

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y SU IMPORTANCIA PARA EL DESARROLLO PERUANO

Alfredo Ferrero Díez Canseco**

1. Del GATT a la OMC

Desde su creación en 1947, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha tenido una triple dimensión: en primer lugar, se constituyó como un conjunto de normas convenidas multilateralmente que regulaban el comportamiento comercial de los gobiernos; en segundo lugar, actuaba como un foro de negociaciones comerciales a través del cual se fomentaba la liberalización y apertura de los mercados nacionales y, finalmente, funcionaba como un tribunal internacional al cual los gobiernos acudían a fin de dar solución a las diferencias que pudieran surgir sobre el cumplimiento e interpretación de las normas del GATT.

No obstante, el plan completo previsto por los países forjadores del GATT a mediados de los años 40 era crear una Organización Internacional del Comercio (OIC), organismo especializado de las Naciones Unidas, sobre el que se pretendía que descansara la reconstrucción de la economía internacional después de la Segunda Guerra Mundial al lado de las conocidas instituciones Bretton Woods: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, hoy Banco Mundial.

Dicha institución tendría por finalidad establecer las disciplinas para el comercio mundial abarcando, entre otros temas, las normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.

A pesar de que la Carta de la OIC fue finalmente aprobada en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana en marzo de 1948, su ratificación en algunos países resultó imposible. Un factor determinante para este resultado fue la oposición del Congreso de los Estados Unidos. Este inconveniente le restó credibilidad

* Ha realizado estudios en Georgetown University Law Center and International Law Institute y en Harvard Law School, donde obtuvo su maestría en Derecho. Actualmente se desempeña como viceministro de Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales.

** Agradecemos especialmente al doctor José Antonio de la Puente León, Vanessa Heller Ledgard y Martín Saavedra Chocano, parte del equipo de Asesoría Legal del Viceministerio de Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales del MITINCI, por sus valiosos aportes en la elaboración de este trabajo.

al proceso, por el papel decisivo que había desempeñado Estados Unidos en las negociaciones, y causó en definitiva la reticencia de sus socios comerciales importantes respecto de su ratificación.

El fracaso del proyecto de creación de la OIC significó que el Acuerdo General, originalmente destinado a ser un acuerdo subsidiario de dicha organización, pasara a ser el eje coordinador de las políticas nacionales en materia de comercio internacional.

Durante el lapso comprendido entre su aprobación en 1947 con motivo de la celebración de la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles, hasta fines de 1994, año en el que se firmó el Acta Final de Marrakech que puso fin a la Ronda Uruguay, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) se convirtió en el instrumento fundamental para la regulación del comercio multilateral a pesar de su carácter provisional.

Durante los casi 50 años de vigencia del GATT se celebró una serie de rondas de negociaciones comerciales multilaterales,¹ entre las que destacan la Ronda Kennedy, la Ronda de Tokio y finalmente la Ronda Uruguay, las cuales tuvieron por finalidad propiciar las condiciones favorables para el establecimiento de un sistema multilateral de comercio firme y próspero que evitara restricciones o distorsiones en el comercio internacional.

1.1. Los defectos de nacimiento del GATT

Dada la complejidad de las circunstancias en que tuvo su origen el GATT, sus defectos no tardaron en descubrirse. En primer lugar, la aplicación del GATT resultaba controvertida dado su carácter provisional. En segundo lugar, la naturaleza jurídica *sui generis* de este instrumento trajo consigo un número significativo de problemas institucionales referidos al procedimiento para modificarlo y el riesgo de que el Acuerdo General cayera en desuso dada la rigidez e incapacidad para adaptarse a los avances del comercio internacional y otros temas económicos relacionados. Esta situación motivó el surgimiento de un elaborado sistema de acuerdos colaterales sobre determinados temas específicos del GATT, llamados códigos, independientes pero al mismo tiempo íntimamente ligados a la estructura funcional de este, que eran suscritos individualmente por los países. Estos códigos crearon una suerte de jurisdicción paralela que progresivamente desintegró el sistema multilateral.

