos. En efecto en la conferencia de Ginebra los países en desarrollo ya se habían expresado sobre el hecho de que no propondría ningún compromiso sobre estas cuestiones. El Ministro de Burkina Faso, Benoit Ouatara, declara incluso: “Se llegó inflados de esperanza, se vuelve a salir triste. El compromiso sobre el algodón era un insulto casi, la UE y los Estados Unidos hicieron causa común. Con todo son más fuertes ellos, deben dar el ejemplo. ¡Sabían desde Ginebra, que no queríamos abordados estos temas secundarios, sin embargo ellos los impusieron! ».

b) La conferencia de Hong Kong (2005):

EN Ginebra en 2004 se encontró un acuerdo para definir las grandes líneas de las negociaciones en curso. Sin embargo no hay nuevas propuestas avanzadas, la parálisis está pues aún bien presente. Gracias a la acción del director Pascal Lamy, en octubre de 2005 (dos meses antes de la Conferencia Ministerial), los Estados Unidos y Europa hicieron ofertas en dirección de los países en desarrollo sobre los tres pilares del expediente agrícola: las subvenciones internas, las ayudas a las exportaciones, y el acceso al mercado. La UE pide sin embargo una reciprocidad imponiendo al país en desarrollo un acceso ampliado en el sector industrial. A pesar de los límites de las ofertas las negociaciones se reanudan sobre otros expedientes (derechos de aduanas en el sector de industria y servicios, por ejemplo).

Nada de nuevo debe indicarse para la conferencia de Hong Kong. Los Estados Unidos y la UE se niegan a desmontar sus ayudas y protección aplicadas a los productos agrícolas, los países en desarrollo no quieren abrir más sus mercados industriales. La excepción reside en la formación de coalición entre los países en desarrollo que tomaron conciencia de su poder de oposición, como, por ejemplo, el G90 (país de la Unión Africana, países ACP - África, Caribe, Pacífico) que es el reconocido. En las negociaciones de Doha se formó el New Quad (Nueva cuadripartida), compuesto de Estados Unidos, de la UE, Brasil y la India, que llegaron a un acuerdo en detrimento de los intereses de los países en desarrollo.

La ONG Oxfam publica un análisis de la Conferencia Ministerial de Hong Kong y declara que los países desarrollados “consiguieron vaciar el programa de Doha de las preocupaciones vinculadas al desarrollo”. El expediente de la agricultura sin embargo por progresar, la declaración prevé la desaparición de las subvenciones para la exportación para a finales de 2013 y una mejora de la situación de los productores de algodón africanos. En esto que se refiere a los servicios y a la industria la situación de verdad no se mejoró al contrario: los países desarrollados exigen países en desarrollo de las disminuciones de los aranceles aduaneros superiores a aquéllos que están de acuerdo, desean también un compromiso de los países en desarrollo sobre un número mínimo de sectores y no la libre elección de los sectores que deben liberalizarse.

La cuestión es pues: ¿pero de dónde viene la unanimidad obtenida? los distintos testimonios de las delegaciones destacan la fuerte presión, el calendario estado cargado para tres día intensivos de negociaciones, y también el cambio desde punto de vista de la India y Brasil vueltos potencias industrializadas incluidos los intereses divergidos de más además de los de los países en desarrollo, que tienen sin embargo influir impulsándolos a aceptar la declaración.

Se podría entonces creer que el balance de la Conferencia Ministerial de Hong Kong es más positivo que los balances anteriores. Este carácter engañoso se revela entre 2006 y 2007 cuando las negociaciones han reanudado pero que se da cuenta que no hay ninguna proyección significativa, se suspenden entonces los debates. El principal bloqueo viene debido a que los Estados Unidos se oponen categóricamente a limitar los apoyos

internos al sector agrícola, lo que conduce los países en desarrollo a negarse a su vez a disminuir los derechos de aduanas para los productos industriales. Se paraliza a la OMC, las negociaciones están en el callejón sin salida y las promesas de desarrollo de Doha parecen aún lejos.

Los ministros reunidos en Davos declararon que la ronda de Doha debe acabar este año, admitiendo que se habían hecho muy pocos progresos. La ministra de economía suiza, Doris Leuthard, declaró también que el tiempo se estaba acabando. En efecto las elecciones presidenciales en los Estados Unidos sacaran a este país de las conversaciones hasta 2010. Dijo también que la crisis financiera del empezó el año pasado podría ser una oportunidad para que la OMC concluya la ronda.

