

Número 28

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DE COMERCIO, PARADIGMA DE
LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL

Patxi Zabalo

Patxi ZABALO es miembro de Hegoa y profesor de Economía Mundial y Relaciones Económicas Internacionales en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea.



Facultad de Ciencias Económicas
Avenida Lehendakari Aguirre, 83
48015 BILBAO
Tfno.: 94 601 70 91
Fax: 94 601 70 40
E-mail: hegoa@bs.ehu.es
<http://www.ehu.es/hegoa>

Manuel Iradier, 6 bajo
Tfno. y fax.: 945 13 15 87
E-mail: hegoavitoria@sarenet.es
01005 VITORIA-GASTEIZ

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO,
PARADIGMA DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL
Patxi Zabalo

Cuadernos de Trabajo de Hegoa
Número 28
Junio 2000

D.L.: Bi-1473-91
ISSN: 1130-9962
Impresión: LANKOPI, S.A.

CUADERNOS DE TRABAJO DE HEGOA es una publicación destinada a difundir los trabajos realizados por sus colaboradores/as, así como aquellos textos que por su interés ayuden a la comprensión de los problemas del desarrollo y las relaciones internacionales.

ÍNDICE

Introducción: una organización muy importante pero poco conocida	5
1 Un poco de historia: el GATT (1947-94)	7
1.1. Origen del GATT: la Conferencia de La Habana	7
1.2. La asimetría de las reglas comerciales del GATT	9
1.3. La marginación del Sur en el comercio mundial	13
2 Los acuerdos de la Ronda Uruguay y la creación de la OMC	19
2.1. Las novedades de la Ronda Uruguay y el desarrollo del Tercer Mundo	19
2.2. De Marrakech a Seattle: los intentos de ampliar la temática de la OMC	27
3 La OMC como paradigma de la globalización neoliberal	33
3.1. ¿Retos y oportunidades o ganadores y perdedores predeterminados?	33
3.2. De la protesta a la resistencia	36
 Bibliografía	 39

INTRODUCCIÓN: UNA ORGANIZACIÓN MUY IMPORTANTE PERO POCO CONOCIDA

La Organización Mundial de Comercio (OMC) es desde el uno de enero de 1995 la institución multilateral encargada de establecer las reglas del comercio internacional. Pero, a pesar de su importancia, es mucho menos conocida que otros organismos económicos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Tal vez se deba a su relativamente reciente creación, frente a la larga trayectoria de las instituciones de Bretton Woods, pero esto ya pasaba con el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (en inglés GATT), que venía funcionando desde 1947 y que actualmente ha quedado subsumido en la OMC. De hecho, muchas personas conocieron la existencia de la OMC gracias a la repercusión que tuvo en los medios de comunicación el sonoro fracaso de su III Conferencia Ministerial, celebrada en Seattle a finales de 1999.

El año 2000 la OMC cuenta con 138 miembros (137 estados y la Unión Europea), lo que le proporciona un carácter menos *universal* que las instituciones de Bretton Woods, donde participan cuarenta y cinco países más. De hecho, todavía quedan fuera de la OMC numerosas economías, algunas tan significativas como China, Rusia o Arabia Saudí, que en conjunto suponen en torno a un 10% del comercio mundial. Ahora bien, el ingreso de China parece inminente tras catorce años de negociaciones, lo que representaría un significativo avance hacia la universalización de la organización.

Con todo, la importancia de la Organización Mundial de Comercio deriva de que no sólo ha asumido todas las funciones del GATT, sino que también administra el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS, en inglés GATS) y el Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, en inglés TRIPs). Y además es la única organización internacional con verdadera capacidad para sancionar a los países por el incumplimiento de sus reglas. Todo ello convierte a la OMC en un instrumento privilegiado de la *globalización* económica de carácter neoliberal.

El objetivo de las páginas que siguen es aportar información e impulsar el debate sobre el papel de esta organización en el actual "orden" económico internacional, prestando particular atención a lo relacionado con el Tercer Mundo¹. Por ello se destaca el carácter asimétrico de sus postulados y actuaciones que, lejos de cualquier presunta neutralidad, están contribuyendo a incrementar la ya de por sí enorme brecha entre ricos y pobres. El itinerario está organizado cronológicamente, empezando por la historia del GATT para, en un segundo apartado, pasar a analizar la gestación de la OMC en su último acto, la Ronda Uruguay, y abordar la por el momento breve trayectoria de la OMC. Por último, en el tercer apartado, se sitúa a la OMC en el contexto de la globalización neoliberal y los movimientos que se resisten a su imposición.

¹ En este trabajo se clasifican las economías en tres grandes grupos, tal y como hacen normalmente las agencias de la ONU. Se utilizan indistintamente los términos *Tercer Mundo* y *Sur* para denominar al conjunto de países también llamados "en (vías) de desarrollo" en el que se incluyen todos los de América Latina, África y Asia, salvo Japón. En ellos vive actualmente casi el 79% de la población mundial. Por su parte, los países del *Norte* o *Primer Mundo*, habitualmente calificados como "desarrollados", son Estados Unidos, Canadá, Europa Occidental, Japón, Australia y Nueva Zelanda, donde reside algo más del 14% de los habitantes del planeta. Por último, los países del *Este* o *en transición* (desde una economía de planificación central hacia una de mercado) son los quince estados en que se ha desgajado la antigua Unión Soviética y los de Europa Central y Oriental que pertenecían a su órbita de influencia. En ellos vive el 7% de la población mundial.

Sin embargo, ni la OMC ni las instituciones de Bretton Woods suelen utilizar estas tres categorías, limitándose por lo general a diferenciar entre países *desarrollados* (o *industrializados*) y *en desarrollo* (o *subdesarrollados*) con criterios que han ido cambiando con el tiempo. En particular, en el caso del GATT/OMC un país es considerado "en desarrollo" si se autodefine como tal.

1. UN POCO DE HISTORIA: EL GATT (1947-1994)

El Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (AGAAC, más conocido por su acrónimo inglés, GATT) surgió en 1947 como un acuerdo provisional alcanzado en Ginebra entre 23 países que participaban en una reunión preparatoria de la Conferencia de La Habana. El fracasado intento de poner en marcha la Organización Internacional de Comercio (OIC), diseñada en 1948 en dicha conferencia, convirtió a este *acuerdo general*, que nunca ha sido una organización internacional en el sentido estricto de la palabra, en la atípica tercera pata del orden económico internacional de la posguerra. En el primer epígrafe de este apartado se cuenta esta historia, que resulta muy instructiva ya que guarda clara relación con la creación medio siglo más tarde de la OMC.

Desde entonces, se abrió un largo período durante el cual este acuerdo *provisional* se consolidó como el mecanismo para negociar concesiones y reducciones arancelarias. Entre 1947 y 1994 se celebraron ocho rondas de negociaciones comerciales en el seno del GATT: la primera tuvo lugar en Ginebra en 1947 y la última, conocida como Ronda Uruguay (1986-94), dio origen a la Organización Mundial de Comercio. En todo este tiempo los países del Sur han salido generalmente perjudicados por las reglas y actuaciones del GATT, tal y como se explica en el segundo epígrafe y se contrasta en el tercero con el análisis de la participación del Tercer Mundo en el comercio mundial. Este análisis se

extiende hasta los últimos datos disponibles, referidos a 1999, por lo que incluye los primeros cuatro años de vigencia de la OMC, confirmando la persistencia de las tendencias observadas durante las últimas décadas del siglo, lo que no es de extrañar dada la continuidad de las reglas del GATT en el seno de la Organización Mundial de Comercio.

1.1. Origen del GATT: la Conferencia de La Habana

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana desde finales de noviembre de 1947 hasta febrero de 1948, estaba llamada a ser el capítulo final del proceso de restauración del orden económico mundial posterior a la Segunda Guerra Mundial. En efecto, al final de la contienda las potencias victoriosas, principalmente Estados Unidos aunque con la colaboración de Inglaterra y Francia y con cierta participación soviética en sus comienzos, se esforzaron en reconstruir el orden económico internacional. El primer capítulo fue la Conferencia de Bretton Woods en julio de 1944, que dio lugar al FMI y el BM. Un año después tuvo lugar el segundo capítulo: la creación en San Francisco de una nueva estructura política, la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Y la Conferencia de La Habana iba a cerrar ese momento histórico, pero tuvo menos resultados institucionales que los otros.

En este sentido, La Habana fue un tercer momento un poco frustrado, quizá porque el consenso inicial ya había desaparecido, pero también por la propia dificultad de la temática del comercio (Ricupero, 1998). La Conferencia era un elemento fundamental del proyecto inicial de los Estados Unidos, que la impulsó en 1945 en el marco de la recién creada ONU. Su intención era complementar lo que había logrado en Bretton Woods; es decir, el Fondo Monetario Internacional para asegurar la estabilidad monetaria con un sistema de tipos de cambio fijo en relación al oro y al dólar, y el Banco Mundial para financiar la reconstrucción de Europa y Japón, considerada entonces como la mayor prioridad del desarrollo. Para completar esa especie de trinidad, faltaba el tercer elemento: el comercio. El plan era ambicioso, puesto que estaba claro que se trataba de una conferencia sobre comercio y empleo, entendiéndose que ambos estaban indisolublemente vinculados.

Durante la Conferencia de La Habana se introdujeron diversos cambios en el proyecto original elaborado en las reuniones preparatorias de Londres (1946) y Ginebra (1947), tomando en consideración la perspectiva del desarrollo, debido en gran medida a la mayor y más activa presencia de países del Sur. En particular, en La Habana hubo una fuerte presencia de países latinoamericanos, encabezados por Argentina que, bajo la presidencia de Perón, tenía una política exterior muy activa en la búsqueda de lo que entonces se llamó la *tercera vía*, un tercer camino entre capitalismo y socialismo.

Pero no sólo había tensión entre partidarios del libre comercio y la perspectiva de los países del Sur, sino que la división más importante estaba entre los países del Norte. Por un lado se encontraban los que querían que la Conferencia y la futura organización se ocuparan exclusivamente del libre comercio y por otro lado los que, bajo inspiración *keynesiana*, se preocupaban del pleno empleo. Entre estos últimos estaban Inglaterra, Australia, Nueva Zelanda y los países europeos en general, que en aquella época tenían una visión muy favorable a la participación activa del Estado en la economía. Finalmente se llegó a un compromiso que no fue del agrado de ninguna de las dos corrientes y acabó por alinear en contra de la Carta de La Habana a los representantes más intransigentes de las dos grandes tendencias.

Como resultado de ello, la Carta nunca entró en vigor: sólo fue ratificada por dos países, Australia y Líbano, cuando el mínimo necesario eran diez (Díaz Mier, 1996). La Conferencia contó con la participación activa de 56 países, entre los que no estaba la Unión Soviética, aunque sí estuvo presente Polonia pero al final no firmó la Carta. Ahora bien, tampoco lo hizo Argentina, que nada tenía que ver con el bloque soviético. Pero el verdadero mazazo a la Carta de La Habana y la consiguiente creación de la OIC llegó después de la Conferencia y lo hizo desde Estados Unidos: el país que había impulsado su creación paradójicamente no la ratificó.

En efecto, una vez acabada la Conferencia de La Habana, se suscitó un debate en Estados Unidos en el que se unieron en contra de la Carta dos influyentes grupos. Por un lado los puristas del libre comercio, que querían una Carta exclusivamente de comercio y para los cuales todo el resto sobraba. Por otro lado estaban los representantes de intereses comerciales concretos, de grupos de presión hostiles a que EEUU se comprometiera con obligaciones que en su opinión iban a costar muy caro. Máxime cuando en la OIC se establecía un sistema de toma de decisiones con igualdad de voto de los países miembros. Como resultado de este debate, se creó un clima tal que en 1950, tras varios tira y afloja con el Congreso y el Senado estadounidenses, el presidente Truman desistió de la ratificación de la Carta.

Sin duda, la puesta en funcionamiento de manera *provisional* del GATT desempeñó un papel decisivo. Conseguido el objetivo fundamental, la liberalización del comercio mundial, EEUU no tenía ninguna necesidad del resto del articulado, que trataba sobre asuntos más incómodos. Porque, al igual que Inglaterra a mediados del siglo XIX, Estados Unidos estaba entonces en disposición de aprovechar su abrumadora superioridad económica promoviendo un entorno librecambista. Además, también contribuyó un motivo político: a finales de los años cuarenta la *guerra fría* comenzó realmente a consolidarse, y la participación de los países del Este en la ONU suscitaba grandes recelos en la potencia hegemónica del Oeste.

La Carta de La Habana constaba de 106 artículos agrupados en nueve capítulos y 16 anexos, y albergaba numerosos compromisos que cayeron así en saco roto. Entre ellos, el compromiso de estabiliza-

ción de los precios de las materias primas que, aunque de dudosa efectividad, estaba presente en varios artículos, recogiendo la necesidad de no dejar únicamente al mercado la tarea de fijar los precios de los productos básicos. También se incluían en la Carta previsiones para afrontar dificultades de balanza de pagos y para otorgar un tratamiento más favorable a los países en desarrollo. Igualmente el documento contenía una serie de artículos sobre el compromiso de los gobiernos de buscar el pleno empleo y de adoptar políticas que evitaran una caída muy fuerte de la demanda global, conceptos inspirados en el pensamiento económico de Keynes.

Todo eso estaba muy claro a pesar de que no era exigible, ya que no existía una obligación propiamente dicha en términos específicos. Otros aspectos de la Carta que se perdieron fueron los artículos específicos sobre el comercio de servicios y las inversiones, así como los que proscibían los acuerdos entre empresas para distribuirse mercados de exportación o para controlar los precios de determinados productos. Y la Carta de la Habana también establecía claramente un vínculo entre las normas de trabajo y el comercio, a pesar de ser una vez más algo genérico (Ricupero, 1998).

Todo esto desapareció con la no ratificación de la Carta de La Habana y es irónico verificar que cinco décadas más tarde han vuelto a suscitarse muchos de estos temas, aunque sea en otros términos dado el cambio de contexto. Así mientras algunos de los asuntos tratados por la Carta de La Habana, como el comercio de servicios, la inversión extranjera o la cláusula social, se han convertido recientemente en la gran demanda de los países del Norte, otros han sido reivindicación permanente de muchos países del Sur, como la relación entre comercio y desarrollo o los acuerdos sobre productos básicos. Y en términos más generales, se ha sostenido que en las negociaciones para establecer la Carta de la Habana se suscitó una cuestión que resulta ahora plenamente vigente por irresuelta: la de articular la mundialización de la economía con el papel del estado. O más concretamente, la imposibilidad de aislar la política comercial de la política económica y social en general (Graz, 2000).

Quedaba entonces en vigor el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT), negociado también a iniciativa de EEUU en Gine-

bra en 1947 como rebajas arancelarias entre 23 países, que luego se integrarían en los resultados finales de la Conferencia de La Habana; es decir, como un acuerdo provisional a la espera de la creación de la Organización Internacional del Comercio (OIC). Sin embargo, este acuerdo originalmente concebido como un apéndice de la OIC va a consolidarse gradualmente a pesar de su mínima estructura institucional, ya que se trataba simplemente de gestionar un contrato, y de hecho los países miembros no recibían tal denominación, sino la de “partes contratantes”.

Pero se trataba de un contrato muy atípico, que enseguida contaba con sede permanente en Ginebra y cuatrocientos funcionarios bajo el mando de un director general. Y que progresivamente fue adoptando las formas y el reconocimiento de una organización económica internacional aunque, eso sí, con una naturaleza jurídica muy compleja (Díaz Mier, 1996). El GATT, que era esencialmente un foro de negociaciones comerciales, se convirtió así en la pata comercial del llamado orden económico internacional de la posguerra.

1.2. La asimetría de las reglas comerciales del GATT

Los principios y su aplicación

El GATT se basaba en el principio de no discriminación entre las partes contratantes, complementado por los principios de trato nacional, arancelización, reciprocidad y consolidación. El principio de *no discriminación* se plasma en la aplicación incondicional de la “cláusula de nación más favorecida” (CNMF), según la cual toda concesión comercial otorgada a una parte debe extenderse automáticamente a todas las demás partes contratantes. Esto garantiza que no haya ninguna “más favorecida” que otra; o sea, un trato igual, logrado mediante la multilateralización de los acuerdos bilaterales. Este principio se refuerza con el de *trato nacional*, que prohíbe la discriminación dentro de cada país entre los productos importados y las mercancías equivalentes de producción local.

Por su parte, la *arancelización* de la protección del mercado interno significa que para regular las importaciones sólo puede usarse el arancel de

aduanas, considerado como la medida proteccionista más transparente, quedando excluida la utilización de cualquier “barrera no arancelaria” (BNA). Y la *reciprocidad* implica que un país realiza concesiones arancelarias a cambio de concesiones de un valor similar por parte de su interlocutor, mientras que la *consolidación* de las concesiones negociadas impide una posterior escalada proteccionista basada en la subida de los derechos arancelarios.

No obstante, estos principios tienen notables excepciones. Respecto a la no discriminación, bajo ciertas condiciones se exceptúan la integración económica (zonas de libre comercio y uniones aduaneras), cuya eliminación interna de barreras aduaneras supone una clara discriminación positiva entre los países miembros de la correspondiente organización, y aquellas otras cuestiones pactadas por las partes contratantes por diversos motivos, entre ellos el desarrollo económico. Así, en 1965 se incorporó una cuarta parte al acuerdo original, aceptando que las mercancías provenientes de los países del Tercer Mundo disfrutasen de acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados. Es decir, habilitando a los países del Norte para conceder ventajas comerciales unilaterales (no recíprocas) a los productos del Sur sin extenderlas a los demás países desarrollados, en lo que se llamó trato especial y diferenciado. Este trato de favor se plasmó en diversos sistemas de preferencias generalizadas (SPG) otorgados por las economías del Norte desde los años setenta, consistentes en rebajas arancelarias para las mercancías del Tercer Mundo.