A estos graves inconvenientes se sumaron la existencia de una serie de problemas en cuanto al *status* o membresía de las partes contratantes, la ambigüedad con la que fueron establecidos los poderes de las mismas, la lentitud que generaba el *enfoque de consenso* en la adopción de nuevos acuerdos, en la modificación de los mismos o en la adopción de las decisiones tomadas en el proceso de solución de controversias, en el que se llegaba a la incomprendible situación de que la parte contratante perjudicada por alguna decisión podía bloquear su aplicación.

1 No obstante, en el ámbito del GATT se realizaban negociaciones de manera permanente en la interpretación de compromisos y la solución de disputas entre las partes. Cuando se requería profundizar en la incorporación de nuevos compromisos o en los adquiridos, se realizaba negociaciones amplias en todos los temas en el marco de las llamadas *rondas*. Estas rondas facilitaban el intercambio de concesiones entre las partes contratantes *intertemas e intratemas* de negociación.

1.2. La Ronda Uruguay

Esta ronda de negociación fue la octava y la más larga de las rondas de negociaciones comerciales multilaterales del GATT. Se inició en Punta del Este, Uruguay, el 20 de setiembre de 1986, y culminó, luego de una duración de siete años y medio, con la suscripción del Acta Final de Marrakech en 1994.

Con casi el doble del plazo previsto, fue la mayor negociación comercial que haya existido y tal vez la de mayor alcance en la historia de la humanidad. Abarcó casi la totalidad del comercio, desde los lapiceros hasta las automóviles, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes de arroz silvestre hasta los tratamientos contra diversas enfermedades.

No obstante, la principal contribución de la Ronda Uruguay radica en la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esta ha significado, en primer lugar, el establecimiento de un marco institucional para la conducción de las relaciones en el sistema multilateral del comercio, que a diferencia del GATT está provisto de personalidad jurídica y cuenta con las inmunidades y privilegios de una organización internacional que no depende de las órdenes de ningún gobierno distinto o externo al de la propia organización.

Con el establecimiento de esta organización quedaban prácticamente desaparecidas las inconveniencias derivadas de los defectos de nacimiento del GATT ya comentados a través del fortalecimiento institucional del sistema multilateral de comercio, y se mejoraba al mismo tiempo la asistencia de los gobiernos en materia de implementación de los acuerdos, sometiendo su membresía a la aceptación de todos y cada uno de los componentes, enfoque denominado *single undertaking*² (acuerdo único comprehensivo), que integra los denominados códigos, creando las mismas obligaciones y derechos para todos los miembros. Asimismo, el establecimiento de un mecanismo unificado de solución de diferencias y un mecanismo mejorado de revisión de la política comercial de los miembros³ ha contribuido a reforzar la credibilidad y capacidad de acción de los países para el cumplimiento de las reglas establecidas y los compromisos acordados a través del sistema.

Siendo en la actualidad el órgano internacional rector del comercio internacional, la OMC cuenta actualmente con 135 miembros que representan más del 90% del comercio mundial de bienes y servicios. Su objetivo básico continúa siendo facilitar la liberalización del comercio, establecer normas que regulen el comercio internacional y ser un foro de solución de diferencias eficaz. Luego de cinco años de la creación de la OMC, sus resultados son promisorios.

-
- 2 Los instrumentos jurídicos multilaterales resultantes de la Ronda Uruguay se tratan como un compromiso único (*single undertaking*). Esta modalidad de compromiso, a diferencia de la suscripción de acuerdos por separado, impone un sistema distinto de negociación, orientado a adoptar compromisos *en paquete* y por casi la totalidad de las reglas y disposiciones negociadas. Este sistema de negociación se complementa con el sistema de toma de decisiones por consenso, en tanto el apoyo de los países al texto final supone un balance de todos los temas, donde obviamente habrá logros importantes y compromisos no deseados que sopesar, en la búsqueda de un resultado en promedio favorable.
 - 3 El principal objetivo del mecanismo de examen de las políticas comerciales es aumentar la transparencia y el entendimiento de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una vigilancia periódica. Asimismo tiene la función de mejorar los debates públicos e intergubernamentales y realizar una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema del comercio mundial.

1.3. Acuerdos de la OMC

El núcleo de la OMC está constituido por los denominados acuerdos, contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, suscritos y ratificados por todos los miembros —135 países— de la OMC.