Las instituciones de la gerencia del comercio mundial están pues las solas de poder modificar el sistema actual. Es necesario hoy adaptar los próximos acuerdos internacionales a un intercambio más justo. Las próximas Rondas deberán contar con las necesidades y necesidades de los países en desarrollo. Se puso de relieve que los principales temas de conflicto entre las grandes potencias y los países en desarrollo son: la agricultura, los servicios, el sector textil y también la propiedad intelectual. La Ronda de Doha, ha comenzado a abrir la puerta a la Resolución de estos conflictos pero no parece aún hoy bastante eficiente. “Los países en desarrollo deben beneficiar de un tratamiento diferentes” (Stiglitz, *Other World*).

Un diferente tratamiento para los países en desarrollo

Las diferencias que existen entre países desarrollados y países en desarrollo son las causas generalmente de la pobreza de algunos ellos. Deben pues poder beneficiarse, en los intercambios mundiales como en la OMC, de un tratamiento diferenciado. Desde Doha, se integró la idea se admite y a numerosos acuerdos comerciales. Una de las formas principales que toma el tratamiento diferencial, consiste en dejar a los países en desarrollo un plazo suplementario para ajustarse. Mercados que funcionan el ajuste bien facilitan contribuyendo a reorganizar los recursos. Cuando funcionan unos trabajadores en paro no ponen mucho tiempo a encontrar uno. Pero cuando no funciona bien, eso puede tomar más tiempo, y dejarlo al desempleo para un período prolongado. Es una de las razones por la cual los países en desarrollo necesitan más tiempo para ajustarse, y que necesitarían una ayuda financiera para ayudarles a operar estos ajustes a un régimen comercial más liberal. Los países en desarrollo para leu van, pueden derogar al principio de la nación más favorecida y a gravar menos las importaciones que vienen de los países en desarrollo. Este tratamiento diferenciado es enteramente voluntario: cada país decide el acuerdo o no de éste. Si concede puede retirarlo en cualquier momento. Es en realidad más un instrumento político que realmente un paso gusano un intercambio justo.

Las bases de un acuerdo justo:

La Ronda de Doha aparece vacilante. Una de las razones de eso es que la OMC ha sido, por su procedimiento y estructura, una institución mercantilista. Una ronda del

desarrollo implica una desviación del sistema mercantilista para tomar en cuenta las necesidades de los países en desarrollo. La ronda de Doha necesita estar acompañada de un debate sobre principios de comercio justo y como se pueden aplicar estos principios al comercio mundial.

J.Stiglitz (*Comercio justo para todos*), describe cuatro principios fundamentales de una ronda de negociaciones más justa:

- 1) Cualquier acuerdo debería ser evaluado en términos de impacto sobre el desarrollo
- 2) Cualquier acuerdo debería ser justo
- 3) A cualquier acuerdo debería llegarse de manera justa
- 4) La agenda debería estar limitada a las cuestiones relacionadas con el comercio y orientadas al desarrollo.

Las propuestas para volver el comercio más justo

1) La reciprocidad entre iguales:

Se trata en realidad de una propuesta de extensión del acceso al mercado. Eso implicaría que los países más ricos abran libremente el acceso a los países más pobres hacia sus mercados, sin reciprocidad, sin condiciones económicas ni políticas. Los países de renta media deberían abrir su mercado a los países menos avanzados, y tener el derecho de concederse mutuamente las preferencias sin extenderlas a los países ricos: así no se teme perjudicar a las industrias nacientes. Los países industrializados avanzados sacarían

también su provecho ya que podrían liberalizar más rápidamente sus intercambios el uno con el otro sin tener que responder a las inquietudes del mundo en desarrollo. El principio de reciprocidad es sustituido por un principio de reciprocidad entre iguales. En 2001 Europa abrió unilateralmente sus mercados suprimiendo todas restricciones arancelarias y no arancelarias, sin exigencia a cambio. Al observar los resultados actuales de esta iniciativa, se puede notar que los consumidores europeos ganaron una reducción de los precios y una mayor elección de productos. Pero también que la pérdida para los productores europeos es desdeñable mientras que la ganancia para los países en desarrollo afectados más importante. El ejemplo fue seguido de una manera mucho más hipócrita por los Estados Unidos. En la conferencia de Hong Kong en 2005, los Estados Unidos propusieron abrir a su mercado nacional un 97% de los productos de los países menos avanzados. Un ejemplo de la inutilidad de esta iniciativa americana, es la prohibición hecha en Bangladesh de exportar productos textiles (primer sector en Bangladesh), pero la autorización hecha a este mismo país, para exportar en los Estados Unidos motores de avión (cosa que para desarrollo del sector industrial de Bangladesh, es imposible producir para ellos).