Respecto a la renuncia a usar medidas proteccionistas distintas del arancel de aduanas (BNA), también se contemplan excepciones. Pero a diferencia de las anteriores, que tenían vocación de permanencia en el tiempo, debían ser de carácter coyuntural. Se incluían en este capítulo los problemas graves de balanza de pagos, la implantación de industrias por motivos de desarrollo, la estabilización de los mercados agrícolas y la desorganización del mercado por un repentino aumento de las importaciones. Cada una de estas circunstancias justificaba, bajo ciertas condiciones, el recurso temporal a la utilización de restricciones cuantitativas (contingentes) para limitar las importaciones. Sin embargo, el uso abusivo de medidas no arancelarias por parte de las economías del Norte, presuntamente amparado en estas excepciones pero en

claro “olvido” de su carácter temporal, dio lugar a la llamada “zona gris” del GATT; es decir, la imposición de interpretaciones torticeras del acuerdo.

El principal instrumento operativo del GATT era la Ronda de negociaciones comerciales o Conferencia Arancelaria, mientras que sus reuniones anuales rara vez alcanzaban el rango ministerial, salvo que se fuera a lanzar una nueva ronda. En el seno del GATT se celebraron ocho rondas de negociaciones comerciales: la primera tuvo lugar en Ginebra en 1947 y la última, conocida como Ronda Uruguay (1986-94), dio origen a la Organización Mundial de Comercio. El procedimiento original de negociación bilateral producto a producto y su posterior extensión al resto de los miembros del GATT, multilateralizando así los resultados, fue agotando sus posibilidades a medida que se iban realizando concesiones en las mercancías menos *sensibles* a la competencia exterior y había que tratar sobre las más *sensibles*. Por ello, tras un intento fracasado durante la quinta ronda de negociaciones, a partir de la sexta ronda se ha utilizado el sistema de buscar un acuerdo comercial global.

En las seis primeras rondas se procedió a una progresiva reducción de los derechos arancelarios de los productos industriales, sin apenas tocar otras cuestiones. En cambio, en la séptima (Ronda Tokio, 1973-79) se abordó una temática más amplia, pero sin llegar a acuerdos que resolvieran satisfactoriamente los problemas planteados en un contexto económico muy distinto al de la fase de expansión de la posguerra. Pero en todo caso la problemática tratada obedecía a los intereses que en cada momento tenían las grandes potencias económicas occidentales.

De hecho, al igual que en las instituciones de Bretton Woods, tampoco en el GATT estaban presentes los países de economía centralmente planificada, liderados por la URSS. Pero a diferencia del Banco Mundial y el FMI, en el GATT también faltaban muchas economías del Tercer Mundo, que consideraban al GATT como un “club de ricos”, de modo que en 1948 sus 23 países miembros sólo representaban el 57% del comercio mundial. Posteriormente estas cifras fueron creciendo, y en 1993, cuando iba a subsumirse en la OMC al finalizar la Ronda Uruguay, el GATT contaba ya con 124 miembros, que representaban el 89% del comercio mundial de mercancías (Cuadro 1).

Cuadro 1 Las Rondas de Negociación del GATT						
Ronda	Número de participantes	% del comercio mundial de los países miembros	Reducción promedio de aranceles	Arancel restante como % del arancel de 1930	Regulación de barreras no arancelarias	Temas excluidos/incluidos
1ª Ginebra, 1947	23	57,0%	21,1%	52,7	NO	Agricultura excluida
2ª Ancecy, 1949	33	-	1,9%	51,7	NO	Agricultura excluida
3ª Torquay, 1950-51	34	67,0%*	3,0%	50,1	NO	Agricultura excluida
4ª Ginebra, 1955-56	22	-	3,5%	48,9	NO	Agricultura excluida
5ª Dillon, 1961-62	45	-	2,4%	47,7	NO	Agricultura excluida
6ª Kennedy, 1964-67	48	73,0%*	36%	30,5	un poco	Agricultura y textil excluidos
7ª Tokio, 1974-79	99	85,0%*	29,6%	21,2	SI	Agricultura y textil excluidos
8ª Uruguay, 1986-94	124	89,0%*	38,0%	13,1	SI	Agricultura, textil, servicios y propiedad intelectual incluidos

* Fecha aproximada: 1953, 1963, 1973 y 1993 respectivamente

Fuente: Elaborado a partir de Yarbrough (1997: 93), Varela Parache y Diaz Mier (1998: 27) y OMC (2000a)

Esta evolución se debe tanto a las nuevas incorporaciones como a la concentración del comercio en los países del Norte y, durante el último cuarto de siglo, también en unas pocas economías del Sur, las que han conseguido convertirse en grandes exportadoras de manufacturas. Porque el llamado comercio intraindustrial, intercambio entre países industrializados de productos similares (esencialmente manufacturas pertenecientes al mismo sector o industria) es desde hace décadas mucho más importante que el interindustrial (o intersectorial), típico del siglo XIX y primera mitad del XX cuando el flujo principal del comercio internacional consistía en el intercambio de materias primas por manufacturas. Y, sin duda, la progresiva liberalización del comercio mundial de productos manufacturados acordada en las sucesivas rondas de negociación del GATT ha favorecido ese resultado, al facilitar el intercambio de manufacturas entre los países capaces de producirlas competitivamente.

El Sur en el GATT:

“trato preferencial”,
pero proteccionismo agrícola y textil

Por su parte, las escasas medidas tomadas para compensar la desventaja de partida de los países del Tercer Mundo para exportar manufacturas a los

mercados del Norte han mostrado su inoperancia. En efecto, inducidas a la especialización en productos primarios y a su exportación desde la colonización, las economías del Sur presionaron para crear una organización internacional más acorde con sus intereses comerciales. Gracias a su creciente peso en la Asamblea General lograron que en 1964 surgiera en el sistema de la ONU la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) e introducir la parte cuarta del GATT para abordar la misma problemática. Sin embargo, ni el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en las manufacturas ni los acuerdos sobre productos básicos y el Fondo Común auspiciados en el seno de la UNCTAD han supuesto una ventaja suficiente para compensar las asimetrías estructurales (Talavera Déniz, 2000).

En efecto, por un lado, al abarcar el SPG sólo a productos industriales la mayoría de los países del Tercer Mundo apenas puede beneficiarse de sus facilidades de acceso a los mercados del Norte. Además el margen de preferencia es cada vez menor; es decir, las ventajas son relativamente menores a medida que se han ido reduciendo los aranceles de los países desarrollados en las sucesivas rondas de negociaciones comerciales². Y el arancel promedio de los países del Norte para productos industriales pasó del 8,7% de finales de los años sesenta, tras los acuerdos de la Ronda Ken-

² La disminución del margen de preferencia reduce las posibilidades de acceso al mercado de un producto del Sur al hacerlo menos competitivo. Así, si el SPG otorga una reducción de derechos arancelarios del 60%, para un tipo arancelario del 15% el margen de preferencia será un 9% del precio final del producto (el arancel efectivo es el 6%), mientras que para un arancel del 5% sólo supone una ventaja del 3%.

nedy, al 6,3% de los años ochenta como resultado de la Ronda Tokio, hasta el 3,9% de la segunda mitad de los noventa debido a los acuerdos de la Ronda Uruguay (Varela Parache y Díaz Mier, 1998).

Por otro lado, tanto EEUU como la Unión Europea han limitado el alcance de sus respectivos sistemas de preferencias presuntamente “generalizadas”. Dado su carácter de concesiones unilaterales, han introducido limitaciones tanto en los productos cubiertos por el SPG como en los países susceptibles de acogerse a él. Se eliminan así del SPG los productos más *sensibles*, y se “gradúa” (excluye) a los países que alcanzan cierto nivel de desarrollo, o sea, a los más competitivos del Sur (ONU, 1995). Además, los derechos arancelarios de las economías del Norte son progresivamente mayores a medida que avanza el grado de elaboración de los productos, lo que reduce aún más el posible efecto arrastre que la exportación al Norte pueda tener sobre la industrialización del Sur, puesto que resulta más fácil exportar materias primas que productos acabados³.

A lo referido a la protección arancelaria hay que añadirle la proliferación del proteccionismo no arancelario, particularmente intenso desde comienzos de los años setenta, como respuesta al largo periodo de restructuración de la economía mundial abierto tras finalizar la expansión de la posguerra. En efecto, debido al propio éxito del GATT a la hora de reducir y consolidar los derechos aduaneros para los productos manufacturados comercializados por los países del Norte, cuando estos se enfrentaron a graves dificultades económicas y decidieron proteger la industria nacional tuvieron que recurrir a las barreras no arancelarias.

Entre las BNA destacan la imposición de contingentes, ampliamente utilizada en el sector textil, y las restricciones “voluntarias” de exportaciones (RVE) y los “acuerdos” para la ordenación de mercados. Normalmente su uso se ha amparado en interpretaciones forzadas de las previsiones sobre salvaguardias o anti-*dumping* del GATT, contravieniendo tanto el espíritu como la letra del acuerdo, en lo que se conoce como adopción de medidas

de “zona gris”. Otras prácticas que suelen utilizarse para restringir las importaciones son los requisitos técnicos y sanitarios, las formalidades aduaneras, los controles de cambio de divisas, las devaluaciones de la moneda o las compras del sector público, que forman parte de un larguísimo rosario de posibles barreras no arancelarias.

Si bien es cierto que una suerte de “comercio administrado”, con abundante uso de RVE, también se da en las relaciones entre Japón y las otras dos grandes potencias, EEUU y la UE, la masiva utilización de BNA frente a las importaciones provenientes del Sur es fiel reflejo de la asimétrica distribución del poder de negociación entre las partes contratantes, que queda bien lejos de un hipotético libre comercio basado en la igualdad entre los participantes. Por ello no es de extrañar que en este “club de ricos” reinara la despreocupación por la principal problemática comercial de la mayoría de los países del Tercer Mundo, centrada en los productos básicos, el deterioro de cuyos precios reales lastra sus oportunidades de desarrollo. Hasta el punto de que se tradujo en la exclusión de la liberalización del comercio agrícola de su agenda, al tiempo que se iban introduciendo progresivas restricciones en el sector textil a medida que se iba convirtiendo en una exportación importante para algunas economías del Sur.

Por un lado, aunque originalmente el GATT no tenía normas específicas para la agricultura, sí contemplaba ciertas excepciones, en particular la posibilidad de utilizar contingentes y subvenciones, internas y a la exportación. Esto era un reflejo de la realidad del sector en las economías desarrolladas, que habían combatido con ese tipo de instrumentos la Gran Depresión de los años treinta y los desastres de la II Guerra Mundial a fin de conseguir la seguridad alimentaria. Pero lo que en principio se consideraban medidas temporales, hasta alcanzar la recuperación posbélica, y estaban ligadas a condiciones que limitaban su efecto sobre el comercio exterior, pasaron a convertirse en una auténtica eliminación de los productos agrícolas de la agenda liberalizadora del GATT.

³ Según datos de la Secretaría del GATT, los derechos arancelarios promedio de los países del Norte para productos industriales eran 2,1% para las materias primas, 5,3% para los productos semimanufacturados y 9,1% para los productos terminados antes de celebrarse la Ronda Uruguay. Y después de ella todos bajan (0,8%, 2,8% y 6,2% respectivamente), pero la progresividad arancelaria es proporcionalmente más marcada (Díaz Mier, 1996).

Así, en 1955 Estados Unidos obtuvo una exención para aplicar contingentes a la importación de varios productos agrícolas que estuvo vigente durante cuarenta años. Y otros países le imitaron e incluso ampliaron la panoplia de instrumentos de “zona gris” aplicados a su sector agropecuario, como en el caso de Unión Europea. Además, desde entonces los productos agrícolas concentran las tarifas arancelarias más altas (a menudo superiores al 100%) de los países del Norte y se caracterizan también por la progresividad de los derechos de aduana en función del grado de transformación de los productos. Eso perjudica seriamente a los países del Sur, al dificultar cualquier intento de incrementar el valor añadido de los productos exportados (Megzari, 2000).

Por ello, con la agricultura al margen de las reglas del GATT, muchos países del Tercer Mundo no pudieron aprovechar las ventajas competitivas que entonces poseían, de manera que su gran dependencia de las exportaciones de materias primas ha sido un obstáculo casi insalvable para su desarrollo (Maizels, 1999). De hecho, la *competencia desleal* en los mercados internacionales de los productos alimenticios del Norte fuertemente subvencionados condujo a reducir la producción local en muchos países del Sur y a incrementar su dependencia alimentaria, al tiempo que introducía hábitos de consumo occidentales mucho menos sostenibles que los autóctonos (Sutcliffe, 1996).

Por otro lado, la exclusión de hecho de los productos textiles y prendas de vestir de las normas generales del GATT y su tratamiento a través del Acuerdo Multifibras (AMF) constituye una flagrante discriminación negativa contra las economías del Tercer Mundo. El AMF restringe el acceso del textil y ropa del Sur a los mercados del Norte, protegidos mediante contingentes bilaterales que limitan la cantidad que puede acceder a cada mercado desde cada país.

El AMF se introdujo en 1974 como medida coyuntural para evitar el desorganización del mercado, pero tras sus cuatro años de vigencia original fue prorrogándose hasta la celebración de la Ronda Uruguay, a la que de hecho ha sobrevivido. El AMF ha sido la “zona gris” por excelencia del GATT, puesto que atentaba contra su letra y su espíritu, al aplicar contingentes de manera per-

manente y violar el principio de no discriminación entre “partes contratantes”. Y esto en el sector por el que han comenzado su industrialización numerosos países y en el que, gracias a su relativa intensidad en mano de obra (sobre todo la confección), muchos países del Tercer Mundo resultan competitivos debido a sus bajos salarios (Dicken, 1998).

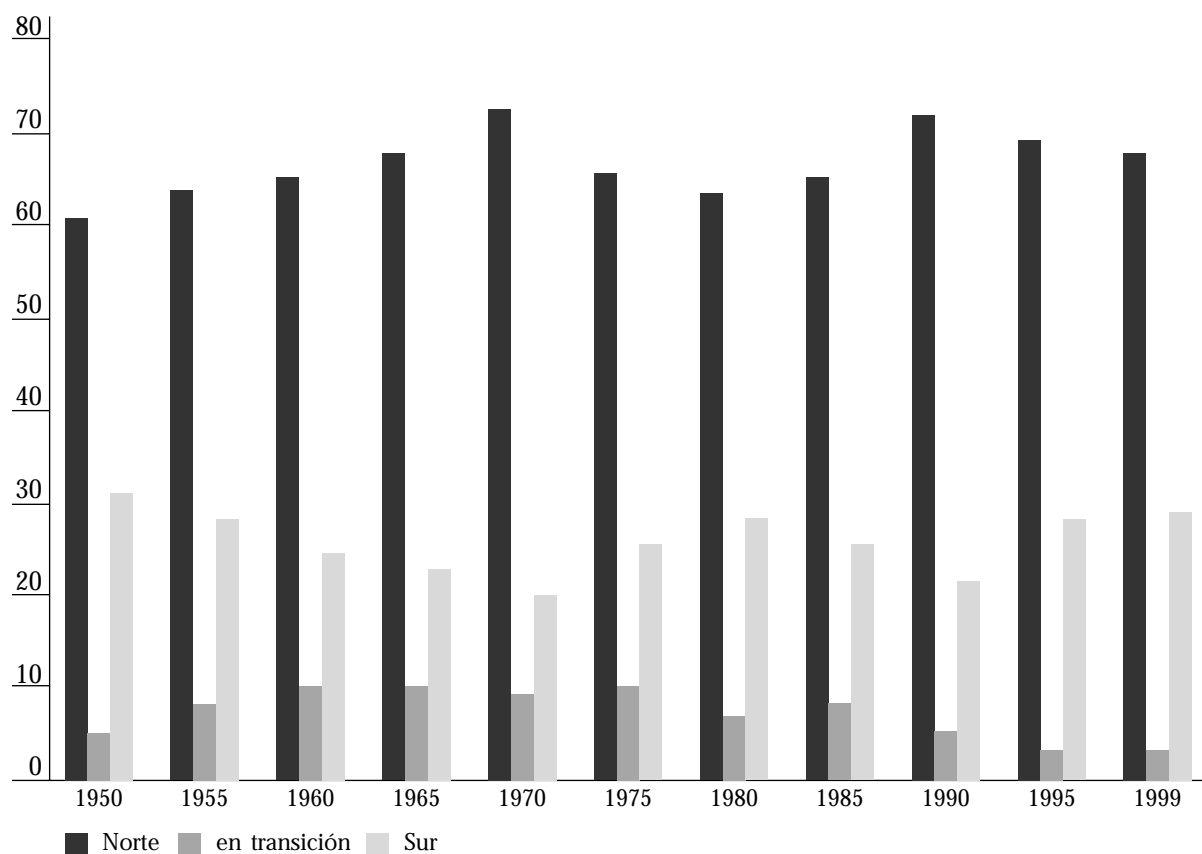
1.3. La marginación del Sur en el comercio mundial

Si a la dependencia económica fruto del imperialismo unimos las asimétricas reglas del GATT, se entiende mejor por qué sólo una decena de países del Sur, los que durante las últimas décadas del siglo XX han conseguido convertirse en grandes exportadores de manufacturas, han incrementado su participación en el comercio internacional. En particular, las economías asiáticas que han conseguido dar el salto hacia productos de mayor contenido tecnológico con el apoyo de estrategias gubernamentales de industrialización orientada a la exportación (Casado y Carrera, 1998). Mientras, la inmensa mayoría de las economías del Tercer Mundo han ido quedando progresivamente marginadas de los mercados mundiales. Aunque, eso sí, acompañadas desde los años noventa en su exclusión por las llamadas economías “en transición” del Este de Europa.