Los acuerdos son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a liberalizar progresivamente sus mercados y a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos, contribuyendo de esta forma a la estimulación de la expansión económica global, que beneficia finalmente a todos los agentes económicos participantes en el comercio internacional.

Los acuerdos pueden dividirse en tres grandes áreas: mercancías, servicios y derechos de la propiedad intelectual. Así el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 GATT, se ocuparía de los temas de mercancías, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de servicios y el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) contendría las reglas básicas asumidas por los países miembros respecto de los derechos de la propiedad intelectual y su relevancia para el comercio. Estos acuerdos contienen las reglas básicas en cada uno de los temas negociados. Sin embargo, estas reglas se complementan con los compromisos específicos asumidos por los países miembros, contenidos en anexos adicionales, así como en listas de compromisos que forman parte de dichos acuerdos. Las listas de compromisos más representativas son las referidas a los compromisos arancelarios en bienes (acceso a los mercados) y a los compromisos específicos en los distintos sectores de servicios comprometidos.

Como hemos dicho, este conjunto normativo de reglas y compromisos específicos requiere de un sistema adecuado de solución de conflictos que asegure su cumplimiento. Por ello el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias es considerado la contribución más importante de la OMC, cuya existencia confiere y garantiza seguridad y previsibilidad respecto del cumplimiento de las normas que forman el sistema multilateral de comercio.

El acuerdo por el que se establece la OMC y los acuerdos contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT fueron suscritos por nuestro país y aprobados por unanimidad por nuestro Congreso el 18 de diciembre de 1994. Por ello a partir de su ratificación por el presidente de la República los acuerdos de la Ronda de Uruguay, forman parte de nuestra legislación nacional con rango de ley, siendo directamente aplicables o habiéndose regulado en la esfera procesal administrativa durante el proceso de su plena implementación.

2. La OMC

2.1. Los propósitos de la OMC

El propósito primordial del sistema multilateral de comercio es facilitar la más libre circulación de corrientes comerciales, a través de la eliminación de los obstáculos injustificados al comercio, la reducción de los aranceles y de las medidas no arancelarias, así como el establecimiento de reglas claras en procesos permanentes de negociación, de modo que se asegure que la competencia internacional se produzca en un entorno estable y previsible.

Los países miembros de la OMC reconocen las asimetrías entre sus niveles de desarrollo, por ello los países de economías menos vigorosas gozan de un trato especial y diferenciado, principio fundamental para países como el nuestro, que significa no solo otorgar a los países plazos más amplios para el cumplimiento de sus compromisos, sino reconocerles incluso derechos permanentes en todo el ordenamiento multilateral, que comprenden acceso a los mercados, asistencia técnica e institucional para el cumplimiento de sus compromisos, asesoría legal especializada en sus causas bajo el entendimiento de solución de diferencias, etc.

Por lo dicho, la OMC tiene los mismos propósitos que el GATT de 1947, como foro de negociaciones que promueve la liberalización del comercio y la creación de reglas claras y previsibles, así como la solución de las diferencias que se producen entre sus miembros a raíz del incumplimiento de las obligaciones emanadas de los acuerdos y de la interpretación acerca de la aplicación y alcance de los mismos. Sin embargo, su verdadera relevancia radica en que para cumplir estas funciones cuenta con personería jurídica internacional, es realmente representativa del comercio mundial y contiene un sistema de reglas y procedimientos integrados y de comprobada eficacia, como se ha visto en sus primeros cinco años de vida institucional.

2.2. Principios fundamentales de la OMC

Este sistema de comercio se basa en tres principios fundamentales: el principio de nación más favorecida, el principio del trato nacional y el principio de transparencia.

El principio de nación más favorecida: Es el principio fundamental del Sistema Multilateral de Comercio. En virtud de los acuerdos de la OMC, los países no pueden establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales, de modo tal que, si se concede una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC. Existen excepciones para el otorgamiento de preferencias en el marco de la creación de uniones aduaneras y áreas de libre comercio sujetas a determinadas condiciones.