2) Ampliar los programas de desarrollo nacionales:

Las rondas de la OMC no deberían producir negativamente sobre el desarrollo de los países en desarrollo. El libre comercio y su integración en el sistema comercial mundial, debería al contrario, ser una fuente de desarrollo de estos países. Sin embargo, como se precisó, la Ronda de Uruguay limitó las capacidades de desarrollo, en particular,

prohibiéndoles utilizar algunos instrumentos sobre desarrollo de sus industrias. Queda claro que las subvenciones americanas o europeas no tienen la misma incidencia sobre la economía mundial que las subvenciones que los países en desarrollo podrían conceder. Por ejemplo una subvención concedida a los productores americanos de algodón, los precios mundiales son modificados y así entonces, puestos en dificultades los pequeños productores. Si Jamaica subvenciona a sus productores de leche, no se afectan los precios mundiales. Los productores de leche jamaíquinos eliminados por la industria láctea excesivamente subvencionada en los Estados Unidos, no tienen otra alternativa viable, y lanzarse en una industria menos rentable empobrecería más aún los campesinos. El problema de las subvenciones americanas o europeas, es que en esta situación los Gobiernos como los de Jamaica se encuentran ante un dilema: O subvencionar la industria en competencia o utilizar los fondos públicos para desarrollar proyectos donde todo el país tendría necesidad.

Con la extensión de los mercados, será posible que los países en desarrollo generen una estrategia de desarrollo protegiendo al mismo tiempo sus industrias nacientes o sus producciones frágiles y con mucha competencia. Si la propuesta de extensión de los mercados no es aplicada, entonces será necesario aplicar un determinado número de exenciones que dejarán a los países en desarrollo más margen de maniobra especialmente sobre dos puntos: los derechos de aduanas uniformes para aumentar las rentas y las subvenciones temporales para sus industrias.

3) Encontrar un acuerdo:

Los principales puntos de desacuerdos en las Rondas anteriores son la fuente de un comercio no equitativo entre las grandes potencias y los países en desarrollo. Desde la creación del GATT luego de la OMC los temas de conflictos no cambiaron. Así entonces, para hacer avanzar el comercio mundial hacia un sistema de intercambio más justo, es necesario examinar las soluciones que se podrían aportar con el fin de liberar la situación.

- La agricultura:

Las subvenciones agrícolas son aún hoy, diez años después de la Ronda de Uruguay, un problema de equidad en el comercio mundial. Las subvenciones agrícolas garantizan más de dos tercios de las rentas en Noruega, más de la mitad en Japón, una tercera parte en toda la Unión Europea. Se subvencionan más algunas culturas que otras. Por ejemplo para el azúcar o el arroz, la parte de subvención en la renta representa más de un 80%¹. Si se hace la suma de las subvenciones europeas, americana y japonesa representa cerca del 75% de la renta total del África subsahariano, lo que representa más de 279 miles millones de dólares. Un agricultor de algodón en Burkina Faso ejerce su profesión con una renta anual de 250 dólares al año², y no se beneficia de las mismas estructuras técnicas desarrolladas que el agricultor americano. El caso del riego es un problema

¹ Según el informe de la OCDE, Las políticas agrícolas en los países de la OCDE, 2005

² Lo que corresponde en Paridad de Poder Adquisitivo alrededor a 1100dollars al año.

principal. En los Estados Unidos esta actividad se subvenciona de sobra, en Burkina Faso no. Sin las subvenciones oficiales la producción de algodón en los Estados Unidos no sería rentable, los costes de producción son superiores por mucho, al precio de coste. No hay ningún margen. Sin embargo los Estados Unidos siguen siendo el primer exportador de algodón a escala mundial. Estas subvenciones tienden a extraer los precios del mercado mundial hacia abajo y también los precios de los mercados internos. Se afecta a los todos los agricultores pues incluidos los que no exportan y que sólo venden en el mercado local o nacional. La reducción de rentas de los agricultores implica obviamente la reducción de renta de todos los que venden a los agricultores (carniceros, sastres, tenderos...). Es un factor externo previsible sobre el abuso de la subvención.