En efecto, como se observa en el gráfico 1, entre 1950 y 1970 el peso de las economías del Sur en el total de las exportaciones mundiales pasó del 33% al 19%, mientras que la parte del Norte subía desde el 61% hasta el 72% (UNCTAD, 1999). Luego, a lo largo del periodo de reestructuración de la economía mundial abierto a comienzos del decenio de los setenta, la participación del Sur ascendió notablemente hasta suponer el 29% de las exportaciones mundiales en 1999, descendiendo la de los países del Norte al 67% a finales de siglo.

Pero, en este periodo el mayor descenso relativo ha correspondido a las economías “en transición” del Este de Europa, que han pasado de representar en torno al 8 ó 9% de las exportaciones mundiales entre 1970 y 1985 al 5% de 1990, para ser holgadamente menos del 4% durante la segunda mitad

Gráfico 1
Participación en las exportaciones mundiales de las economías del Norte,
“en transición” y el Sur (porcentajes)



Fuente: UNCTAD.

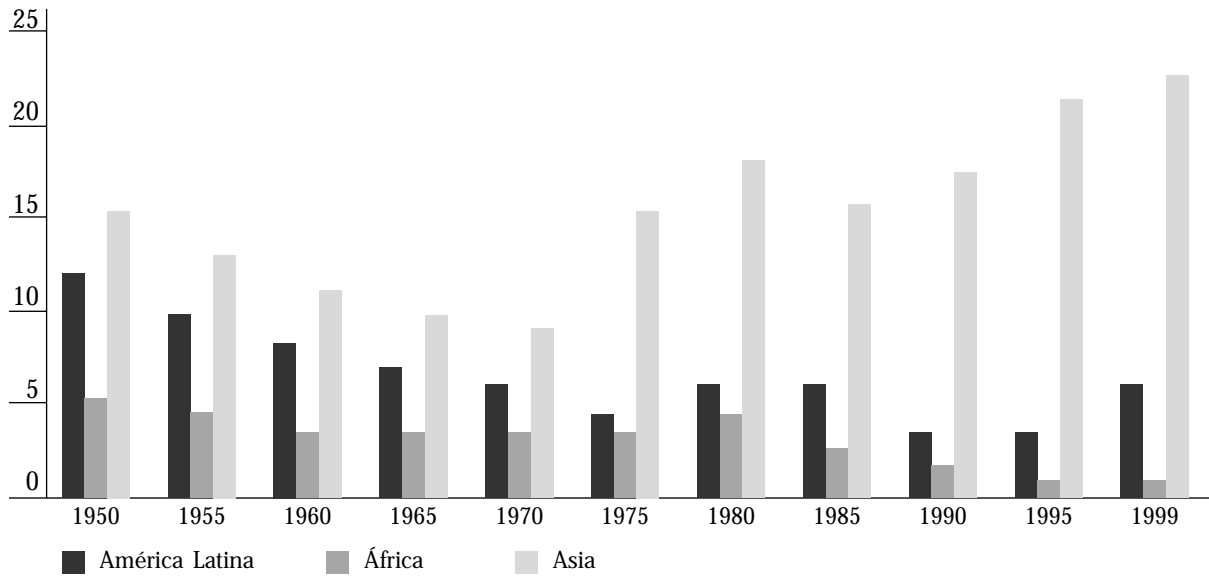
de los años noventa (UNCTAD, 2000a). Se trata de un descenso sólo comparable al de su renta per capita durante su dura “transición” hacia la economía de mercado (FMI, 2000).

Conviene por tanto tener presente que para los países del Este de Europa y la ex-URSS la apertura al comercio internacional ha supuesto una tremenda caída en su participación en los mercados mundiales, puesto que sus importaciones han seguido una evolución similar a la de las exportaciones. Han pasado de comerciar fundamentalmente entre ellos, en el seno del CAEM (Consejo de Ayuda Económica Mutua) bajo el liderazgo soviético, a intercambiar mercancías con el resto del mundo (esencialmente la Unión Europea) pero en mucho menor cuantía. Es decir, a asumir como perdedores los grandes “retos y oportunidades” que asegura la globalización de los mercados a quienes se integran en ellos y tienen poco que ofrecer.

En cambio, los países del Sur en su conjunto parecen haber conseguido aprovechar la situación a su favor. Pero no es así. Tal y como se ve en los gráficos 2 y 3, sólo unos pocos países del Tercer Mundo han aumentado su participación en el comercio internacional, los “exportadores de manufacturas” o nuevos países industrializados (NPI), mayoritariamente ubicados en Asia, al igual que China, el otro gran triunfador en la lucha por los mercados internacionales.

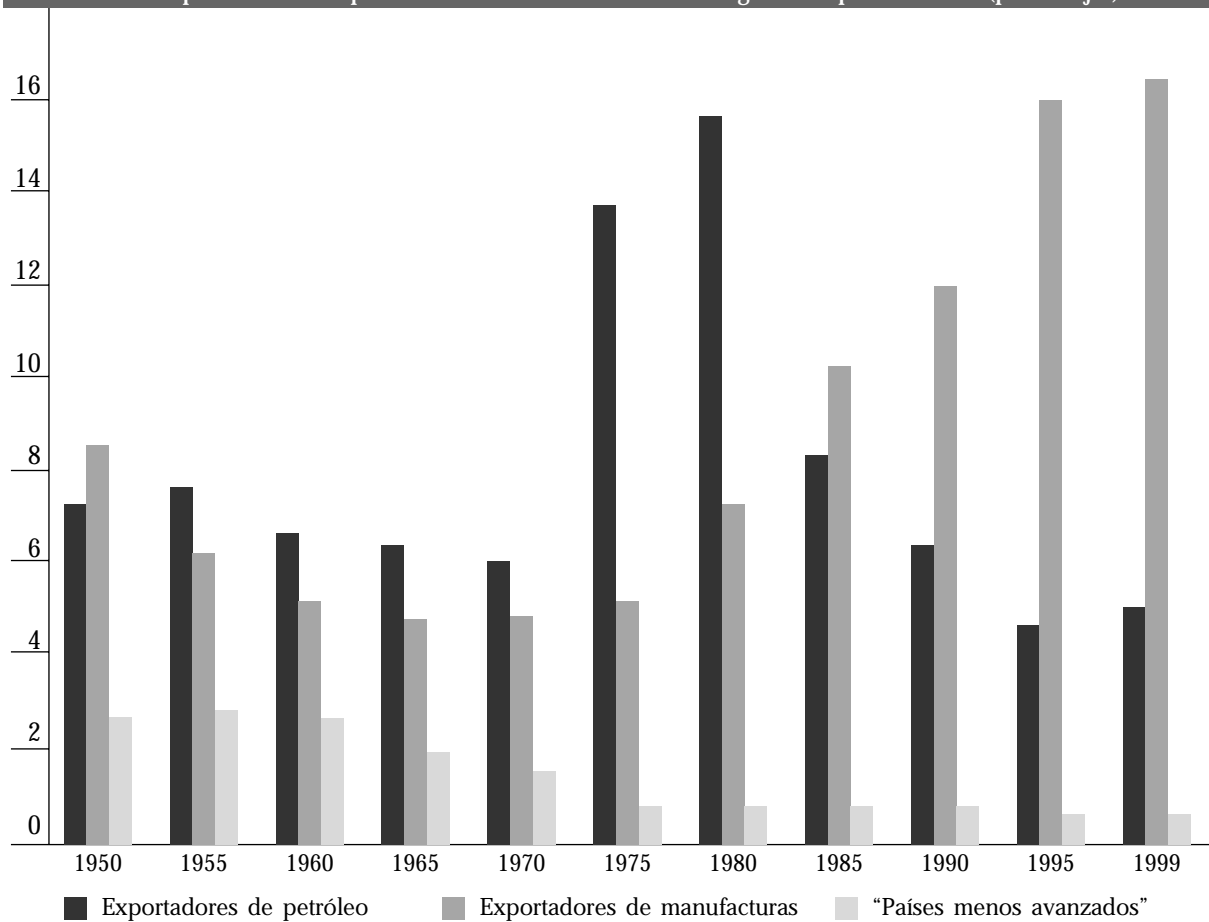
En efecto, en veinte años China ha triplicado su presencia en las exportaciones mundiales, en las que en 1999 supone el 3,6% del total, y ha quintuplicado su peso en las exportaciones de manufacturas, pasando de representar el 0,8% del total en 1980 al 4,1% actual. Por su parte, los seis NPI asiáticos considerados por la OMC (Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Malasia y Tailandia) triplicaron su presencia en las exportaciones mundiales entre 1973, cuando representaban el 3,4% del total,

Gráfico 2
Participación de las regiones del Sur en las exportaciones mundiales (porcentajes)



Fuente: UNCTAD.

Gráfico 3
Participación en las exportaciones mundiales de ciertas categorías de países del Sur (porcentajes)



Fuente: UNCTAD.

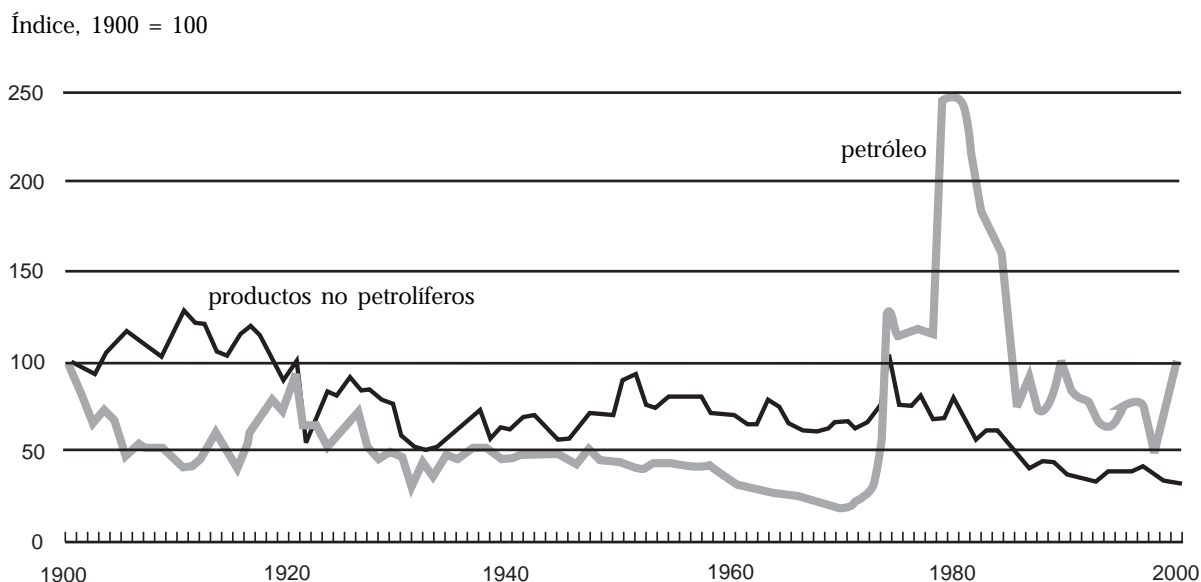
y 1999, año en el que suponen el 10%. Y este porcentaje es superior en lo que se refiere a las exportaciones de manufacturas (14,9%), incluso cuando se descuentan las enormes “reexportaciones” de Hong Kong y Singapur, que en conjunto suponen el 4,4% del total mundial.

También ha sido espectacular el crecimiento de las exportaciones de México, fundamentalmente debido a la industria maquiladora⁴, que supone casi la mitad de sus exportaciones: ha pasado de ser el 0,2% de las exportaciones mundiales de manufacturas en 1980 a representar el 2,8% en 1999. De hecho, desde comienzos de los años noventa México ha desbancado a Brasil, el otro “nuevo país industrializado” de la región aunque ahora sólo suponga el 0,6% de las exportaciones mundiales de manufacturas, como primer exportador de América Latina. En total, estos nueve países suponen actualmente el 22,4% de las exportaciones mundiales de

manufacturas y el 91,7% de las exportaciones de manufacturas del Tercer Mundo (OMC, 2000b).

Sin embargo, la inmensa mayoría de las economías del Sur han disminuido su cuota en el comercio mundial. Aunque los países exportadores de petróleo consiguieron aumentarla coyunturalmente entre 1974 y 1985 gracias a la subida de los precios del crudo (Gráfico 4), luego han seguido la tendencia general, de manera que hoy en día representan una proporción del comercio mundial (4,9%) notablemente menor que hace cincuenta años (7,3%) o que antes del primer “choque petrolífero” (6,1% en 1970). Y en el caso extremo de los eufemísticamente llamados “países menos avanzados”, prototipo de economías primario-exportadoras, el descenso es tan acusado que desde comienzos de los años 1990 entre estos 48 países apenas alcanzan a ser el 0,4% del valor de las exportaciones mundiales, siete veces menos que en 1950.

Gráfico 4
Precios reales de materias primas, 1900-2000



Fuente: Banco Mundial

⁴ Por industria “maquiladora” se conoce en México, América Central y el Caribe un fenómeno también muy presente en Asia y en algún país del Norte de África, el de las “zonas francas” industriales (o “zonas económicas especiales” en China, donde también desempeñan un papel decisivo en sus exportaciones). Se trata básicamente de un régimen de franquicia arancelaria a las importaciones destinadas a la elaboración y/o ensamblaje de mercancías para la exportación, técnicamente denominado “tráfico de perfeccionamiento”. Actualmente hay más de 850 zonas francas en el Tercer Mundo y aunque contribuyen a aumentar las exportaciones de algunos países de manera decisiva (OMC, 2000a), las condiciones laborales en ellas son motivo de constante preocupación (OIT, 1998).

A ello ha contribuido notablemente el descenso del precio real de las materias primas no petrolíferas, que es ahora dos tercios menor que a comienzos del siglo XX y la mitad que hace dos décadas (Gráfico 4). Y también se debe a que el aumento de las exportaciones de productos manufacturados, cuyo volumen es 36,4 veces mayor en 1998 que en 1950, ha sido mucho mayor que el de las materias primas en las que están especializadas sus economías. En efecto, las exportaciones de las industrias extractivas son ahora 8,2 mayores que hace cinco décadas, y las de los productos agrícolas sólo se han multiplicado por 5,5 en el mismo periodo (OMC, 2000b).

Pero es que incluso en la exportación de productos básicos los países del Sur han cedido terreno frente a los del Norte. Entre 1970-72 y 1996-97 la parte de los países del Norte ha aumentado desde el 59% hasta el 65%, mientras que la cuota del Sur

ha bajado del 32% al 27% del total mundial. Esto ha ocurrido de manera más marcada aún en el caso de los países más pobres del Tercer Mundo, que son precisamente los más dependientes de las materias primas. Así, la parte en las exportaciones mundiales de productos básicos de los 48 PMA ha pasado en el mismo periodo del 4,7% al 1,2% (Megzari, 2000).

Y algo parecido sucede con África, en la que los productos básicos representan cerca de las tres cuartas partes de sus exportaciones (para veinte países más del 90%), que ha visto descender su peso en las exportaciones mundiales de materias primas desde el 8,6% de 1970-72 hasta el 3% de 1996-97. Este descenso le ha supuesto a África dejar de ingresar 42 millardos de dólares más al año por sus exportaciones, casi tres veces más que la ayuda oficial al desarrollo recibida por el continente en 1998 (Megzari, 2000).

2. LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY Y LA CREACIÓN DE LA OMC

El principal impulso para la celebración de la octava ronda del GATT provino desde comienzos de los años ochenta de la administración Reagan, que consiguió ampliar los objetivos tradicionales para incluir nuevos temas de negociación. Pero, debido a los desacuerdos entre las potencias comerciales de ambos lados del Atlántico, la nueva ronda no comenzó hasta 1986 en Punta del Este (Uruguay), con la pretensión de acabar cuatro años más tarde. Y por el mismo motivo las negociaciones no concluyeron hasta el 15 de diciembre de 1993, firmándose el acuerdo definitivo en Marrakech (Marruecos) en abril de 1994 por representantes del más alto nivel de 124 países y de la Unión Europea (Díaz Mier, 1996).

En el primer epígrafe de este apartado se valoran desde la perspectiva del desarrollo del Sur las nuevas reglas del juego comercial mundial, resultado de los acuerdos de la Ronda Uruguay, que incorporan al GATT temáticas previamente excluidas, como la agricultura y los textiles, y se extienden a campos como el comercio de servicios y la propiedad intelectual, al tiempo que reducen el trato preferencial. Y en el segundo se analiza cómo la Organización Mundial de Comercio, gracias a su capacidad de sancionar efectivamente en caso de incumplimiento de sus reglas, se ha convertido en casa de acogida de todo tipo de asuntos económicos más o menos “relacionados con el comercio”.