El principio del trato nacional: Es el complemento del principio de nación más favorecida aplicado al ámbito interno. Al igual que el anterior, trata de evitar la discriminación, pero ya no en el trato de un socio comercial respecto de otros socios comerciales, sino en relación con el trato que dé un determinado país a los productos importados ya nacionalizados, respecto del que reciben sus propios productores nacionales de esos productos. Bajo este principio, un producto extranjero una vez que ingresa pagando los derechos de importación debe recibir un trato no menos favorable que el que recibe un producto nacional en todo lo referido al trato impositivo interno y a las leyes o regulaciones que afecten la compra, venta, transporte, distribución y uso de dichos productos. Similar situación se aplica a los servicios, marcas de fábrica o de comercio, derechos de autor y patentes.⁴

Un caso reciente que explica el funcionamiento del principio de trato nacional es el caso de los impuestos a las bebidas alcohólicas en Chile, resuelto por un panel y recientemente

4 El trato nacional solo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual han entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión al trato nacional, aunque los productos fabricados en el país no sean sometidos a un impuesto equivalente.

confirmado por el Órgano de Apelación y adoptado por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. El problema se genera por la aplicación del impuesto al consumo a los licores en Chile, que establecía distintas tasas impositivas según el grado de alcohol del aguardiente, en un rango de 27% para los licores de grado alcohólico menor de 35 grados y hasta 39% para los licores de más de 39 grados, agregando más o menos cuatro puntos porcentuales en la tasa impositiva por cada grado alcohólico adicional. Tanto Gran Bretaña como Estados Unidos cuestionaron este sistema por favorecer claramente la producción de pisco chileno⁵ —gran parte de cuya producción era inferior a los 35 grados— frente a licores similares o directamente competidores, como el whisky producido por esos países. Así, el panel determinó que se violaba el artículo III párrafo 2 del GATT de 1994, ya que el sistema impositivo chileno beneficiaba su producción nacional de pisco con impuestos más bajos frente al resto de los aguardientes importados directamente competidores o que pueden sustituirlo directamente, como el whisky y otros licores, y ordenó a Chile que corrigiera la discriminación.

Un caso similar lo encontramos en la diferencia surgida entre los Estados Unidos y Venezuela debido a la aplicación más rigurosa que venía imponiendo el primer país sobre las características químicas de la gasolina importada. Dicha aplicación significaba una evidente violación del principio del trato nacional, en tanto que la gasolina refinada en dicho país no era objeto de un examen tan estricto. Por ello el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC resolvió a favor de Venezuela, ordenando a Estados Unidos modificar sus reglamentos de calidad sobre dicha mercancía.

El principio de transparencia: Es uno de los temas más discutidos actualmente dentro de la OMC. Este principio abarca conceptos tales como la previsibilidad y la publicidad de los acuerdos y su implementación en las legislaciones nacionales respectivas, todo lo cual resulta de suma importancia para otorgar seguridad al sistema multilateral de comercio y a las inversiones.

No menos importante resulta la publicidad de los acuerdos, a través de la cual la OMC deja de ser un ente abstracto y desconocido para la sociedad y se convierte en un organismo de acceso público en el cual participan no solo los Estados, sino también la sociedad civil en su conjunto. Este tema preocupa mucho a los países desarrollados por la creciente presión que reciben de sus organizaciones no gubernamentales que gozan de mucha influencia y recursos y luchan por un mayor acceso a lo que ocurre en la OMC. En ese sentido la publicación de documentos en la página web de la OMC significa un importante avance, no obstante el carácter confidencial que conservan algunos documentos.

2.3. La estructura de la OMC

La creación de la OMC, no prevista en los objetivos iniciales de la Ronda en 1986, resultó imprescindible como medio para implementar los resultados de dicha ronda dentro de un marco institucional común.

La estructura de la OMC consta de:

5 El Perú desde hace varios años viene defendiendo la peruanidad de la denominación de origen pisco. No obstante, hemos considerado este ejemplo tomando la terminología utilizada por el OSD de la OMC.

Una Conferencia Ministerial, autoridad máxima de la OMC, integrada por todos los países miembros, que se reúne cada dos años. Entre sus funciones destaca la adopción de las decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.

Cabe señalar que hasta la fecha los ministros se han reunido en tres oportunidades: Singapur, 1996; Ginebra, 1998; y Seattle, 1999.