La justificación más corriente otorgada por Estados Unidos para el mantenimiento de las subvenciones, es que protegen las pequeñas explotaciones familiares. Realmente los pequeños productores reciben alrededor de un 13% del total de las subvenciones, 87% a las más ricas explotaciones (o 20% del total de las explotaciones) y 30.000 de las explotaciones rentables de California reciben un 25% (o 1% del total de las explotaciones)³.

En la conferencia de Doha, los países desarrollados declararon que existía un tiempo de transición a fin de suprimir las subvenciones. Según J.Stiglitz la supresión de las subvenciones podría comenzar por la supresión de las subvenciones hacia los grandes agricultores. Se trataría de una supresión limitada, según la renta del agricultor

³ Según el informe de la OCDE, *las políticas agrícolas en los países de la OCDE, 2005*

subvencionado. La idea es que la mayoría de los habitantes de los países en desarrollo viven de la agricultura, la eliminación de las subvenciones y la apertura de los mercados no podría ser sino beneficiosas. Una objeción que se podría considerar, es que todos los países en desarrollo no la aprovecharán. En efecto los países importadores, se verían penalizados por la subida de los precios. Como en todas las propuestas habrá siempre ganadores y perdedores. Permanezca que para solucionar el problema de transición de los países importadores, los países desarrollados tienen una parte de las subvenciones que concedían a sus industrias.

- Las escaladas arancelarias:

La reducción de los derechos de aduanas y la supresión de las subvenciones son soluciones que atrajeron mucho la atención en las últimas Conferencias Ministeriales. Sin embargo la instauración de un carácter más justo en el comercio mundial requiere aún algunas modificaciones.

Las estructuras arancelarias deben ser modificadas. Existe un comercio justo, si el comercio se orienta hacia el desarrollo de los países participantes. El comercio debe servir al desarrollo de todos, y no servir solamente los intereses de los más grandes. El dispositivo de escalada arancelario funciona así: un producto bruto exportado se beneficia de derechos de aduanas inferiores a un producto derivado de un mismo producto bruto. Por ejemplo una manzana tal cual debe pagar derechos de aduanas inferiores a una mermelada de manzana, más la intervención industrial es importante más los derechos de aduanas son elevados. Los derechos de aduanas así establecidos

desalientan la actividad industrial de los países en desarrollo. La extensión de los mercados solucionaría este problema de escalada arancelario. En las negociaciones anteriores, los países desarrollados sobre todo buscaron para que los países en desarrollo reduzcan sus elevados derechos de aduanas. Es lo que la OMC llama AMNA, o el acceso al mercado para los productos no agrícolas. El objetivo debe más hoy centrarse en la escalada arancelaria.

- Los servicios de fuerte intensidad de mano de obra no cualificada:

Lo que diferencia más los países en desarrollo de los países ricos son la cantidad de factores de trabajo. Un país rico dispone de un capital y de una tecnología importante, mientras que los países en desarrollo están dotados mejor en capital humano, en mano de obra no cualificada a menudo. Las ventajas comparativas de cada país se traducen en su producción. Un país con mano de obra cualificada va a producir bienes y servicios de fuerte intensidad en competencia. La Ronda de Uruguay al integrar a los servicios en el comercio internacional, facilitó por supuesto la entrada de los servicios de fuerte tecnología o mayor competencia, como por ejemplo los servicios bancarios, los servicios de seguros o las nuevas tecnologías de la información. Sin embargo en el informe ministerial que sigue la conferencia de la Ronda de Uruguay (publicado en el centro oficial de la OMC) se da cuenta que no menciona a los servicios de mano de obra poco cualificada o pobre en competencia, como la construcción o el transporte marítimo.

Los servicios de transportes marítimos son un tema de discordia del comercio mundial. Una cuarentena de países prohíbe por leyes el transporte de las mercancías por vías

marítimas en su territorio, si el buque no es un buque nacional. El Jones Act de 1920 en los Estados Unidos exige por ejemplo que el buque o americano, y también que se haya fabricado en territorio americano y que el personal a bordo o de nacionalidad americana. Este proteccionismo se debe a que los Estados Unidos no tienen ninguna ventaja comparativa en este sector. Algunos países en desarrollo podrían aprovecharse de la oportunidad que se presenta en el sector de los transportes marítimos. En efecto el transporte marítimo es un servicio a fuerte intensidad de mano de obra no cualificada, allí donde los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa importante. La apertura de este mercado podría serles favorable.