2.1. Las novedades de la Ronda Uruguay y el desarrollo del Tercer Mundo

Agricultura

La inclusión de la agricultura en las negociaciones de la Ronda Uruguay se debió fundamentalmente a una confluencia de intereses entre los grandes productores de alimentos de la “zona templada” (cereales, carne, lácteos...). En un contexto de altos déficits presupuestarios, los elevadísimos niveles de ayuda interna (aproximadamente el 60% del valor de la producción agrícola en los países de la OCDE en 1986-88) y las costosas subvenciones a la exportación para colocar los excedentes en los mercados mundiales resultaban cada vez menos soportables para las economías del Norte (FAO, 2000). Por ello, haciendo de la necesidad virtud, reconocieron entonces que la ayuda interna tenía importantes consecuencias en el comercio internacional y que había llegado el momento de liberalizar el sector.

Ahora bien, la Unión Europea buscaba una liberalización más gradual que la propuesta por Estados Unidos. Estos contaban con el apoyo de los países del Grupo de Cairns, autodefinidos como “exportadores eficientes” (capaces de competir sin subvenciones) de productos agrícolas, compuesto por Canadá, Australia y Nueva Zelanda acompañada

dos por una docena de países del Tercer Mundo. Y es que las reformas de la política agraria común son fruto de difíciles equilibrios en el seno de la UE, que desde los años noventa defiende que la “multifuncionalidad” de la agricultura impide avanzar más rápido y llegar tan lejos en la liberalización del sector como algunos pretenden. Como resultado, se acordó una adecuación gradual de la agricultura a las normas del GATT, estableciendo plazos para la disminución de las ayudas internas, la ampliación del acceso a los mercados mediante la arancelización y progresivo recorte de la protección, y la limitación de las subvenciones a la exportación (ONU, 1995).

Los exportadores eficientes del Sur integrados en el grupo de Cairns (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Uruguay; Sudáfrica; Indonesia, Filipinas, Malasia, Tailandia y Fiji) se quejan de que la liberalización conseguida para sus productos agrícolas de zona templada es lenta y escasa. Por ello no resulta extraño que EEUU haya conseguido el apoyo de la mayoría de las economías de América Latina y del Pacífico Asiático (con las notables excepciones de Japón y Corea) para su actual posición negociadora de avanzar hacia la liberalización total. Ahora bien, EEUU sabe que, debido a la oposición de la UE, nunca se llegará a ese extremo, pues sería incompatible con la realidad agrícola estadounidense (Trápaga, 2000). Con todo, cara a futuras negociaciones que profundicen en la reducción de la protección tradicional del sector agrícola, los países del Sur deben vigilar las reglas que se establezcan sobre barreras técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias, puesto que su papel en el proteccionismo agrícola será cada vez más importante (Panagariya, 2000).

Pero otros muchos países del Tercer Mundo se muestran contrariados tanto con el contenido de los acuerdos, que obedecen a los intereses de EEUU y la UE, como con su posterior aplicación. Y es que en los acuerdos sobre agricultura de la Ronda Uruguay hubo ganadores y perdedores (WEDO, 1995b). Entre estos últimos destacan los pequeños productores, particularmente el campesinado pobre de las

economías del Sur, y los países del Tercer Mundo importadores netos de alimentos, lo que supone una grave amenaza para la seguridad alimentaria de muchos millones de personas (FAO, 1999a).

De hecho, al finalizar la Ronda Uruguay, en 1994 se aprobó una Decisión ministerial en Marrakech sobre medidas referentes a los posibles efectos negativos de sus acuerdos relativos al sector agrícola en los países menos adelantados (PMA) y en los importadores netos de alimentos, prometiendo una asistencia técnica y financiera que nunca ha sido efectiva. Por eso los PMA, 48 de los países más desheredados del planeta⁵, piden la eliminación de las barreras no arancelarias (en especial, medidas sanitarias y fitosanitarias) que limitan el acceso de sus productos agrícolas a los mercados del Norte, y solicitan también la exención de los compromisos sobre ayudas internas y subsidios a la exportación. Y además insisten en la transferencia real de recursos y asistencia técnica para afrontar su creciente factura por importación de alimentos (UNCTAD, 1999c).

Es decir, pierden ahora con la progresiva liberalización del sector, que encarece sus importaciones debido a la disminución de las subvenciones a la exportación del Norte (Panagariya, 2000), los mismos que llevaban perdiendo desde que la agricultura quedó al margen de las reglas del GATT y no pudieron aprovechar entonces sus ventajas competitivas. Por eso la FAO (Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) considera que el proceso de reforma del comercio internacional debe respetar la necesidad de los países del Tercer Mundo de dar prioridad a su propio sector agropecuario. Esto es particularmente importante en los países más pobres importadores netos de alimentos, en los que fortalecer la agricultura es la forma más segura y veloz de combinar crecimiento económico con mitigación de la pobreza y seguridad alimentaria (FAO, 1999b).

Textil y confección

El Acuerdo Multifibras, que ya era la “zona gris” por excelencia del GATT, va a sobrevivir hasta el

⁵ Bajo el eufemismo de país menos avanzados, Naciones Unidas engloba a 48 países (33 africanos, 9 asiáticos, Haití en el Caribe y 5 islas del Pacífico) que se caracterizan por su extrema pobreza y/o problemas derivados de la insularidad o la mediterraneidad (falta de acceso al mar). En ellos viven actualmente 614 millones de personas (UNCTAD, 2000b).

año 2005 en el seno de la OMC. En efecto, lo acordado en la Ronda Uruguay es dismantelar “progresivamente” el AMF, incorporando el textil y la confección a las reglas del GATT/OMC a lo largo de diez años divididos en tres etapas⁶. Durante este periodo transitorio EEUU y la UE pueden elegir los productos cuyo acceso a sus respectivos mercados van liberalizando gradualmente.

Eso está suponiendo en la práctica que primero se vaya permitiendo el acceso libre de contingenciación de aquellos productos que ya entraban libremente en dichos mercados, por lo que no es de extrañar el descontento de los países del Sur (Khor, 2000b). Así por ejemplo, en el calendario establecido por EEUU en 1996 se ha dejado para el final de 2004 la liberalización de productos que suponen el 70% del valor de sus importaciones. Pero es que, además, la total integración del sector a la disciplina del GATT pasa también por los términos en que se de la incorporación de China a la OMC, ya que este país mantiene acuerdos bilaterales sobre textiles y confección con las economías del Norte (Dicken, 1998). Y es que China es actualmente el principal exportador mundial en ambos subsectores, representando en 1999 el 8,8% de las exportaciones de textiles y el 16,6% de las de prendas de vestir (OMC, 2000b).

Además, otros cálculos indican que la liberalización efectiva del sector fruto de los acuerdos de la Ronda Uruguay va a ser todavía menor que la anunciada por EEUU y la UE, los dos principales importadores mundiales. Así, la Oficina Internacional de Textiles y Vestido, manejando los datos disponibles el segundo semestre de 2000, considera que en diciembre de 2004 sólo el 21% del volumen y del valor de los productos importados desde países del Tercer Mundo por la Unión Europea que estaban bajo restricción en 1995 será integrado en las reglas normales de la OMC. Y en el caso de EEUU, sólo el 19,5% de los productos restringidos en diciembre de 1994, cuyo valor corresponde al 15% del total, estará plenamente integrado en la OMC diez años más tarde. Así que, a no ser que se produzca un enorme milagro durante la noche que transcurrirá entre el 31 de diciembre de 2004 al 1 de enero de

2005, los regímenes de cuotas a la importación seguirán en vigor, perpetuando las restricciones al acceso a los mercados europeo y estadounidense de los textiles y la confección del Sur (Raghavan, 2000b).

Servicios

La inclusión del AGCS en la OMC se hizo pasando por alto lo inapropiado del término “comercio” internacional aplicado a los servicios. En este acuerdo se consideran cuatro *modos de suministro* internacional de servicios: el comercio transfronterizo, que normalmente requiere el movimiento de información; el movimiento de los consumidores; el establecimiento de una *presencia comercial* en el extranjero; y el movimiento de personas físicas. Y según se definen, la mayoría de los servicios está incorporado en sus “proveedores”, de manera que sus transacciones internacionales no se pueden disociar en muchos casos de los movimientos de personas o de capital. Además, tampoco se cuenta con datos estadísticos compatibles con la compleja definición de comercio de servicios adoptada, puesto que los suministrados por el FMI con base en las balanzas de pagos, además de ser incompletos, se basan en una concepción de transacciones internacionales diferente a la del AGCS. (Ventura Dias, 1997).

Pero, a pesar de ello, las economías del Norte, encabezadas por EEUU, tenían prisa para avanzar en la liberalización de los servicios, aunque hubiera que sacrificar la profundidad del acuerdo en aras a la amplitud de su cobertura. El objetivo era conseguir un acuerdo sobre servicios tan amplio como fuera posible para desarrollar en él negociaciones posteriores en un marco multilateral poderoso, como es el de la OMC con su sistema de solución de diferencias (Fernández Martos, 2000). Y de hecho, el AGCS resultante es un acuerdo marco que ha de irse rellenando mediante negociaciones sectoriales.

Ese interés de muchos países del Norte es plenamente coherente con las posibilidades de ampliar su cuota de mercado en el comercio mundial de servi-

⁶ En la primera etapa (1995-98) se integrarían en el GATT el 16% de las posiciones arancelarias, en la segunda (1998-2002) un 17% y en la tercera etapa (2002-04) el 18% desde 2002, seguido por el 49% final antes de acabar el 2004 (Dicken, 1998).

cios, un sector en el que gozan de una posición dominante. En 1999, el 74,7% de las exportaciones mundiales de servicios procede de las economías del Norte, mientras que el Norte solamente supone el 71,7% de las importaciones de servicios. Estas cifras muestran una concentración geográfica todavía mayor que la correspondiente al comercio de mercancías (OMC, 2000b). Aunque, en claro contraste con lo que ocurre en éste, Estados Unidos tiene un sistemático superávit en el comercio de servicios y Japón un déficit estructural, lo que explica el mayor empeño de EEUU en la apertura del sector.

Además se trata de un sector en expansión, no sólo en el interior de cada país desarrollado, donde la terciarización de la economía es evidente, sino a nivel internacional. Ahora bien, esto no se refleja de manera muy clara en las deficientes estadísticas disponibles sobre el comercio internacional de servicios. En efecto, aunque la prestación transfronteriza de servicios apenas ha aumentado como porcentaje del comercio mundial de bienes y servicios desde el 21% de 1970 hasta el 22% de 1998, su composición ha variado. Las exportaciones de servicios a las empresas, que engloban los renglones más dinámicos del sector terciario, han crecido mucho más rápido que las de transportes y viajes, especialmente desde los años ochenta, y también a mayor velocidad que el comercio de mercancías. Y esta exportación del subsector más dinámico está muy concentrada en los países del Norte, en los que los servicios a las empresas suponían en 1995 el 88% del total de sus exportaciones de servicios (Zurbano, 2000).

Así que se trata de un sector y un marco en el que las economías del Sur tienen muy poco que ganar y mucho que perder. Porque, por un lado, los países del Tercer Mundo tiene escasas perspectivas de ganar mercados en los servicios que se van liberalizando siguiendo las directrices del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, que son los que más interesan a las economías del Norte. Y por otro, las reglas aprobadas en la Ronda Uruguay excluyen la movilidad de la mano de obra de su agenda liberalizadora, dejando bien a las claras que la globalización neoliberal a cuyo servicio se redactaron no incluye las migraciones internacionales, por inconsecuente que esto sea respecto al ideario del que parte.

De hecho, el AGCS enseguida se concretó en acuerdos para la liberalización de los servicios

financieros y las telecomunicaciones. Y es evidente que en esos sectores son empresas radicadas en los países del Norte quienes están ganando mercados en los países del Sur y no al revés, dada la incapacidad de sus empresas para competir con las del Norte. Por tanto, los beneficios no han sido mutuos, simplemente porque bajo esas reglas es imposible que lo sean: no hay reciprocidad posible; se ha dado algo a cambio de nada.

Y por lo que a las migraciones se refiere, en el anexo del AGCS que se ocupa del movimiento de las personas físicas a través de las fronteras se especifica la exclusión de las medidas que afecten a la ciudadanía, la residencia o el empleo con carácter permanente. De hecho, la mayoría de los países sólo ofrece libertad de movimiento al personal directivo de las empresas (ONU, 1995). Esto supone una evidente discriminación de la fuerza de trabajo frente al movimiento irrestricto de los capitales relativos al suministro de servicios. En efecto, los artículos XI y XVI del AGCS disponen que no se aplicarán restricciones a los pagos por transacciones corrientes referentes a compromisos sectoriales específicos, que no se restringirán las transacciones de capital aunque no tengan que ver con compromisos sectoriales específicos, y que los países están obligados a permitir movimientos de capital a través de sus fronteras si se trata de una parte esencial del movimiento de servicios cubierto por compromisos sectoriales específicos. Pero no existe nada similar en materia de movimientos de mano de obra (Lal Das, 2000).

Por eso, cuando ha comenzado a debatirse el AGCS-2000 bajo la premisa de "promover los intereses de todos los participantes para que los beneficios resulten mutuos", además de garantizar "el equilibrio general entre derechos y obligaciones" sólo cabe esperar más de lo mismo. Porque la reciprocidad es aún más difícil en el sector servicios que en el de bienes, ya que las diferencias de partida son todavía mayores. Y porque los sectores cuya liberalización se busca incluyen un conjunto de servicios tradicionalmente suministrados por el sector público, como la enseñanza, la sanidad y el agua, que ahora se pretende abrir a las empresas privadas extranjeras. Esto reforzaría lo que ya ha venido ocurriendo en muchos países del Sur sometidos a programas de ajuste estructural del Banco

Mundial y el FMI, donde las privatizaciones de servicios públicos están contribuyendo a ensanchar la brecha entre ricos y pobres, excluidos de hecho de la cobertura de derechos sociales fundamentales.

Por ello, y como mínimo, en esas negociaciones deberían pasar a primer plano las escasas menciones que hay en el AGCS a proporcionar un trato más favorable a los países del Tercer Mundo. En concreto, el artículo XIX del AGCS establece que los países en desarrollo pueden comprometerse a liberalizar menos sectores y a realizar menos transacciones, por lo que una manera de reducir el actual desequilibrio sería que el Norte liberalizara servicios de interés para los países del Sur sin que estos tuvieran que asumir nuevos compromisos. Además, en virtud del artículo IV del AGCS, que indica el modo de promover una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios, los países del Tercer Mundo podrían elegir los sectores que les resultan interesantes y el tipo de restricciones que proponen eliminar o suavizar (Lal Das, 2000).

Y un sector o modo de exportación de servicios de particular interés para muchos países del Sur es el libre movimiento de la mano de obra (UNCTAD, 1999c). Pero para liberalizarlo haría falta una voluntad política que los gobiernos del Norte no parecen dispuestos a manifestar. Así que, en el comercio de servicios, para las economías del Tercer Mundo los retos son bastante más visibles que las oportunidades.

Propiedad intelectual

El panorama no mejora cuando se mira desde el Sur al Acuerdo sobre Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. El ADPIC establece un periodo de cinco años para que los países del Sur adapten su legislación nacional a unas normas mínimas sobre patentes, que deben proteger durante 20 años innovaciones tanto de proceso como de producto, derechos de autor y marcas registradas. Como excepción, cuando se vean obligados a contar con una ley de patentes para sectores que previamente carecían de protección, tienen cinco años más para hacerlo, hasta el 2005 (Tussie, 1997). La aplicación efectiva del ADPIC representa en muchos casos una sangría de recursos del Sur hacia el Norte y en otros, como el

sector farmacéutico, supone simple y llanamente la denegación de hecho del derecho a disfrutar de una vida sana. Y es que la protección de la propiedad intelectual en los términos vigentes en los países del Norte, que el ADPIC extiende al conjunto de los miembros de la OMC, es cuando menos discutible desde más de un punto de vista.

En primer lugar, hay que aclarar que incluso desde el punto de vista liberal existen argumentos para sostener que el acceso al conocimiento debe ser libre, ya que históricamente los derechos de propiedad intelectual que se desarrollaron con el capitalismo se vinculan con las ideas de monopolio y privilegio. Por ello, no parece muy coherente con los principios básicos que inspiran la OMC, en virtud de los cuales la liberalización del comercio beneficia a todos, proteger la propiedad intelectual. Claro que los principios pueden dejar paso al pragmatismo y argumentarse que no habría gastos en investigación si no dieran lugar a un beneficio económico. Así, convencionalmente se sostiene que la protección de la propiedad intelectual de manera temporal supone un equilibrio entre incentivar la creatividad y defender el bien común (Quéau, 1999).

En segundo lugar, hay que subrayar que la privatización del conocimiento y su correlativa concentración en manos de un reducido número de empresas multinacionales marcan el sentido de la investigación científica y tecnológica hacia lo rentable, en detrimento de lo necesario. Y apropiarse de algo que necesariamente descansa sobre el conocimiento acumulativo y público adquirido por la humanidad durante miles de años para ponerlo al servicio de una parte muy pequeña de ésta remite a la imagen del pirata, o mejor a la menos romántica del vulgar ladrón. Porque hacer un uso legítimo de lo que pertenece al conjunto de la humanidad requiere ponerlo al servicio de toda ella, no sólo de su minoría más pudiente. Además, tampoco es cierto que la creatividad sólo se de si puede generar beneficios y está protegida por derechos de propiedad intelectual: la mayoría de las grandes innovaciones que ha conocido la humanidad se ha desarrollado en otro contexto. Y tampoco está demostrado que las patentes estimulen la invención, aunque es evidente que entorpecen el avance de las investigaciones que compiten con su propietario (Shiva, 1994 y 1998).