Un Consejo General, formado igualmente por todos los países miembros, ejerce las funciones de la Conferencia Ministerial en los intervalos de sus reuniones y, al mismo tiempo, actúa como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

El Consejo General tiene a su cargo tres consejos:

1. Consejo de Mercancías
2. Consejo de Servicios
3. Consejo de Propiedad Intelectual

A estos debe sumarse una serie de comités establecidos en los acuerdos de la ronda, entre los cuales podemos encontrar el Comité de Comercio y Medio Ambiente, el Comité de Comercio y Desarrollo, el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y el Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

Finalmente, junto a todos estos órganos encontramos los grupos de trabajo, los órganos de supervisión y la Secretaría General, la cual está a cargo del director general, cuya función principal es administrar las contribuciones de los países miembros y el presupuesto de la OMC.

Como puede colegirse de la integración de los principales órganos de la OMC —la Conferencia Ministerial y el Consejo General—, las decisiones tomadas por esta organización responden a la voluntad de los países miembros, quienes son en última instancia los responsables de fijar las disciplinas sobre las políticas económicas y de aplicar las sanciones comerciales por el incumplimiento de los acuerdos.

3. Los principales compromisos ante la OMC

3.1. Concesiones arancelarias

La parte más voluminosa de los resultados de la Ronda de Uruguay son las 22 500 páginas en las que se enumera los compromisos de los distintos países para el comercio de bienes y para servicios.

Sobre este punto cabe manifestar que la lista de concesiones arancelarias del Perú anexa al Protocolo de Marrakech consiste en la consolidación de todo el universo arancelario a un techo de 30%, con excepción de las 20 partidas arancelarias de productos agrícolas, que han sido consolidadas a techos mayores (entre 76% y 185%, con el compromiso de reducir las a 68%). Es importante destacar que el nivel arancelario consolidado por Perú es el segundo más bajo de América Latina después de Chile, que consolidó al 25%. Ello representa un mensaje

claro de la apertura comercial del Perú, en tanto estos niveles representan compromisos —ya consolidados— de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados.

3.2. El acuerdo sobre la agricultura

En principio, este acuerdo busca integrar el comercio agrícola a las disciplinas del GATT a través de dos procesos, uno de liberalización, el cual constituye una primera etapa de seis años para los países desarrollados (PD) y Díez para los países en desarrollo (PED) y un programa de reforma agrícola a través de la adopción de compromisos vinculantes en dos áreas:

- **Acceso a los mercados**, buscando la consolidación de todos los aranceles, la *arancelización* de las medidas no arancelarias y su reducción en 36% (PD) y (24%) PED,⁶ y
- **Disminución de la ayuda interna** a la producción agrícola y **reducción de la cantidad y valor de los subsidios a la exportación** (+ o - 30%-36% en promedio y 10% mínimo por partida arancelaria).

El Acuerdo Agrícola deja un margen para el otorgamiento de algunas medidas de ayuda interna. Algunos países desarrollados, como los que integran la Unión Europea y el Japón, consideran que mantener subsidios a la agricultura es necesario para conservar su bagaje cultural y evitar la desertificación de zonas rurales, así como para asegurar niveles adecuados de seguridad en el abastecimiento de alimentos. El problema de estas ayudas radica en que su otorgamiento genera graves distorsiones en el mercado internacional de estos productos, al ofrecerse excedentes de producción de estos países a precios ridículos, lo que afecta a los países exportadores de alimentos en sus posibilidades de competir en los mercados internacionales agrícolas en el mediano plazo. En el caso de los países en desarrollo, nuestro interés es promover la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas y las ayudas que pueden generar distorsiones en el mercado internacional de estos productos. Obviamente por razones presupuestales los países en desarrollo pequeños, como el Perú, no cuentan con los recursos para otorgar dichas ayudas y si bien en el corto plazo pueden beneficiarse con abastecimiento barato de alimentos, en el mediano plazo verán afectadas sus exportaciones en este importante sector.

Por lo dicho, si bien las reducciones de ayuda a las exportaciones no son muy significativas, deben tener un efecto positivo en los precios internacionales de productos agropecuarios, contribuyendo en forma directa a disminuir la utilización de otros mecanismos, como las sobretasas arancelarias o sistemas de franjas de precios, que aplican los países pequeños para defenderse de dichas distorsiones.