La movilidad de la mano de obra y los capitales es también un tema que podría reorientarse en favor de los países pobres. Desde los años noventa, el mercado de capitales se liberalizó de sobremanera y se extendió al mundo entero. Los capitales circulan libremente y la economía mundial es la que debe aprovecharlos. Se podría pensar que la liberalización y la libre circulación de mano de obra podrían también tener efectos positivos sobre la economía mundial y sobre el desarrollo de los países pobres. El dinero que un trabajador inmigrado gana, es enviado a su país de origen, el cual aprovecha dicho capital. Por ejemplo el banco interamericano de desarrollo considera que sobre el conjunto de la América latina, los envíos de dinero de los emigrantes en 2005 representan 42 billones de dólares. La inmigración de una mano de obra cualificada es siempre bienvenida en los países desarrollados. Si las ventajas para el país desarrollado de recepción quedan claras, la pérdida para un país menos desarrollado es

muy evidente: la fuga de su mano de obra cualificada y en consecuencia de su capital intelectual que tendría que servir a su desarrollo. Para compensar esta pérdida, la liberalización de la mano de obra poca o no cualificada podría ser una fuente de ingresos suplementaria.

- Los obstáculos no arancelarios:

Los derechos de aduana no son los únicos frenos a la importación de bienes y/o servicios. Existen medidas que no son solamente arancelarias y que pueden perjudicar al comercio mundial y especialmente a la justicia de éste. Tres principales barreras perjudican a los intercambios justos: las medidas de salvaguardia, los derechos antidumping, y algunos obstáculos técnicos.

Las medidas de salvaguardia son “derechos de aduanas temporales que pueden desempeñar un papel importante para ayudar a un país a ajustarse cuando se enfrenta a una notable e imprevista subida de las importaciones, un desencadenamiento” (J.Stiglitz, Making globalizacion work, 2006). Se trata de cerrar temporalmente el acceso a los mercados nacionales de las importaciones extranjeras. Es una medida que los países desarrollados utilizan mucho para proteger sus industrias, o algunos sectores sujetos a una fuerte competencia. En los Estados Unidos por ejemplo estas medidas se utilizan para proteger su sector siderúrgico. No hay sin embargo ninguna norma internacional que determine las condiciones de aplicación de las medidas de salvaguardias, lo que genera por su parte que los abusos sean numerosos. Muchos países desarrollados utilizan estas medidas cuando sus exportaciones están en baja y cuando la competencia implica

una importante pérdida de empleos nacionales. La subida de las importaciones de industrias textiles chinas, por ejemplo, implicó para los Estados Unidos y Europa que deba establecerse una medida de salvaguardia para compensar la prohibición que les había sido hecha por la OMC, de establecida las cuotas. Los países en desarrollo que no tiene la práctica y a veces tampoco el medio ante las grandes potencias de adoptar estas medidas de salvaguardia, se les penalizan a menudo. Sus exportaciones se comprometen mientras que se favorece la importación de bienes y servicios que vienen del extranjero.

-Los derechos antidumping:

Se concibieron para combatir una práctica comercial contraria al comercio justo: la venta de un producto por la parte inferior de su precio de coste. Son derechos generalmente permanentes bien conocidos por los países desarrollados. Los Estados Unidos acusaron México de dumping sobre los tomates, Colombia sobre las flores y hoy Chile se preocupa para sus exportaciones de salmón y manzana en California. Los derechos antidumping, incluso si permiten proteger el comercio mundial y, en particular, una justa competencia, tienen a veces un uso abusivo que desalienta la exportación mundial. Teóricamente una empresa no tiene interés en vender un producto por debajo de su precio de coste. Excepto si obtiene un monopolio en el mercado del que depende y que podría conservar el tiempo necesario de retorno sobre la inversión. Esta es la razón de la existencia de las leyes *Antitrust* en los Estados Unidos. En el sistema actual parece difícil establecer un monopolio: México no tendrá el monopolio de los tomates y Colombia no obtendrá el de las flores.