En tercer lugar, todas las dudas se acentúan cuando se asiste, con el ADPIC y el potente sistema sancionador de la OMC como telón de fondo, a un crecimiento desproporcionado de las patentes y a la continua extensión de lo patentable: desde las bases de datos a los seres vivos, como microorganismos y material genéticamente modificado (WEDO, 1995c). Así, entre 1979 y 1997 el número de solicitudes de patentes en la OMPI pasó de tres mil a más de cincuenta y cuatro mil. Y se sabe que el 97% de las patentes mundiales pertenecen a empresas radicadas en los países del Norte, lo que marca totalmente las prioridades en la investigación, que quedan muy lejos del interés general o el bien común. De ese modo, durante los últimos veinte años, la constante privatización de la investigación, la liberalización comercial y financiera, y el refuerzo de los derechos de la propiedad intelectual han confluído marginando cada vez más a una parte muy importante de la población mundial, que está excluida de los presuntos beneficios generalizados de esta peculiar “globalización” (PNUD, 1999).

Y las patentes sobre seres vivos o formas de vida, además de los problemas éticos que suscitan, atentan contra los intereses sociales y económicos del Tercer Mundo. El artículo 27.3 del ADPIC permite a los países prohibir las patentes sobre vegetales y animales, pero obliga a consentir las patentes sobre microorganismos, variedades vegetales y procesos microbiológicos; o sea, sobre formas de vida. Pero los materiales biológicos se descubren, no se inventan. Y de acuerdo con un principio básico de la legislación sobre patentes desarrollada desde la revolución industrial para proteger la propiedad industrial, sólo los inventos son susceptibles de ser patentados, no los meros descubrimientos. Además, el ADPIC facilita cobertura para la biopiratería de las empresas multinacionales del Norte, que patentan materiales biológicos y conocimientos tradicionales del campesinado del Sur⁷. Esto entra en clara contradicción con la Convención de Naciones Unidas sobre Biodiversidad, que establece el derecho de las comunidades indígenas a compartir los beneficios resultantes del uso de los recursos genéticos (Khor, 2000c).

De hecho, las dudas han llegado hasta el punto de que una resolución de la subcomisión de Naciones Unidas para la Protección y la Promoción de los Derechos Humanos de agosto de 2000 advierte sobre las consecuencias negativas que para los derechos de las personas, la salud y la alimentación tendría la aplicación del actual ADPIC, por lo que exige su modificación. Con base en las convenciones de la ONU sobre derechos económicos, sociales y culturales, y en la relativa a la biodiversidad, dicha resolución proclama la primacía de los derechos humanos sobre las políticas económicas, y en particular denuncia el conflicto existente entre estos y los derechos de la propiedad intelectual tal y como se recogen en el ADPIC (ATTAC, 2000).

El ejemplo de la industria farmacéutica muestra bien a las claras la diferencia entre justificar las patentes en virtud del bien común y actuar en beneficio propio con total desprecio por el interés general. Porque ni siquiera es cierto que las patentes sean el imprescindible pago por el alto costo de la investigación necesaria para desarrollar nuevos fármacos. Para empezar porque esos datos se mantienen en secreto, y los pocos que se publican son contradictorios, lo que no es de extrañar, ya que en muchos casos la mayor parte de la investigación ha sido pagada por el dinero público (Hoen, 2000). Por ejemplo, la patente del AZT pertenece a la multinacional Glaxo, pero toda la investigación que lo convirtió en el primer antirretroviral disponible para combatir el VIH/SIDA corrió a cargo de un organismo público, el Instituto Nacional de la Salud de EEUU (Palast, 2000).

Además, la investigación de esas empresas no se canaliza hacia las enfermedades de los pobres, ya que su escaso poder adquisitivo implica poco negocio potencial. Así, resulta que sólo el 0,2% de la investigación y el desarrollo tecnológico relacionados con la salud a nivel mundial se dedica a la neumonía, la diarrea y la tuberculosis, tres enfermedades relacionadas con la pobreza que suman el 18% de la carga mundial de enfermedades (PNUD, 1999). O que solamente el 13% de los 1.223 nuevos medicamentos registrados entre

⁷ Por eso, las ONG agrupadas en la Red del Tercer Mundo concretan que deberían prohibirse expresamente las patentes sobre biorrecursos o conocimientos pirateados al Sur; descubrimientos relativos a microorganismos, cadenas celulares, genomas, genes (incluidas cadenas celulares y genomas humanos y secuencias), que ocurren naturalmente; organismos genéticamente modificados (OGM) y técnicas y modelos transgénicos; y técnicas de clonación. En parecidos términos se expresa la Declaración de Seattle de los Pueblos Indígenas, que puede encontrarse en tebbeba@skyinet.net, o en versión resumida en la Revista del Sur nº 99/100, de enero-febrero de 2000, pp. 18-19.

1975 y 1997 sirvan para tratar enfermedades tropicales, y que apenas cuatro fueron desarrollados a partir de la investigación de la industria farmacéutica (Hoen, 2000).

Así también se explica que el único medicamento eficaz para luchar contra la “enfermedad del sueño” en su estado avanzado haya dejado de fabricarse desde comienzos de los años noventa por la multinacional propietaria de su patente, dado que las treinta mil personas que contraen la enfermedad cada año carecen de interés comercial (Hoen, 2000). Ello es posible por el control monopolístico del sector por parte de un puñado de grandes empresas multinacionales, fruto de un acelerado proceso de concentración mediante fusiones y absorciones. Esas mismas empresas promueven la aplicación del régimen de patentes del ADPIC para restringir el derecho de los países del Tercer Mundo a la producción, comercialización e importación de copias de bajo coste de medicamentos esenciales (“genéricos”), lo que aumenta los precios y reduce aún más el ya limitado acceso de los pobres a remedios vitales.

Hasta ahora muchos países del Tercer Mundo, y algunos del Norte, anteponiendo la salud pública al beneficio privado, han tenido un régimen de patentes sobre medicamentos muy poco proteccionista. Por ejemplo, protegiendo los procesos de producción de fármacos pero no los productos finales. De hecho, antes de entrar en vigor el ADPIC, había más de cincuenta países que no concedían derechos de patente sobre productos farmacéuticos (Oh, 2000). En ese contexto surgieron empresas fabricantes de medicamentos genéricos muy eficaces en países como la India, Tailandia, Egipto, Sudáfrica, Brasil o Argentina, capaces de producir medicinas mucho más baratas que las originales. Esto les ha permitido reducir su dependencia de la importación e incluso exportarlas a otros países pobres, como los de África Subsahariana, en los que en muchos casos han supuesto una auténtica tabla de salvación.

Pero ahora, gracias al ADPIC y a la colaboración de gobiernos como el de EEUU, Argentina, Brasil, Egipto e India se enfrentan a la amenaza de sanciones comerciales por no respetar las patentes de las grandes multinacionales farmacéuticas. Y el escarmiento ejemplificante alcanza incluso a la

República Dominicana, amenazada por Estados Unidos con la retirada de las preferencias comerciales a su sector textil, por no cumplir con las demandas de PhARMA (Pharmaceutical Research and Manufacturers of America), uno de los grupos de presión más potentes del mundo.

Por si fuera poco, resulta que las escasas medidas de salvaguardia previstas en el ADPIC son muy difíciles de llevar a la práctica, entre otras cosas porque son ferozmente contestadas por las multinacionales farmacéuticas. Se trata de las *importaciones paralelas*, que suponen la compra del fármaco en otro país donde es más barato, y de las *licencias obligatorias*, que implican la concesión, en circunstancias excepcionales, de permiso de producción a un tercero sin necesidad del consentimiento del propietario de la patente, aunque se le debe pagar por ello (Oh, 2000).

Así, en Tailandia, donde hay casi un millón de personas afectadas por el VIH/SIDA, a pesar de que una empresa gubernamental produce AZT desde 1995 por la cuarta parte de la versión importada, sólo un 5% puede comprar otro de los antirretrovirales que componen el “cóctel” necesario, ya que está sujeto a patente de una multinacional estadounidense (Hoen, 2000). Y conviene recordar que Tailandia sufrió presiones del gobierno de EEUU desde comienzos de los noventa para que desistiese de aplicar las importaciones paralelas y de otorgar licencias obligatorias. Estas presiones consistieron primero en la amenaza de impedir sus exportaciones de textiles y más recientemente en incrementar los aranceles para los productos forestales y la joyería (Oh, 2000).

También en Sudáfrica, donde cuatro millones de personas están infectadas por el VIH/SIDA, lo que representa el 10% de la población, los esfuerzos de su gobierno para suministrar medicamentos genéricos al amparo de la existencia de una emergencia sanitaria nacional se enfrentaron a amenazas de sanciones comerciales por parte del gobierno de EEUU. Y aunque la presión interna y externa llevó a la administración Clinton a retirarla (Palast, 2000), una coalición de compañías multinacionales tomó el relevo, recurriendo ante los propios tribunales sudáfricanos la ley con base en una supuesta violación del ADPIC (Oh, 2000). Ello cuando el precio del mismo fármaco puede ser hasta 30 veces mayor si está cubierto por una patente; o sea, la diferen-

cia entre la vida o la muerte para muchas personas pobres de los países del Sur (Berlan, 2000).

Desgraciadamente no se trata de casos aislados o anecdóticos. Existe una campaña sistemática por parte de la gran industria farmacéutica del Norte para que se aplique estrictamente la legislación sobre patentes del ADPIC, incluso en mercados anteriormente considerados poco importantes. Además, la próxima generación de medicinas, cada vez más necesaria ante la decreciente eficacia de la actual, será todavía más inalcanzable para los 2.800 millones de personas que sobreviven con menos de dos dólares al día (Banco Mundial, 2000a). Y es que una aplicación estricta del ADPIC antepone claramente los beneficios del sector farmacéutico a la vida de las personas, de muchos millones de personas: un tercio de la población mundial, entre ellas más de la mitad de las personas que habitan las partes más pobres de África y Asia, no tiene acceso a los medicamentos esenciales (Hoen, 2000).

Algo parecido ocurre con las prioridades de las multinacionales de la biotecnología, que dedican sus esfuerzos de investigación y desarrollo a la comida de los ricos, no el hambre de los pobres. Así, llevan años patentando semillas y productos agrícolas que son fruto de la experiencia y los conocimientos ancestrales del campesinado de numerosos países del Tercer Mundo, en lo que constituye una auténtica "biopiratería" (Shiva, 1998). Y amparadas por el ADPIC, patentan ahora semillas genéticamente modificadas cuya principal virtud es ser estériles, o simplemente prohíben la práctica tradicional de reutilizar sus semillas en la siguiente cosecha. Esto puede acabar comprometiendo el acceso al alimento de muchos millones de campesinos pobres, al tiempo que atenta contra el mantenimiento de la biodiversidad (Riechmann, 1999).

Por todo ello, muchos países del Tercer Mundo piden la modificación del ADPIC e incluso sacarlo del marco de la OMC, ya que ven en él un obstáculo para su desarrollo y un peligro para el ambiente, cuando no un atentado contra el derecho a la vida. Así, recuerdan que los países hoy desarrollados pudieron incorporar las tecnologías existentes sin tener que enfrentarse a un proteccionismo como el que exige el ADPIC, que además les va a suponer un notable incremento en los pagos por el uso de tecnología y el alza del precio de

ciertos productos como los programas de computación. Y también recuerdan que los derechos de la propiedad intelectual tal y como los protege el ADPIC legalizan la biopiratería y contribuyen a destruir las formas tradicionales de producción agrícola y acceso al alimento.

Por eso proponen que, mientras se renegocie el acuerdo, se prorrogue el periodo de gracia vigente hasta su plena aplicación (Khor, 2000a). Y para la revisión del ADPIC, el Grupo de África propone que se deje claro que "no pueden patentarse vegetales y animales, así como microorganismos y otros organismos vivos y sus partes; y que tampoco pueden patentarse los procesos naturales que dan origen a vegetales, animales o cualquier otro tipo de organismo vivo". Y añade que, en cambio, debería permitirse la protección de las innovaciones de las comunidades indígenas y el campesinado del Tercer Mundo (Khor, 2000c).

Trato especial y diferenciado

Otra consecuencia de la Ronda Uruguay ha sido la pérdida por parte de los países del Sur de una parte importante del trato especial y diferenciado del que gozaban explícitamente desde que en 1965 se añadió al GATT la parte cuarta, sobre comercio y desarrollo, y que se reforzó en los años setenta con la Ronda Tokio. Ha desaparecido la flexibilidad para consolidar los niveles arancelarios y para utilizar contingentes para hacer frente a desequilibrios de balanza de pagos, y eso precisamente cuando a los países del Norte se les permite usarlos en los sectores agrícola y textil. Y algo parecido ocurre con las subvenciones, que se permiten para la investigación básica y el desarrollo, el perfeccionamiento de la mano de obra y la adaptación ecológica, cuestiones todas ellas casi exclusivamente accesibles para las economías más desarrolladas, mientras se prohíben las destinadas a programas de desarrollo económico, anteriormente autorizadas.

A ello hay que añadir la ya comentada reducción del margen de preferencia en el SPG, por lo que este mecanismo apenas proporciona ventajas efectivas para acceder a los mercados del Norte. En contraste, la apertura de las economías del Sur ha sido muy importante, debido entre otras cosas a los programas de ajuste estructural aplicados desde los

años ochenta, lo que se ha traducido en un importante incremento de las importaciones de productos de los países desarrollados.

Además, tal y como se ha señalado, tras un periodo de transición de cinco años, el ADPIC exige una armonización hacia arriba de las legislaciones sobre propiedad intelectual hasta equipararlas a las de los países más desarrollados, lo que supone la inexistencia de trato preferencial alguno en este capítulo tan importante. De hecho, sólo los países más pobres del Tercer Mundo (los 48 PMA y algunos más), gozan de ciertas excepciones, como la no aplicación del acuerdo sobre subvenciones. Pero incluso estos deben cumplir íntegramente el ADPIC con la sola ventaja de disponer de diez años para ponerlo en práctica (ONU, 1995).

2.2. De Marrakech a Seattle: los intentos de ampliar la temática de la OMC

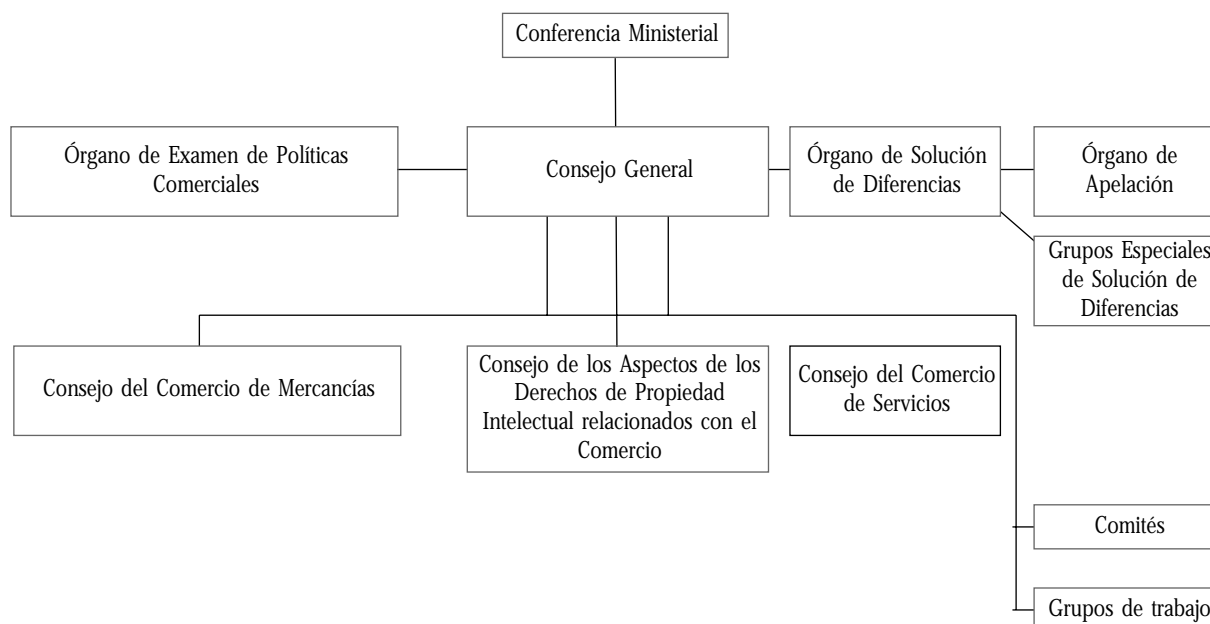
La OMC en acción

El máximo órgano decisorio de la Organización Mundial de Comercio es la Conferencia Ministerial, que se reúne como mínimo cada dos años y puede, en su caso, decidir el lanzamiento de una nueva ronda de

negociaciones comerciales. Hasta ahora se han celebrado tres conferencias ministeriales: en Singapur en diciembre de 1996, en Ginebra en mayo de 1998 y la última y más conocida en Seattle, del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999. Y aunque así estaba previsto, en la reunión de Seattle no se alcanzó el acuerdo necesario para impulsar la que iba a denominarse "Ronda del Milenio".