El resultado de este proceso de reforma de las políticas agrícolas permitirá progresivamente lograr una mayor competitividad de nuestros productos en los mercados nacional e internacional.

6 Una de las formas de profundizar la liberalización del comercio y temas nuevos como la agricultura en la Ronda Uruguay fue la *arancelización* de medidas no arancelarias, como restricciones cuantitativas o cuotas, licencias de importación, registros, etc. Este proceso consiste en cuantificar y convertir todas las restricciones no conmensurables en conmensurables y trasladarlas a un arancel o derecho de importación más alto, para posteriormente reducir dicho arancel a través de compromisos futuros. El efecto de este sistema fue muy positivo, pues permite dar transparencia tanto al compromiso asumido como al mercado al que se pretende acceder, concentrando cualquier restricción en el arancel aplicado o comprometido en la OMC.

3.3. El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)

Desde el 1 de enero de 1995 el comercio internacional de productos textiles y de vestido ha experimentando un cambio fundamental en el marco del programa de transición de Diez años previsto en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC. Cabe señalar que, antes de que el acuerdo entrara en vigor, gran parte de las exportaciones de textiles y vestido realizadas por los países en desarrollo a los países industrializados estaba sujeta a contingentes o cuotas de importación, con arreglo al Acuerdo Multifibras, régimen especial al margen de las normas generales del GATT.

El ATV constituye un régimen de transición que busca la paulatina incorporación de los productos textiles al sistema multilateral. El compromiso principal de los países miembros es suprimir totalmente los contingentes para el 1 de enero de 2005 mediante la plena integración de este sector en las normas del GATT

El Perú en la actualidad tiene incorporado el 33% de sus productos textiles y debe integrar el resto de los productos de la siguiente forma: el 18% en 2002 y el 49% restante en 2005.

El ATV, al ser un acuerdo de transición, cuenta con un mecanismo de protección denominado salvaguardia de transición, que permite la aplicación de cuotas de importación en casos en que, a raíz de un abrupto incremento de importaciones, se esté causando daño a una rama de la producción nacional. Esta salvaguardia de transición solo puede aplicarse a los productos que aún no hayan sido integrados al GATT y su vigencia se limitará hasta el año 2005, cuando se producirá la integración total. Se entiende que los productos integrados al GATT antes y después de 2005 pueden beneficiarse de la salvaguardia general de la OMC.⁷

En la actualidad el Perú ha integrado al sistema GATT solamente un grupo de productos no sensibles para nuestro país. Igualmente han procedido los países desarrollados, que son los mayores usuarios de estas cuotas textiles. La efectividad del sistema se probará en los próximos años, cuando se integren productos de mayor sensibilidad. El Perú en la actualidad no tiene cuotas en el mercado norteamericano, ya que estas fueron suprimidas en 1991. No obstante esta ventaja, nuestras exportaciones han sido bastante limitadas. La importancia del ATV radica en nuestro potencial a largo plazo como países exportadores, sobre todo en sectores del mercado que privilegien la alta calidad de nuestro algodón y confecciones. Si este potencial no se desarrolla, va a ser muy difícil competir con países más eficientes en cuanto a precios, una vez eliminadas las cuotas en los principales mercados para nuestros productos textiles y de confecciones.

3.4. Acuerdo de servicios y ofertas peruanas en el área financiera y de telecomunicaciones

El Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (GATS) establece el marco multilateral de principios y normas para lograr la liberalización y expansión del comercio de servicios. El AGCS reitera los principios fundamentales del GATT, dividiéndolos en dos categorías: generales y específicos. Dentro de los generales destaca los principios de nación más favorecida y de la transparencia (de los reglamentos internos pertinentes para el comercio de servicios), que se aplican, en principio, a todos los sectores de servicios. Los principios de trato nacional

7 Decreto Supremo 020-98-Itinci. Véase abajo el punto 4.5 sobre el Acuerdo de Salvaguardias de la OMC.

y acceso a los mercados son parte de los compromisos específicos y se aplican solo a las actividades de servicios especificadas en las listas de compromisos iniciales de cada país. La liberalización progresiva del comercio de servicios se dará a través de sucesivas rondas de negociaciones multilaterales, la primera de las cuales se ha iniciado en enero del año 2000.