Los derechos antidumping se establecen en referencia de los precios reales que se podrían encontrar en un contexto normal. Por ejemplo, China no es una economía de mercado y es difícil medir exactamente el coste de rendimiento de los productos que exporta. Este coste de rendimiento se establece entonces en referencia al de otro país. Si es imposible en los Estados Unidos producir un par de calzados por debajo de ocho dólares entonces en China no. Si los chinos exportan un par de zapato a siete dólares entonces hay dumping. Es obviamente una medida arbitraria y no fundada sobre verdaderos datos económicos y del contexto. Se elige al “país de sustitución” según el interés del país que impone los derechos anti dumping. Así la India acusa Rusia de dumping sobre el ferrocromo con referencia a la producción del Zimbabue donde la electricidad para producir el ferrocromo, es casi dos veces más cara. Los derechos anti dumping pueden establecerse especialmente, cada país puede fundar su propia política anti dumping. No existen únicas normas internacionales, ni condiciones establecidas, este hecho genera que la desigualdad de los intercambios sea aún más importante.

Las condiciones fitosanitarias son por ejemplo un obstáculo técnico a la exportación de un producto. Incluso si existe una reglamentación internacional con respecto a esto, cada uno de los países puede imponer otras normas fitosanitarias además de las establece por la OMC. En este caso es fácil suponer que las normas fitosanitarias puedan utilizarse también como obstáculo a la exportación extranjera. La crisis de la “vaca loca” en Francia hace cuatro años, fue el ejemplo. Es un obstáculo no arancelario difícil a tratar

puesto que cada país por deberlo de protegerse y proteger a su población, y la distinción entre el deber nacional y la protección de su industria es difícil de realizar.

Para volver el comercio más justo sería necesario que los organismos internacionales fueran capaces de realizar la investigación, juzgar y condenar o no el país en falta. Los obstáculos no arancelarios son muy subjetivos y son impuestos por la única voluntad del país interesado. El establecimiento de reglamentaciones internacionales y aplicables a todos los países miembros parece necesario para volver el comercio más justo. La presencia de una instancia judicial podría ser un instrumento con el fin de garantizar el respeto de la justicia en los intercambios. Queda claro que los países desarrollados no van a beneficiarse directamente de estas medidas, pero los países en desarrollo tienen más que ganar que los países desarrollados a perder.

- **El tema de la agricultura:**

La OCDE registra que, mientras los aranceles medios sobre productos manufacturados han caídos significativamente en las últimas décadas, la protección a la agricultura ha permanecido alta. El nivel medio de apoyos a los productores agrícolas en los países de la OCDE va desde menos del 5% de los ingresos agrícolas brutos en Australia al 20 % en los Estados Unidos y el 35% en la Unión Europea. Los países en desarrollo se enfrentan a barreras arancelarias altas en muchas de sus exportaciones agrícolas (el arancel sobre bienes agrícolas exportados a los países desarrollados fue del 15,1 por ciento en el 2000). Los aranceles son particularmente altos en el sector de los cereales forrajeros (97%), lácteos (23%) y cereales alimentarios (23%). Debido a que la agricultura es una parte tan importante tanto del desarrollo económico nacional como de los medios de subsistencia diarios en los países en desarrollo los beneficios de un mayor acceso a los mercados, pero también los potenciales costos de los precios más altos para los consumidores nacionales. Fundamentalmente los consumidores se benefician de los precios más bajos que resultan de las grandes subvenciones a la agricultura, y los productores salen perdiendo. La mayoría de los productores son campesinos pobres. Dada la limitada capacidad de los países en desarrollo para efectuar la redistribución, puede haber una importante pérdida de bienestar social derivada de estos efectos negativos de la distribución. El efecto neto de una reforma agraria de gran alcance varía en los distintos países en desarrollo dependiendo de la composición de sus exportaciones e importaciones de diferentes productos básicos, y la sensibilidad a la liberalización de

los precios de esos productos. La OMC debería centrarse en liberalizar aquellos artículos que tienen los mayores efectos negativos sobre el consumo. Un factor determinante del efecto neto de esta clase de reforma es el nivel de protección de cada artículo y el consiguiente impacto de la liberalización sobre los precios. Aun más, los potenciales efectos negativos de la liberalización de la agricultura sobre grandes segmentos de la sociedad sugieren la importancia de un planteamiento gradual, que deje a los trabajadores urbanos tiempo para ajustarse.