Para la gestión ordinaria de la institución, la OMC cuenta con un Consejo General en el que los países miembros están representados por embajadores y jefes de delegación que desarrollan su labor de manera permanente. Del Consejo General dependen los consejos que administran el GATT, el AGCS y el ADPIC, y sus miembros se reúnen también en calidad de Órgano de Examen de Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias. En su sede de Ginebra se encuentra la Secretaría de la OMC que, encabezada por el Director general, presta asistencia técnica a los diversos consejos y comités. Para ello dispone de una plantilla de poco más de quinientas personas, el 81% de las cuales procede de países del Norte, fundamentalmente de Francia y el Reino Unido. El presupuesto se cubre con contribuciones de los países miembros, determinadas en función de su participación en el comercio internacional (OMC, 2000a).

Cuadro 2
Estructura de la Organización Mundial de Comercio



El Órgano de Examen de Políticas Comerciales está encargado de supervisar y evaluar la adecuación de las políticas de cada miembro a la normativa de la OMC. Y, de acuerdo con las reglas de la OMC, salvo en la frecuencia del análisis, el examen es igual para todos. Pero analistas y embajadores del Sur han denunciado que se aplica una supervisión asimétrica: se fustiga con fuerza a los países del Tercer Mundo mientras se lava la cara a las potencias económicas del Norte.

A los países pobres se les examina con todo lujo de detalles su política comercial, facilitando la labor de las empresas multinacionales al publicar los análisis realizados. Mientras que cuando se trata de la Unión Europea o Estados Unidos los informes de la Secretaría se limitan a criticar los casos más llamativos, como el régimen de los productos textiles o la proliferación durante los últimos años del uso de las medidas anti-*dumping*, pero sin entrar en más detalles. Así, por ejemplo, se señala la incompatibilidad entre la política agrícola común de la UE y las reglas de la OMC, pero ni se mencionan asuntos concretos como los contenciosos sobre la carne de vacuno hormonada o el régimen del banano (Raghavan, 2000a).

Por su parte, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) trata de imponer soluciones multilaterales a las disputas comerciales. Se pretende con ello que los países miembros no tomen medidas unilaterales contra supuestas violaciones de las normas comerciales, sino que recurran al OSD, en coherencia con el carácter multilateral de la OMC. Sin embargo, ello no ha impedido que el OSD rechazara la demanda interpuesta en 1998 por la Unión Europea contra las secciones 301-310 de la ley de comercio de Estados Unidos, que autorizan a su gobierno para imponer sanciones comerciales unilaterales cuando estima que se ha violado su legislación (Subdirección General de Política Comercial de la

UE, 2000). Y es que, parafraseando a George Orwell, parece que algunos países son más iguales que otros.

Aunque algo parecido estaba previsto en el GATT, el OSD supera en todos los aspectos a su predecesor. Por un lado, por su relativa rapidez, ya que cuenta con un calendario claramente definido, que normalmente conduce a una resolución en el plazo de un año desde la interposición de la demanda, y sólo algunos meses más si hay apelación⁸. Por otro, por su eficacia, ya que el dictamen del *panel de expertos*⁹ sólo puede ser rechazado por *consenso*, lo que supone la unanimidad de los miembros del Consejo, demandante incluido. Además, a lo largo de todo el proceso es posible que la diferencia se resuelva por acuerdo entre las partes, que siempre es la solución preferida por el OSD. Aunque también cabe la apelación, de una o ambas partes, que sólo puede basarse en cuestiones jurídicas, y que es resuelta por tres de los siete miembros del Órgano Permanente de Apelación, a los que se considera independientes y representativos de la composición de la OMC.

Pero, sobre todo, este sistema de solución de diferencias confiere a la Organización Mundial de Comercio una facultad de la que no dispone ninguna otra institución económica de ámbito mundial: la capacidad efectiva de imponer a los países miembros sanciones por el incumplimiento de sus reglas¹⁰. Máxime cuando, bajo ciertas circunstancias, puede llegar a darse la retorsión intersectorial; es decir, que caben las represalias cruzadas entre los diversos acuerdos administrados por la OMC. Así, por ejemplo, el incumplimiento de preceptos del ADPIC puede terminar pagándose con una sanción en el ámbito del GATT que consista en una restricción a las exportaciones.

Con todo, antes de llegar a la sanción, el país demandado que haya resultado perdedor en el liti-

⁸ Claro que a veces las cosas se complican. Así, en la reclamación presentada en mayo de 1996 por EEUU y Canadá contra la UE por la prohibición de entrada en el mercado comunitario de carne hormonada y fallada a favor de los demandantes en 1997, la resolución definitiva se ha demorado bastante más. Primero por la apelación y luego por los desacuerdos entre las partes sobre la forma de aplicar la resolución, hasta mediados de 1999 la OSD no autorizó a los demandantes a ejecutar la sanción, consistente en la suspensión de concesiones a la UE por un valor equivalente al perjuicio causado (Subdirección General de Política Comercial de la UE, 2000).

⁹ El *panel* o grupo especial es una especie de tribunal de arbitraje compuesto por tres (a veces cinco) expertos designados normalmente de entre una lista permanente de candidatos por el director general, a poder ser de acuerdo con las partes en litigio. Tanto la lista de expertos como la elección realizada por el director general cuando no hay consenso han sido criticadas por diversos países del Sur y organismos de la sociedad civil por su parcialidad. Por ejemplo, el ex-director del GATT y miembro del consejo de Nestlé A. Dunkel es uno de los expertos de la lista (CEO, 1999).

¹⁰ Formalmente, el OSD legitima el derecho de los países a aplicar sanciones bilaterales cuando sus intereses se ven perjudicados por restricciones comerciales que contravienen los acuerdos de la OMC. Sin embargo, *oficiosamente* la OMC es el agente que representa el *consenso* respaldado por las principales economías del mundo y aceptado por los débiles (Evans, 1999).

gio debe asumir las recomendaciones del OSD y, en su caso, establecer con el demandante una compensación aceptada por ambas partes. Y sólo en caso de que lo anterior no sea posible, el país reclamante podrá, previa autorización del OSD, imponer sanciones comerciales (Subdirección General de Política Comercial de la UE, 2000). En todo caso ésta es, sin duda, la principal característica distintiva de la OMC. Pero no tanto por su contribución a la paz comercial¹¹, sino porque, como se verá enseguida, la hace enormemente atractiva para quienes quieren imponer sus criterios a nivel mundial en multitud de asuntos económicos cuya regulación le pretenden adjudicar

No obstante, las cuestiones relacionadas con el “dumping” y la utilización de medidas anti-*dumping* quedaron excluidas del OSD, de acuerdo con una propuesta realizada por Estados Unidos cuando finalizaba la Ronda Uruguay. Esto supone que las reglas anti-*dumping* siguen sometidas a la interpretación discrecional de las leyes nacionales. De hecho, desde 1995 las investigaciones anti-*dumping* han aumentado, al tiempo que disminuían las medidas definitivas (OMC, 2000a), lo que sugiere el carácter injustificado de bastantes de los procedimientos emprendidos, facilitado por las reglas establecidas (ONU, 1995). Por eso no es de extrañar que algunos países del Sur se quejen del recurso abusivo por parte de EEUU, Canadá y la UE de las represalias anti-*dumping*. Las economías del Norte tratarían así de compensar con proteccionismo no arancelario los descensos de aranceles en ciertos productos sensibles, aunque fuera temporalmente (Khor, 2000a).

En la Organización Mundial de Comercio, como antes en el GATT, cada país tiene el mismo peso en las votaciones, si bien las decisiones se toman normalmente por consenso. Esto la diferencia de las instituciones de Bretton Woods, donde la capacidad de voto es proporcional a la cuota (FMI) o capital suscrito (BM) por cada país, lo que se traduce en el dominio de los países del Norte y la posibilidad de veto de EEUU en los asuntos más importantes.

Sin embargo, tras esa apariencia de democracia formal se encuentra la tiranía de los mercados, que

otorga una capacidad de decisión proporcional a la potencia económica de cada cual, por lo que de hecho los países desarrollados también mandan en la OMC. Se trata, por tanto, más de una oligarquía que de una verdadera democracia (Evans, 1999). Una oligarquía en la que además, en muchas comisiones y grupos de trabajo, participan en nombre de los países del Norte personas directamente relacionadas con las empresas del sector correspondiente. Es decir, dictan las reglas de juego quienes más se pueden beneficiar de ellas, “globalizando” así la economía a gusto de las grandes empresas multinacionales (WEDO, 1995).

Como además la OMC es la única organización internacional que realmente puede imponer sanciones a los países miembros por el incumplimiento de sus reglas, se ha convertido, a instancias de las potencias del Norte, en la casa de acogida de todo tipo de cuestiones económicas más o menos “relacionadas con el comercio”. Primero fueron los derechos de la propiedad intelectual, introducidos en la Ronda Uruguay mediante el ADPIC. Luego, cuando se iba a firmar el acuerdo definitivo en Marrakech, aparecieron las cláusulas social y ambiental, convertidas desde entonces en temas de permanente disputa. Y en las sucesivas conferencias ministeriales se han repetido sin éxito los intentos de incluir la liberalización de las inversiones internacionales, las compras públicas y la política de la competencia, mientras se colaba de rondón la liberalización del comercio electrónico.

¿Todo está “relacionado con el comercio”?

En abril de 1994 en la reunión de Marrakech destinada a la firma del acta de la recién concluida ronda, Estados Unidos, apoyado por otros países del Norte como Francia, consiguió introducir como tema para la agenda de la OMC la relación entre comercio y normas sociales y ambientales; o sea, las cláusulas social y ambiental. La postura de la mayoría de los países del Tercer Mundo, especialmente los asiáticos, frente a la inclusión en la OMC de ambas cláusulas ha sido de rechazo. Fundamentalmente por considerarlas una forma de pro-

¹¹ El entonces director general de la organización, Renato Ruggiero, sostenía en 1997 que el sistema de solución de diferencias es “en muchos aspectos el pilar central del sistema multilateral de comercio y la contribución más particular de la OMC a la estabilidad de la economía mundial” (Subdirección General de Política Comercial de la UE, 2000).

teccionismo encubierto, que atenta contra sus posibilidades de desarrollo económico. Es decir, se oponen a otorgar a la OMC la capacidad de sancionar comercialmente el incumplimiento de las normas laborales básicas o ciertos acuerdos sobre el medio ambiente.

Este rechazo también se da contra las fórmulas más matizadas de cláusula social, como la presentada por la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL), que propone un reparto de tareas entre la OIT y la OMC¹². La OIT definiría, como ya viene haciendo desde 1998, cuáles son las normas laborales mínimas que han de cumplirse universalmente en tanto que derechos humanos, e informaría a la OMC sobre los incumplimientos detectados. Por su parte, la OMC incentivaría el cumplimiento de dichas normas por los países menos adelantados e impondría sanciones a los infractores. Todo ello bajo la condición de evitar el proteccionismo, esencialmente recurriendo a sanciones de carácter multilateral (Bengoia y Fanjul, 2000).

En la III Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Seattle en 1999, quedó patente la frontal oposición de la mayoría de los gobiernos del Sur a aceptar la incorporación tanto de la cláusula social como de la cláusula ambiental¹³. Y aunque esta postura es compartida por muchas ONGs del Sur, no se puede decir que en este asunto todos los artífices del fracaso de la reunión estuvieran de acuerdo. Porque además de los gobiernos de muchos países del Norte, entre los demandantes de la intervención de la OMC en asuntos laborales y ambientales se encuentran sindicatos y movimientos sociales y ONGs del Norte de muy diverso tipo. Unos defienden sus puestos de trabajo frente a la competencia de las importaciones desde el Sur, mientras que otros pretenden avanzar en el respeto de los derechos humanos y del medio ambiente mediante la amenaza de sanciones comerciales.

Convendría, sin embargo, separar ambas cuestiones para clarificar posturas. Una cosa es luchar por el

respeto universal de los derechos humanos y el medio natural, presionando para que se cumplan las normas existentes y se acuerden otras más exigentes cuando sea necesario, y otra muy distinta es pedir la restricción de las exportaciones desde un país del Sur hacia los mercados del Norte. Lo primero es muy loable y necesario; lo segundo encubre protección del fuerte contra el débil, y dificulta aún más la mera supervivencia de muchas personas pobres.

Y es que no hay que confundir el enemigo. Porque si lo que se busca es un elemento de presión respecto a las autoridades de los países del Sur, además de la sanción comercial, hay otros muchos con notables ventajas de carácter ético y posiblemente más eficaces. Por ejemplo, no vender armas al gobierno de turno o confiscar el dinero negro depositado en los bancos del Norte. Y si de lo que se trata es de presionar a las empresas multinacionales, no hay por qué atacar a sus víctimas, las que venden su fuerza de trabajo por muy poco dinero ya que no tiene más remedio, sino que hay que enfrentarse a quienes les explotan. Por ejemplo, con campañas en el Norte que les obliguen a adoptar medidas en el Sur, como códigos de conducta (Oyarzun, 1997), que a poder ser vayan más allá de la mera autorregulación empresarial y cuenten con una supervisión externa (Campana y Mujica, 1999).

La introducción de la inversión extranjera en la OMC comenzó con las medidas de inversión relacionadas con el comercio (en inglés, TRIMs), para las que en la I Conferencia Ministerial, celebrada en Singapur en 1996, ya se creó un grupo de trabajo. Los impedimentos recogidos en este apartado para exigir al inversor mínimos de "contenido nacional" y aplicar limitaciones a las importaciones en función de lo exportado, a fin de impulsar el desarrollo, han motivado la solicitud de su reforma por parte de bastantes países del Tercer Mundo, entre los que, junto a Brasil y Egipto, destaca un nutrido

¹² Algo parecido ha sido defendido por la Unión Europea. Además, desde mediados de los años noventa, el SPG comunitario contempla una cláusula social basada en los incentivos. Se trata de estimular el cumplimiento de ciertos convenios de la OIT dando preferencias adicionales a los países que demuestren respetarlos. Sin embargo, dado el escaso margen preferencial del SPG y la dificultad para que la UE verifique tal respeto, su eficacia es casi nula. Y aún más limitada es la de la cláusula ambiental que también se incluye en el SPG de la UE (Subdirección General de Política Arancelaria, 1998).

¹³ En este caso a la denuncia del proteccionismo encubierto se le añade el conocimiento de diversas resoluciones adoptadas por el Órgano de Solución de Diferencias durante los últimos años. Y en esta posición pueden topar con los aliados más insospechados. En efecto, salvo por cuestión de imagen, no se ve qué beneficio puede obtener una multinacional que fabrica productos en el Tercer Mundo para venderlos en el Norte del hecho de tener pagar más por la mano de obra barata que ha ido a buscar. Y lo mismo sirve para la protección ambiental: eleva los costes.

grupo de economías asiáticas (Khor, 2000a). Y es que conviene recordar que el éxito comercial que ha permitido a ciertas economías de Asia Oriental un importante crecimiento económico a lo largo del último cuarto del siglo XX está entre otras cosas ligado al control que han ejercido sobre la inversión extranjera (Watkins, 1999).

Sin embargo, en este asunto brilla con luz propia el intento de trasladar a la OMC el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) negociado en secreto en la OCDE entre 1995 y 1998, que ha contado con la radical oposición de países como India, Pakistán, Malasia y Egipto y el escepticismo del resto de los países del Sur, que como mínimo exigían reducir su alcance (Engering y Huner, 2000). Porque aceptar la liberalización casi total de la inversión extranjera y el trato nacional para las empresas foráneas, unido además a un sistema extraterritorial de solución de disputas que pondría al mismo nivel a las compañías multinacionales que a los estados, resulta un tanto exagerado (Khor, 1998). Sobre todo, sin obtener nada a cambio. Por eso hay quien ha sugerido a los países del Sur que la libre movilidad de personas, es decir, las migraciones laborales libres, pueden ser el justo precio del AMI (Panagariya, 2000).

Por su parte, la inclusión de la política de la competencia en la OMC porque también está “relacionada con el comercio” internacional, impulsada entre otros por la UE y Japón, reúne ciertas peculiaridades. Por un lado, porque cuenta con las reticencias de EEUU, que están de acuerdo en que es una política necesaria para abrir los mercados y que en la OMC existe la ventaja de que, a diferencia de la OCDE, también están los países del Tercer Mundo. Pero que sostienen que en este caso no debería aplicarse el procedimiento de resolución de diferencias, a fin de evitar posibles contradicciones

con las resoluciones de los gobiernos o tribunales nacionales (García Bercero, 2000). Por otro lado, muchos países del Sur, particularmente los asiáticos, se oponen porque se sienten engañados. En contra de lo que presumían cuando aceptaron crear un grupo de trabajo sobre este asunto, no se trata de poner coto a la oleada de fusiones y adquisiciones entre multinacionales, ni sobre el uso abusivo de los procedimientos anti-*dumping* por parte de EEUU y la UE, sino de forzar la apertura de sus mercados (Khor, 1997).

Por último, la incorporación del incipiente comercio electrónico a la disciplina de la OMC no parece objetable por estirar aún más la organización, ya que nos encontramos ante un moderno híbrido del comercio internacional de mercancías con el de servicios. No obstante, el compromiso provisional alcanzado en Ginebra en 1998, durante la II Conferencia Ministerial de la OMC, de no imponer tasas aduaneras a las transacciones electrónicas y seguir estudiando el asunto más adelante tiene todas las características de una estafa. Un timo perpetrado por los países del Norte ante la ignorancia de lo que se traían entre manos por parte de la mayoría de las delegaciones del Tercer Mundo, que lo aprobaron sin obtener nada a cambio (Lal Das, 1998).