- **La liberalización de los bienes industriales:**

Aunque los tipos arancelarios medios de los países en desarrollo son bajos, estos mantienen grandes obstáculos para muchos de los bienes exportados de manera mas intensiva por los países en desarrollo. Hertel y Martin subrayan que *“una vez ponderados mediante el volumen de importación, los países en desarrollo tienen que hacer frente a aranceles medios sobre los productos manufacturados del 3,4% en sus exportaciones a los países desarrollados, más de cuatro veces el tipo medio impuesto a los bienes de los países desarrollados, el 0,8%”*. Esos aranceles son manifiestamente injustos y tienen un efecto particularmente pernicioso sobre el desarrollo ya que restringen la diversificación industrial de los países más pobres. La liberalización del comercio en productos manufacturados por los países en desarrollo, mejoraran de millones de dólares el bien estar de sus poblaciones. Anderson estima la ganancia de estos países a más de 31,000 millones de dólares.

-Las reformas institucionales:

En el centro de los fracasos de la universalización se encuentra la forma en que las decisiones se toman a nivel internacional; los problemas de “gobernanzas”: del cómo se decide, cómo se elige lo que figura al orden del día, cómo se solucionan los desacuerdos, cómo se hace respetar las normas. Todas estas cuestiones son a largo plazo importantes, como las normas para determinar el resultado (en este caso, cuál será el régimen comercial internacional y si será justo para las poblaciones del mundo en desarrollo). Este principio es tan verdadero en el ámbito del comercio que en otros.

La injusticia comienza desde el principio, cuando se fija el orden del día. Su centro de interés principal se desplazó de la industria a los servicios en fuerte intensidad de competencia, a los flujos de capitales y a los derechos de propiedades intelectual. El orden del día de las negociaciones comerciales concebidas para promover el desarrollo y el comercio justo deberían ser diferentes. En primer lugar podría limitarse a los ámbitos, donde un acuerdo mundial es necesario para hacer funcionar el sistema internacional, es decir: los países en desarrollo no tienen los medios de negociar eficazmente sobre una amplia gama de temas. Y, en segundo lugar, se concentraría en los ámbitos interesantes para los países en desarrollo: los servicios a fuerte intensidad en trabajo no cualificado y los flujos migratorios. Algunos nuevos temas serían añadían: cómo limitar la corrupción, las ventas de armas, el secreto bancario y la competencia encaminada a atraer las empresas gracias a las reducciones de impuesto.

Los problemas de gobernanza son especialmente visibles en la forma en que pasan las negociaciones. La cuestión de la transparencia en diplomacia internacional es una preocupación desde hace tiempo sustancial. Afirmaciones tales como: “en *el gran día, preparados en el gran día*”, que definio el primer punto del programa de reforma de la política internacional enunciado por el Presidente Woodrow Wilson hacia el final de la Primera Guerra Mundial. Y precisaba también: « *La diplomacia deberá siempre proceder francamente a la vista del público* ». Eso nunca ha sido realidad y no un objetivo declarado en las negociaciones internacionales. La mayor parte del tiempo las grandes potencias (Estados Unidos y la Unión Europea) deciden un reducido número de países en desarrollo con el cual negocian en la sala de la sede de la OMC. Entonces al quedar encerradas las partes negociadoras ante las influencias exteriores: los intereses particulares están más en condiciones influir sobre las negociaciones internacionales.

Los problemas planteados por un orden del día injusto e inadecuado al contexto actual y por negociaciones opacas y no equitativas son empeorados por la injusticia del mecanismo previsto para hacer respetar los acuerdos. Este mecanismo es asimétrico (ver parte II). Antigua gano una causa contra Estados Unidos en un desacuerdo muy importante. Imponer derechos de aduanas para los productos americanos no habría hecho más que aumentar los precios para la población de Antigua, y habría empeorado su situación. Existe una solución mas simple, que permitiría avanzar hacia la instauración de un mecanismo más eficaz y exactamente para hacer respetar los juicios:

autorizar los países en desarrollo a vender su derecho de puesta a ejecución de una decisión.

Conclusión

Joseph Stiglitz expuso un conjunto ambicioso de reforma del régimen comercial internacional, que podría hacer la diferencia para los países en desarrollo. En la cumbre del milenio en Nueva York en septiembre de 2001, la comunidad internacional se comprometió a reducir la pobreza: en Monterrey, en marzo de 2002, los países industriales avanzados se comprometieron a pagar 0,7% de su PIB para contribuir a lograr este objetivo. Si es posible comprometerse en la reducción de la pobreza mundial, debería ser tan posible dar a lo sumo pobres la ocasión de enriquecerse ofreciéndoles oportunidades comerciales.

La liberalización del comercio no mantuvo sus promesas. Sin embargo, la lógica fundamental del comercio está siempre allí: sigue siendo potencialmente capaz de mejorar la situación de la gran mayoría, sino de todos. El comercio no es un juego a suma nula donde las ganancias de las unas son las pérdidas de los otros. Sigue siendo un juego a suma positiva donde cada uno puede ser ganador. Para que este potencial se concreta, es necesario rechazar en primer lugar dos viejos postulados sobre la liberalización del comercio: que tendría automáticamente como efecto estimular el comercio y el crecimiento; y que el crecimiento se redistribuirá en favor de todos. Estos dos postulados no son compatibles ni con la teoría económica ni con la experiencia histórica.

Para que la universalización del comercio encuentre un apoyo en el mundo desarrollado, se debe procurar que sus costes y beneficios estén compartidos más también, lo que

implica un impuesto sobre la renta más progresiva. Se debe prestar especial atención a los medios cuya subsistencia amenazan: será necesario una mejor asistencia al ajuste, de los dispositivos de seguridad más fuerte y una mejor gestión macroeconómica, para que el que pierde su empleo pueda encontrar uno mejor. Se deben establecer políticas capaces de traer un aumento de sueldos, en particular los más bajos, que en los Estados Unidos se estancan desde años.

No se venderá la universalización prometiendo a los trabajadores que a pesar de todo, si aceptan reducir suficientemente sus salarios, podrán encontrar un empleo. Los salarios sólo pueden aumentar si la productividad aumenta y eso exigirá aún más inversión en la tecnología y la educación. Desgraciadamente en algunos países industriales avanzados, y muy especialmente en los Estados Unidos, es el contrario exactamente qué pasa. Los impuestos se volvieron más regresivos, los dispositivos de seguridad se debilitaron, y las inversiones científicas y tecnológicas en porcentaje del PIB bajaron, así mismo para el número de licenciados en ciencias y tecnologías. Estas políticas significan que los Estados Unidos, mismos ellos, como los otros países industriales avanzados que siguen la misma vía, van a ganar cada vez menos; y que un gran número de sus ciudadanos van a considerarse como perdedores de la universalización.

Estas reformas reforzarán las perspectivas de una universalización beneficiosa para la gran mayoría, por lo tanto el apoyo a un comercio más justo.

La liberalización se enteró, de que, no podía cerrarse enteramente a lo que pasa en otra parte. Los países industriales avanzados aprovechan desde hace tiempo de las materias

primas venidas del mundo en desarrollo. Más recientemente sus consumidores enormemente se beneficiaron de productos fabricados a bajo precio, de calidad siempre mejor. Pero también sufrieron la inmigración clandestina, el terrorismo, e incluso enfermedades capaces de cruzar las fronteras. A los ojos con mucho, ayudar a las poblaciones del mundo en desarrollo, que son las más pobres, es un deber moral. Pero las poblaciones de los países desarrollados comprenden poco a poco que esta ayuda está también en su propio interés. Con el estancamiento subirá la amenaza de desorden causar por la desilusión que transferirá a la desesperación; sin crecimiento, el mar de la inmigración será difícil de encauzar; si prosperan, los países en desarrollo ofrecerán un mercado sólido a los bienes y servicios de los países desarrollados.

Las poblaciones del mundo en desarrollo van a reclamar con una voz cada vez más fuerte la creación de un régimen internacional comercial más justo y más favorable al desarrollo. La conciencia y el interés bien incluido del mundo desarrollado terminarán por responder. Es posible que en ese momento las propuestas de grandes autores adelantados y abiertos a un nuevo sistema de comercio mundial más exactamente expuestos en este proyecto, ofrezcan una buena reseña de las decisiones posibles y necesarias para este cambio.

Fuentes:

Bibliografía:

The Other World, Joseph E. STIGLITZ (2006)

Fair Trade for all, Joseph E. STIGLITZ, Andrew CHARLTON (2007)

L'organisation mondiale du commerce, Michel RAINELLI (nueva edición 2008)

« *The results of the Uruguay Round* » [R. BLACKHURST (1995)] en *Las negociaciones financieras*,
M. RAINELLI

Webografía:

Organización mundial del comercio: www.wto.org

United States International Trade Commission: <http://dataweb.usitc.gov/>.

International development research center: <http://www.idrc.ca/es/>.

OCDE: <http://www.oecd.org/>