De hecho, EEUU, que fue quien propuso el compromiso, y Japón se conforman con consolidarlo de forma permanente, mientras que otras economías del Norte prefieren actualizarlo, pero sin renunciar a lo conseguido (González Durante, 2000). Por lo demás, queda casi todo por negociar: todavía no se definido siquiera si el comercio electrónico debe regirse por el GATT o por el AGCS, opción que en todo caso se presenta como la más favorable para las economías del Sur (Panagariya, 2000).

3. LA OMC COMO PARADIGMA DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL

“En cierta forma, la Ronda Uruguay ha sido una especie de asamblea constituyente del mundo de la globalización, un eslabón en la reconstrucción de un mundo después de la desaparición del mundo de la guerra fría, del mundo bipolar: la OMC es la gran expresión de esa nueva construcción internacional” (Ricupero, 1998). Estas palabras del Secretario General de la UNCTAD sitúan perfectamente a la OMC en su contexto, la llamada *globalización*, pero omiten un calificativo imprescindible: se trata del intento de reconstrucción *neoliberal* de un nuevo orden económico mundial sobre las cenizas del desaparecido orden económico internacional de la posguerra.

Porque, en efecto, las actuales reglas del juego económico mundial se redactaron en pleno apogeo del neoliberalismo, a lo largo de los ocho años que duraron las negociaciones que culminaron en 1994 con la creación de la OMC. En este sentido, las reglas de la OMC representan la más clara expresión del terreno de juego que realmente pretenden construir quienes impulsan la *globalización neoliberal*, más allá de las promesas sobre el beneficio universal que derivaría de la completa liberalización de la economía.

Y en un balance preliminar, los primeros años de la OMC han supuesto pasar de la euforia inicial de quienes desde la OCDE o el Banco Mundial prometían enormes beneficios para todo el mundo gracias a los acuerdos de la Ronda Uruguay, al severo revés que representa el fracaso de Seattle.

Han supuesto asistir al surgimiento de una creciente y variopinta contestación contra la mundialización económica realmente existente, la de la desigualdad en ascenso y la lacerante pobreza de tantos seres humanos, tan alejada de las promesas realizadas desde el *pensamiento único*. Una oposición que muy acertadamente salió a la luz pública con motivo de una conferencia de la OMC, dado el carácter de esta organización, auténtico paradigma de la globalización neoliberal.

3.1. ¿Retos y oportunidades o ganadores y perdedores predeterminados?

El discurso oficial de los gobiernos del Norte y los organismos económicos internacionales que dominan no cesa de repetir que la globalización económica, entendida como la materialización de un único mercado mundial, supone la apertura de numerosos retos y oportunidades que todos pueden aprovechar si saben adaptarse a las nuevas circunstancias. Y hay que adaptarse porque esa mundialización de la economía es inexorable, es un camino sin retorno por el que se transita a toda velocidad en un sólo sentido. Por ello, cualquier intento de darse la vuelta e invertir el sentido de la marcha, o simplemente pararse a pensar, supone un gravísimo riesgo de perecer atropellado, de sucumbir a los pies de los carros.

Sin embargo, ese discurso oculta que la existencia de una tendencia del capitalismo hacia la mundialización de la economía no implica ni que se vaya tan rápido como algunos señalan, ni que sea un desarrollo lineal en un único sentido, por lo que a una etapa más “globalizadora” le puede suceder otra en la que se avance (el tiempo histórico sí es irreversible) en otra dirección (Suttcliffe y Glyn, 1995 y 1999). Ese discurso tampoco dice que el tipo de globalización al que estamos asistiendo no es el único posible, ya que en realidad se trata de la ejecución de un proyecto concreto, el proyecto neoliberal. Un proyecto que se impuso en el Norte a comienzos de los años ochenta y enseguida se extendió hacia el Sur, y desde los años noventa por el Este, de la mano de los programas de ajuste estructural del FMI y el BM. Un proyecto que encuentra en la OMC su más clara expresión.

Y es que, sobre todo, el discurso oficial omite que las reglas con las que se construye la globalización realmente existente, es decir, el mercado mundial para ciertas cuestiones pero no para otras, ni siquiera abre oportunidades para todos. No ya las mismas oportunidades, lo que tampoco es indicativo de justicia dadas las enormes desigualdades de partida, sino que en ciertos casos las cierra, como ocurre con las normas de la OMC sobre agricultura, textiles, servicios o propiedad intelectual.

Porque la desigualdad de oportunidades comienza con el acceso a la información y a las propias negociaciones. Hay 28 países miembros de la OMC que ni siquiera cuentan con una delegación residente en Ginebra, lo que en la práctica imposibilita la participación de esos países (fundamentalmente africanos y pequeñas islas) en la actividad cotidiana de la institución. Y la mayoría de las embajadas de los países del Sur ante la OMC disponen de menos de cinco personas para atender estos temas, que además deben dedicarse al resto de asuntos europeos. En contraste, las delegaciones de los países del Norte suelen contar con más de diez representantes permanentes para resolver las cuestiones relativas al comercio internacional.

Y por si esto fuera poco, durante la Ronda Uruguay se estableció un sistema de reuniones informales, las llamadas “de la sala verde” en alusión al color del papel de la habitación en que tenían lugar, que luego se ha generalizado. En esas reuniones un

reducido número de países con fuerte interés en el tema a negociar adopta las decisiones más trascendentes, que luego deberán ser ratificadas *por consenso*, como parte de las resoluciones finales, por decenas de estados que no han sido ni invitados a asistir. A esta falta de transparencia y carencia de medios suficientes para participar adecuadamente siquiera en todas las reuniones formales, se une la vulnerabilidad a las presiones de los países endeudados y dependientes de la ayuda bilateral o los préstamos del FMI y el Banco Mundial. Todo ello margina a un gran número de economías y cuestiona seriamente la legitimidad democrática de las decisiones de la OMC, sin que la creación de algunos cauces de diálogo con la sociedad civil y el reparto de algunos documentos a ciertas ONGs suponga una alternativa (RTM, 1999).

Por otra parte, desde la Ronda Uruguay la implicación de las empresas transnacionales (ETN) en la toma de decisiones del GATT/OMC ha alcanzado unos niveles escandalosos. Las presiones de los diversos grupos de interés se dirigen a los gobiernos, particularmente al de EEUU, para condicionar sus posiciones y la composición de las delegaciones, pero también directamente a la dirección del GATT. Por ello no cabe extrañarse de que el contenido de los acuerdos sea mucho más favorable a sus intereses que a los de los varios miles de millones de personas presuntamente defendidos por sus gobiernos. Porque, si bien estos son los únicos representantes formalmente legitimados para intervenir en las negociaciones, la permeabilidad existente entre los altos cargos de las administraciones estatales y las multinacionales es extremadamente sospechosa, hasta el punto de que parece que se trata de puertas giratorias.

Así, el que fuera director general del GATT desde 1980 hasta 1993, y previamente negociador suizo, Arthur Dunkel, pertenece la dirección de Nestlé y encabeza el grupo de trabajo sobre comercio internacional y política de inversión de la Cámara Internacional de Comercio (en inglés, ICC), el grupo de presión más activo ante la OMC. Y su sucesor al frente del GATT/OMC hasta 1995, el irlandés Peter Sutherland, actualmente ligado a BP y Goldman Sachs International, dirige el grupo de trabajo sobre relaciones económicas de la Mesa de Industriales Europeos (en inglés, ERT). Y, según el secretario

general de la ERT, aprovechando “sus conocimientos, su experiencia, sus canales” este grupo de presión puede influir mejor en los asuntos tratados por la OMC. Entre ellos destaca la inclusión de un acuerdo multilateral sobre inversiones, para lo que vienen trabajando desde 1993, incluso antes de la negociación secreta en el seno de la OCDE sobre el AMI (CEO,1999).

Los ejemplos también abundan al otro lado del Atlántico. Así, durante la Ronda Uruguay, un directivo de Cargill, la mayor empresa del sector, era el representante de EEUU en las negociaciones sobre agricultura (WEDO, 1995b) y el principal negociador, el entonces Secretario de Comercio Mickey Kantor, se incorporó posteriormente a Monsanto (Ferrara, 1998). Y resulta que Monsanto es una de las ETN que consiguió introducir el ADPIC en la OMC con el decisivo apoyo de la representación estadounidense, en la que, por cierto, 96 de sus 111 miembros procedían del mundo empresarial (CEO, 1999). De hecho, el caso del Acuerdo sobre los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio resulta paradigmático para ilustrar este verdadero imperio de las multinacionales a la hora de establecer las reglas del juego económico mundial a su imagen y semejanza.

Al respecto, conviene tener presente que el ADPIC es fruto directo de la presión de las mismas empresas multinacionales que se benefician de él. En efecto, primero una docena de multinacionales estadounidenses de diversos sectores constituyó un Comité de la Propiedad Intelectual (en inglés, IPC) con el explícito objetivo de incluir ese asunto en la agenda del GATT. Enseguida el IPC consiguió apoyos de ETN europeas y japonesas para presionar a sus respectivos gobiernos. Y en 1988 una coalición de organizaciones empresariales de Europa, EEUU y Japón, en un hecho sin precedentes, se dirigió al entonces director del GATT y le propuso el borrador de lo que luego sería el ADPIC¹⁴. De hecho, en ese documento figuran todos sus elementos esenciales, y entre ellos la extensión del campo de lo patentable a las formas de vida (Shiva, 1999).

Durante la Ronda Uruguay, también se constituyó en EEUU un grupo de presión para incluir los ser-

vicios en la agenda del GATT, la Coalición de Industrias de Servicios (en inglés, CSI). Y después de constituida la OMC e incluido el AGCS, la influencia de las empresas multinacionales se sigue haciendo notar, por ejemplo en las negociaciones sobre servicios financieros, relanzadas y concluidas en 1997 tras un primer fracaso. En ellas participó activamente el Grupo de Líderes Financieros (en inglés, FLG), en representación de las grandes empresas del sector bancario, la inversión y los seguros, principalmente de Estados Unidos y la Unión Europea. Su objetivo era lograr la liberalización de los servicios financieros a nivel mundial. Y, según el Ministerio de Economía holandés, su papel consistía en “identificar las barreras al comercio en otros países” para que las delegaciones de la UE y EEUU introdujeran esos obstáculos en la agenda de negociación. Esta intervención del FLG fue muy elogiada en 1998 por el comisario europeo de comercio, Leon Brittan, quien la consideró un modelo para futuras negociaciones durante una conferencia pronunciada para la CSI (CEO, 1999).

A otros grupos de presión también les gustó esa estrecha colaboración entre miembros de la OMC (gobiernos y Comisión Europea) y ETN. Y pusieron manos a la obra para impulsar la celebración de una “Ronda del Milenio” en la que se incluyeran en la OMC las propuestas de cada cual. Así, la patronal europea UNICE, al tiempo que defendía la liberalización de nuevos sectores, particularmente la inversión extranjera en los términos del AMI, recomendaba a la Unión Europea buscar el apoyo de la opinión pública; es decir, reconciliarse con las ONG del Norte. Para ello proponía tratar asuntos como el desarrollo de los países menos avanzados o las normas laborales y ambientales. Y la postura de la ERT coincidía plenamente con la idea de trasladar el AMI de la OCDE, donde estaba estancado, a la nueva ronda de la OMC.

Por su parte, el centenar de dirigentes de ETN asociados en el Diálogo Empresarial Transatlántico (TABD, en inglés) también hizo saber a las administraciones de la UE y EEUU su posición favorable a la celebración de una nueva ronda de negociaciones. En su opinión debía abarcar un gran número de cuestiones y concluir en tres años, pero

¹⁴ Se trata del documento “Basic Framework for GATT Provision on Intellectual Property”, de junio de 1988, cuyos autores son la patronal europea UNICE, el IPC estadounidense y una federación de organizaciones económicas japonesas, Keidanren.

si se alcanzaban acuerdos antes del fin de la ronda entrarían en vigor inmediatamente. Y también la ICC, lanzó una campaña en favor de la celebración de la “Ronda del Milenio” con un amplio abanico de temas a tratar, pero sin concesión alguna para cualquier asunto que como la protección del ambiente pudiera entorpecer el libre comercio. Y como había hecho ya antes de otras conferencias ministeriales, cara a Seattle intensificó sus contactos no sólo con los gobiernos del Norte y la dirección de la OMC, sino también con los países del Sur, a fin de presionarles para que aprobaran el AMI (CEO, 1999).

Además, por si no hubiera ya suficiente confusión entre los particulares intereses privados de las multinacionales y la representación pública del supuesto “interés general” por parte de los gobiernos, las más importantes ETN norteamericanas financiaron la celebración de la III Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle. Sin embargo, todos esos esfuerzos de las empresas multinacionales, aunque lograron influir en los gobiernos del Norte y algunos del Sur y contaban con el apoyo incondicional de la dirección de la OMC, no fueron suficientes para que de la reunión de Seattle saliera la convocatoria de la pregonada “Ronda del Milenio”.

3.2. De la protesta a la resistencia

En definitiva, las reglas de la OMC, elaboradas de acuerdo con el verdadero ideario neoliberal, encierran más de una trampa para los países del Tercer Mundo. Así, a pesar del interés que tiene para muchas economías del Sur, la liberalización gradual del comercio agrícola y los productos textiles llega tarde y avanza muy lentamente. Mientras tanto, la progresiva incorporación de la prestación de servicios al “libre comercio” se centra en aquellos que interesan a las grandes empresas del Norte, como los servicios financieros o las telecomunicaciones, pero excluye la movilidad internacional de la mano de obra.

Y en cambio, lejos de liberalizarse poniendo al servicio de la humanidad los avances de la ciencia y la tecnología, se refuerza la protección de la propiedad intelectual, obligando a los países del Sur a

adoptar una legislación similar a la de los países del Norte y ampliando el campo de lo patentable hasta los seres vivos. Además, se ha producido una auténtica dilución del trato especial y diferenciado, salvo en algunas disposiciones específicas para los países menos adelantados. Al mismo tiempo, la capacidad sancionadora de la OMC atrae hacia ella cualquier asunto de carácter económico, con el peligro de universalizar la temática abordada por esta institución, en la que a pesar de las apariencias dominan los de siempre.

Es decir, los gobiernos de las principales potencias económicas han diseñado unas reglas de juego adecuadas a los deseos de las grandes empresas multinacionales de finales del siglo XX: apertura de mercados en nuevos sectores en expansión e imperio de la patente, los derechos de autor y la marca registrada en todo el globo terráqueo. Y frente a ello ha surgido una contestación de la sociedad civil, que en una amalgama de organizaciones sin precedentes, se manifestó públicamente por primera vez a finales de 1999 en Seattle. Una contestación que ha pasado de la protesta a la resistencia. De manifestar simplemente su disgusto con el modelo de globalización realmente existente a practicar la *resistencia activa no violenta* a fin de impedir la normal celebración de sus ritos más emblemáticos, las cumbres de las instituciones económicas internacionales. Primero en Seattle, y luego en Washington, Praga...

En Seattle, seguramente espoloadas por las manifestaciones callejeras, las delegaciones de la mayoría de los ninguneados países del Tercer Mundo tuvieron un arrebatado de dignidad que les llevó a negarse a ratificar unas decisiones en las que ni se les había “concedido” el derecho formal a estar presentes mientras se discutían entre los poderosos a puerta cerrada. Por ello en la III Conferencia Ministerial de la OMC no se alcanzó ningún acuerdo (Bello, 1999). Y desde entonces los medios de comunicación han empezado a hacerse eco de que muchas personas, organizaciones y gobiernos denuncian la imposición de una globalización económica al servicio exclusivo de las empresas multinacionales.

Con todo, para explicar el fracaso de la reunión de Seattle también hay que tener en cuenta que las principales potencias económicas, EEUU y la UE,

tampoco habían llegado a ponerse de acuerdo sobre la agenda negociadora de la pretendida Ronda del Milenio. Estados Unidos quería ceñirse a la agricultura, servicios y revisión del ADPIC, mientras que la Unión Europea prefería incluir más asuntos para poder obtener más ventajas en otras áreas a cambio de sus inevitables concesiones en agricultura.

Pero las fuerzas que impulsaron la creación de la OMC y redactaron sus reglas no se han detenido. Aunque de manera más discreta siguen avanzando, como las negociaciones sobre agricultura y servicios. De manera que, a no ser que alguien las detenga, lo más probable es que sigan perdiendo los países pobres, carentes de casi todo salvo de riquezas naturales para expoliar y mano de obra barata para explotar.

Por ello, aunque se ha bloqueado por el momento la celebración de una nueva ronda de negociaciones y junto al auge del movimiento social contra la globalización neoliberal se encuentra la oposición de muchos gobiernos del Sur, resulta imprescindible seguir actuando, seguir resistiendo contra la imposición de unas reglas de juego radicalmente injustas. Y para eso no cabe otro camino que el de sumar fuerzas. En la calle, pero también desde dentro de la OMC, aprovechando mientras sea posible que en esta organización cada país tiene un voto y los más que probables perdedores en ese juego desigual formalmente son mayoría.

Porque los países del Sur tienen, también ellos, que pasar de la protesta a la resistencia; del lamento, necesario pero insuficiente, a poner los medios para detener el avance de la globalización neoliberal. No pueden asistir inmóviles al saqueo. Y de hecho no todos lo hacen. Como viene haciendo un grupo significativo de países del Tercer Mundo des-

de hace unos años, tienen que unirse y plantear batalla utilizando los medios a su alcance, oponiéndose a la incorporación de nuevos temas a la disciplina de la OMC y aprovechando los resquicios que la interpretación de las actuales normas les proporcionan.

En concreto, desde la Red del Tercer Mundo¹⁵ se plantea reorientar la OMC para que también los países del Sur puedan obtener ventajas de su participación en el sistema multilateral de comercio. Primero, afrontando la liberalización de manera más realista, sin presionar u obligar a los países del Tercer Mundo para que continúen liberalizando sus economías. Segundo, colocando el desarrollo económico del Sur como objetivo primordial, pasando de eliminar las barreras que distorsionan el libre-cambio a suprimir las que distorsionan el desarrollo, para lo que es imprescindible reforzar el debilitado principio de “trato especial y diferenciado”. Tercero, resolviendo antes de emprender cualquier otra negociación los problemas que la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay están suponiendo a los países del Sur. En particular, mejorando el acceso de los productos agrícolas, los textiles y las prendas de vestir a los mercados del Norte, y evitando la proliferación del uso de las medidas anti-*dumping* como estrategia proteccionista. Y también mediante la reformulación de las normas relativas a agricultura, inversión y propiedad intelectual, suspendiendo mientras tanto su vigencia. Cuarto reconsiderando seriamente la propia pertenencia del ADPIC a la OMC, y no incluyendo en ningún caso más temas nuevos en la organización. Y quinto, democratizando la OMC, empezando por hacer más transparente la toma de decisiones y garantizar la posibilidad real de que todos los países miembros participen en ellas (Khor, 2000a).

¹⁵ La Red del Tercer Mundo es una agrupación de ONG y personas comprometidas con la defensa de los derechos y la satisfacción de las necesidades de los pueblos del Sur, en favor de una distribución justa de los recursos del planeta y de formas de desarrollo humanas y ecológicamente sustentables. Surgió en 1984 en Penang (Malasia), donde tiene su secretaría internacional, y cuenta con secretarías para África, en Accra (Ghana), y América Latina, en Montevideo (Uruguay). Uno de sus principales focos de atención son los organismos económicos internacionales. A sus publicaciones periódicas en español, Revista del Sur y Tercer Mundo Económico, se puede acceder desde la página web del Instituto del Tercer Mundo, sito en Montevideo: <http://www.item.org.uy>

BIBLIOGRAFÍA

- ATTAC (2000): "Les Nations Unies avertissent: les conflits entre l'ADPIC et les Droits de l'Homme sont imminents". *Le Grain de sable* nº 163, agosto.
- BANCO MUNDIAL (2000a): *Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001: La lucha contra la pobreza*. Washington.
- BANCO MUNDIAL (2000b): *Global Economic Prospects and the Developing Countries-2001*. Washington.
- BENGOA, Juana y Gonzalo FANJUL (2000): "La larga marcha de los pobres hacia el paraíso comercial". *Información Comercial Española* nº 785, mayo-junio.
- BELLO, Walden (1999): "Fracaso en Seattle: los acontecimientos del 3 de diciembre". *Revista del Sur* nº 98, diciembre.
- BERLAN, Jean Pierre (2000): "El patentamiento de los descubrimientos biotecnológicos". *El Grano de Arena* nº 64.
- CAMPANA, David y Javier MUJICA (comp.) (1999): *Códigos de conducta y normas sobre responsabilidad social empresarial*. Cedal, Lima.
- CASADO, Monserrat y Miguel CARRERA (1998): "Nivel de desarrollo y contenido tecnológico de las exportaciones: análisis comparativo entre América Latina y Asia". *Revista Española de Desarrollo y Cooperación* nº 2, primavera/verano.
- CEO (1999): "The WTO Millennium Bug: TNC control over Global Trade Politics". *Corporate Europe Observer*, Issue 4 (Special WTO Edition), julio (<http://www.xs4all.nl/~ceo>).
- DÍAZ MIER, Miguel Ángel (1996): *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*. Síntesis, Madrid.
- DICKEN, Peter (1998): *Global Shift. Transforming the World Economy*. Paul Chapman Publishing, Londres.
- ENGERING, Frans y Jan HUNER (2000): "Lecciones del AMI: la recuperación del impulso para una negociación multilateral de la inversión". *Información Comercial Española* nº 785, mayo-junio.
- EVANS, Peter (1999): "Instituciones de gobierno económico en una economía política mundial: consecuencias para los países en desarrollo". *Documento de Trabajo para la X UNCTAD*.
- FAO (1999a): *Simposio de la FAO sobre Agricultura, Comercio y Seguridad Alimentaria*. Ginebra, setiembre (<http://www.fao.org>).
- FAO (1999b): *La agricultura: asunto importante del programa de la III Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle*. Nota de prensa, 2 de diciembre (<http://www.fao.org>).
- FAO (2000): *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*. Roma.
- FERNÁNDEZ MARTOS, Antonio (2000): "Comercio de servicios: un complejo proceso de liberalización". *Información Comercial Española* nº 785, mayo-junio.

- FERRARA, Jennifer (1998): "Puertas giratorias: Monsanto y la Administración". *The Ecologist* vol. 28, nº 5, setiembre-octubre (edición especial en español).
- FMI (2000): *Perspectivas de la economía mundial*, octubre.
- GARCÍA BERCERO, Ignacio (2000): "Comercio y competencia". *Información Comercial Española* nº 785, mayo-junio.
- GONZÁLEZ DURANTE, Miriam (2000): "El comercio electrónico y la Ronda del Milenio". *Información Comercial Española* nº 785, mayo-junio.
- GRAZ, Jean-Christophe (2000): "L'économie politique du commerce international et les origines cachées du 'nouvel agenda' de l'OMC". *Économies et Sociétés* (serie P nº 35), agosto.
- HOEN, Ellen't (2000): "Globalización y acceso equitativo a los medicamentos esenciales". *Revista del Sur* nº 107/108, setiembre-octubre.
- KHOR, Martin (1997): "Política de competencia: nueva amenaza a las empresas locales". *Revista del Sur* nº 66, abril.
- KHOR, Martin (1998): "¿Qué es el AMI?" *Viento Sur* nº 39, agosto.
- KHOR, Martin (2000a): "Después de Seattle: repensando la liberalización y reformulando la OMC". *Revista del Sur* nº 99/100, enero-febrero.
- KHOR, Martin (2000b): "Globalization and the South: Some Critical Issues". *UNCTAD Discussion Papers* nº 147, abril.
- KHOR, Martin (2000c): "Acuerdos de la OMC ¿Por qué las formas de vida no deberían ser patentadas?". *Tercer Mundo Económico* nº 138, octubre.
- LAL DAS, Bhagirath (1998): "El comercio electrónico en la OMC". *Revista del Sur* nº 82, agosto.
- LAL DAS, Bhagirath (2000): "Las negociaciones del GATS deberían reducir el desequilibrio actual". *Tercer Mundo Económico* nº 136, agosto.
- MAIZELS, Alfred (1999): "Dependencia económica respecto de los productos básicos". *Documento de Trabajo para la X UNCTAD*, noviembre.
- MEGZARI, Abdelaziz (2000): "La question des produits de base à la CNUCED: 36 ans d'un dialogue manqué". *Informations et Commentaires* nº 133, octubre-diciembre.
- OH, Cecilia (2000): "Derechos de la propiedad intelectual vs. medicamentos: la rentabilidad por encima de la salud pública". *Revista del Sur* nº 107/108, setiembre-octubre.
- OIT (1998): *Labour and social issues relating to export processing zones*. Ginebra.
- OMC (2000a) : *Informe anual*. Ginebra.
- OMC (2000b): *Estadísticas del Comercio Internacional*. Ginebra
- ONU (1995): *Estudio económico y social mundial*. Nueva York.
- OYARZUN, Javier (1997): "El dumping social: el estado de la cuestión". *Boletín económico de ICE* nº 2553, setiembre.
- PALAST, Gregory (2000): "África, el SIDA y la OMC". *Revista del Sur* nº 107/108, setiembre-octubre.
- PANAGARIYA, Arvind (2000): "The Millenium Round and Developing Countries: Negotiation Strategies and Areas of Benefits". *G-24 Discussion Papers Series* nº 1, marzo. UNCTAD, Ginebra.
- PNUD (1999): *Informe sobre el desarrollo humano*. Naciones Unidas, Ginebra.
- QUÉAU, Philippe (1999): "Propiedad intelectual: ¿De quién fue la idea?" *Fuentes de la UNESCO* nº 117, noviembre.
- RAGHAVAN, Chakravarthi (2000a): "Informes sobre políticas comerciales: OMC aplica criterios diferentes". *Tercer Mundo Económico* nº 136, agosto.
- RAGHAVAN, Chakravarthi (2000b): "Comisión Europea libera textiles y vestidos a paso de tortuga". *Tercer Mundo Económico* nº 137, setiembre.
- RTM, Red del Tercer Mundo (1999): "Transparencia, participación y legitimidad de la OMC". *Revista del Sur* nº 96/97, marzo.
- RICUPERO, Rubens (1998): *La Carta de la Habana 50 años después*. UNCTAD (<http://www.unctad.org>), mayo 1998.
- RIECHMANN, Jorge (1999): *Argumentos recombinantes. Sobre cultivos y alimentos transgénicos*. Los Libros de la Catarata, Madrid.
- SHIVA, Vandana (1994): *Monocultivos y biotecnología*. Instituto del Tercer Mundo. Uruguay.
- SHIVA, Vandana (1998): *Biopiracy. The Plunder of nature and Knowledge*. Green Books.

- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA COMERCIAL DE LA UE (2000): "El proceso de solución de diferencias en la OMC". *Boletín económico del ICE* nº 2647, marzo.
- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA ARANCELARIA (1998): "Las cláusulas social y medioambiental en el SPG comunitario". *Boletín económico del ICE* nº 2575, junio.
- SUTCLIFFE, Bob (coord.) (1996): *El incendio frío. Hambre, alimentación y desarrollo*. Icaria, Barcelona.
- SUTCLIFFE, Bob y Andrew GLYN (1995): "El nuevo orden capitalista: ¿global pero sin líder?". *Mientras Tanto* nº 61.
- SUTCLIFFE, Bob y Andrew GLYN (1999): "Los indicadores de mundialización y sus interpretaciones erróneas". *Mientras Tanto* nº 76.
- TALAVERA DÉNIZ, Pedro (2000): "La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC", capítulo 27 de J. MARTÍNEZ PEINADO y J.M^a VIDAL VILLA (coords.), *Economía Mundial*. McGraw-Hill, Madrid.
- TRÁPAGA DELFÍN, Yolanda (2000): "La nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio". *Comercio Exterior* vol. 50, nº 11, noviembre.
- TUSSIE, Diana (1997): "El margen de maniobra en las nuevas normas del comercio internacional". *Capítulos del SELA* nº 50, abril-junio.
- UNCTAD (1998): *Los países menos adelantados*. Naciones Unidas, Ginebra.
- UNCTAD (1999a): *Trade and Development Report*. Naciones Unidas, Ginebra.
- UNCTAD (1999b): *Handbook of International Trade and Development Statistics-1996/97*. Naciones Unidas, Ginebra.
- UNCTAD (1999c): "El desafío de la integración de los países menos adelantados en el sistema multilateral de comercio". *Taller de Coordinación para asesores superiores de los ministros de comercio de los PMA*. Sin City (Sudáfrica), junio.
- UNCTAD (2000a): *Handbook of Statistics-2000*. Naciones Unidas, Ginebra.
- UNCTAD (2000b): *Los países menos adelantados*. Naciones Unidas, Ginebra.
- VARELA PARACHE, Félix y Miguel Ángel DÍAZ MIER (1998): "Historia del GATT: desde sus orígenes a la situación actual". *Información Comercial Española* nº 770, abril-mayo.
- VENTURA DIAS, Vivianne (1997): "El Acuerdo General sobre servicios en la Organización Mundial del Comercio". *Capítulos del SELA* nº 50, abril-junio.
- WATKINS, Kevin (1999): *Crecimiento económico con equidad. Lecciones del Este Asiático*. Intermón, Barcelona
- WEDO, Women`s Environment & Development Organization (1995a): "Adopción de decisiones y estructura en la nueva Organización Mundial de Comercio". *Antología WEDO* nº 3.
- WEDO (1995b): "Seguridad alimentaria y agricultura según los nuevos acuerdos del GATT y de la Organización Mundial de Comercio". *Antología WEDO* nº 4.
- WEDO (1995c): "Derechos de propiedad intelectual y biodiversidad en el nuevo GATT y la Organización Mundial de Comercio". *Antología WEDO* nº 5.
- YARBROUGH, Beth V. y Robert M. YARBROUGH (1997): "The 'Globalization' of Trade: What's Changed and Why?" en Satya Dev GUPTA (ed.), *The Political Economy of Globalization*. Kluwer Academic Publishers.
- ZURBANO, Mikel (2000): "El comercio internacional de servicios: liberalización y nuevas formas de regulación". *Actas de la II Reunión de Economía Mundial*. Universidad de León, mayo.

cuadernos
de trabajo
lan
koadernoak

0. Otra configuración de las relaciones Oeste-Este-Sur.
SAMIR AMIN. Junio 1989. (AGOTADO)
1. Movimiento de Mujeres.
Nuevo sujeto social emergente en América Latina y El Caribe.
CLARA MURGUIALDAY. Octubre 1989. (AGOTADO)
2. El patrimonio internacional y los retos del Sandinismo 1979-89.
XABIER GOROSTIAGA. Diciembre 1989.
3. Desarrollo, Subdesarrollo y Medio Ambiente.
BOB. SUTCLIFFE. Enero 1990. (AGOTADO)
4. La Deuda Externa y los trabajadores.
CENTRAL ÚNICA DE TRABAJADORES DE BRASIL. Mayo 1990.
5. La estructura familiar afrocolombiana. *BERTA INÉS PEREA*. Junio 1990.
6. América Latina y la CEE: ¿De la separación al divorcio?
JOAQUÍN ARRIOLA y *KOLDO UNCETA*. Septiembre 1990. (AGOTADO)
7. Los nuevos internacionalismos. *PETER WATERMAN*. Mayo 1991.
8. Las transformaciones del sistema transnacional en el periodo de crisis.
XOAQUIN FERNÁNDEZ. Septiembre 1991.
9. La carga de la Deuda Externa. *BOB SUTCLIFFE*. Mayo 1992.
10. Los EE.UU. en Centroamérica, 1980-1990
¿Ayuda económica o seguridad nacional?
JOSÉ ANTONIO SANAHUJA. Diciembre 1992.
11. Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice.
BOB.SUTCLIFFE. Junio 1993. (AGOTADO)
12. El imposible pasado y posible futuro del internacionalismo.
PETER WATERMAN. Noviembre 1993.
13. 50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial.
KOLDO UNCETA y *FRANCISCO ZABALO*. Septiembre 1994. (AGOTADO)
14. El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización. *IDOYE ZABALA*. Noviembre 1995.
15. Guerra y hambruna en África. Consideraciones sobre la Ayuda Humanitaria.
KARLOS PEREZ DE ARMIÑO. Abril 1996.
16. Cultura, Comunicación y Desarrollo. Algunos elementos para su análisis.
JUAN CARLOS MIGUEL DE BUSTOS. Mayo 1996.
17. Igualdad, Desarrollo y Paz. Luces y sombras de la acción internacional por los derechos de las mujeres.
ITZIAR HERNÁNDEZ, ARANTXA RODRÍGUEZ. Julio 1996. (AGOTADO)
18. Crisis económica y droga en la región andina
LUIS GURIDI. Abril 1997.
19. Educación para el Desarrollo. El Espacio olvidado de la Cooperación
MIGUEL ARGIBAY, GEMA CELORIO, JUANJO CELORIO. Agosto 1997.
20. Un análisis de la desigualdad entre los hombres y las mujeres en Salud, Educación, Renta y Desarrollo
MARIA CASILDA LASO DE LA VEGA, ANA MARTA URRUTIA. Octubre 1997.

- 21.** Liberalización, Globalización y Sostenibilidad
ROBERTO BERMEJO GÓMEZ DE SEGURA.
Bibliografía Especializada en Medio Ambiente y Desarrollo
CENTRO DE DOCUMENTACIÓN HEGOA. Abril 1998.
- 22.** El futuro del hambre.
Población, alimentación y pobreza en las primeras décadas del siglo XXI
KARLOS PÉREZ DE ARMIÑO. Agosto 1998.
- 23.** Integración económica regional en África Subsahariana.
EDUARDO BIDAURAZAGA AURRE. Octubre 1998.
- 24.** Vulnerabilidad y Desastres. Causas estructurales y procesos de la crisis de África
KARLOS PÉREZ DE ARMIÑO. Julio 1999.
- 25.** Políticas sociales aplicadas en América Latina
Análisis de la evolución de los paradigmas en las políticas sociales de América Latina en la década de los 90
IÑAKI VALENCIA. Octubre 1999.
- 26.** Equidad, bienestar y participación: bases para construir un desarrollo alternativo.
El debate sobre la cooperación al desarrollo del futuro.
ALFONSO DUBOIS. Diciembre 1999.
- 27.** Justicia y reconciliación.
Carlos Martín Beristain. Febrero 2000.