Cabe señalar que ningún sector de servicios ha sido excluido del ámbito del GATS; sin embargo, los países quedan en libertad de especificar en qué servicios conceden acceso al mercado y trato nacional y en qué condiciones o con qué limitaciones.

La Lista de Compromisos Específicos del Perú anexa al GATS comprende: compromisos horizontales, en materia de inversión extranjera y en movimiento de personas físicas proveedoras de servicios; y compromisos sectoriales en servicios profesionales; servicios de telecomunicaciones de valor añadido; servicios comerciales de distribución al por mayor y menor; servicios financieros de seguros y reaseguros; servicios de turismo y los relacionados con los viajes; servicios de esparcimiento, culturales y deportivos; servicios de transporte marítimo y por vías navegables exclusivamente para turismo interno.

En negociaciones posteriores se ha asumido compromisos en telecomunicaciones básicas y en servicios financieros, incluidos los servicios bancarios. Respecto a los compromisos asumidos en relación con los servicios de telecomunicaciones, el Perú ha cumplido sus compromisos de liberalización, más aun adelantando por un año la terminación del monopolio legal de telefonía fija a favor de Telefónica del Perú S.A., lo que permite el libre ingreso de inversionistas privados en este rubro.

El Acuerdo sobre Servicios es uno de los acontecimientos más importantes del sistema mundial de comercio desde 1948, ya que, por un lado, la normativa multilateral se aplicará por primera vez a las transacciones comerciales en las que el conocimiento es el factor clave de competitividad, y por otro abrirá a la competencia internacional una de las actividades económicas más dinámicas de la economía mundial.

La importancia del sector servicios y del comercio de servicios en la economía mundial es indiscutible. Aunque las transacciones de servicios son muy difíciles de medir estadísticamente, se calcula que actualmente representan más de un 20% de las transacciones totales y tienen un crecimiento muy dinámico dentro del comercio mundial. Por otro lado, los servicios están ligados a las inversiones a través de la *presencia comercial* de los prestadores de servicios en su mercado objetivo. Además no hay que olvidar que para exportar cualquier producto debemos hacer uso de una gran variedad de servicios, como los financieros, de telecomunicaciones, transporte interno e internacional, seguros, etc. en la negociación de la transacción y envío del embarque, sin incluir servicios posteriores a la venta. De ahí su importancia en la competitividad de una economía.

4. Nuevas reglas y su importancia en nuestra política comercial

4.1. Valoración aduanera

El acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del GATT sobre la valoración aduanera dispone que el criterio base para determinar el valor en aduana es el «valor de transacción», es decir el precio realmente pagado por la mercancía que figura en la factura, más un

ajuste en el supuesto de que existan comisiones y gastos de corretaje, costos de envases o embalajes, etc. que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio.

En caso de que el valor de aduana no pueda determinarse de esta manera, la norma prevé diversos criterios con la finalidad de obtener un valor objetivo, otorgando a las administraciones de aduanas la posibilidad de pedir información adicional cuando tengan razones para dudar acerca de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas.

La ventaja de este sistema es que la gran mayoría de los productos pagarán aranceles sobre los valores de factura y no con base en un precio arbitrario, como puede ser el precio *usual de competencia* que fijaban las empresas supervisoras en el esquema anterior.

El Perú es miembro del Código de Valoración del GATT (Ronda Tokio) desde el 1 de abril de 1994; sin embargo, aprovechando el TED que goza de su calidad de PED en virtud de las disposiciones de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, se retrasó en su aplicación de este acuerdo por cinco años, hasta abril de 1999.

En julio de 1999 el Consejo General de la OMC aprobó una prórroga adicional de un año para el Perú, determinando como fecha límite para la implementación total de este acuerdo el día 1 de abril de 2000. Sobre el particular cabe manifestar que el Perú ha cumplido con los compromisos contraídos y se encuentra hoy plenamente implementado el Acuerdo de Valoración de la OMC.

4.2. Obstáculos técnicos

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), aplicable a todos los productos, incluidos los industriales y agropecuarios, permite la elaboración, adopción o aplicación de reglamentos técnicos siempre que estos no se encuentren dirigidos al establecimiento de restricciones encubiertas al comercio ni supongan un trato menos favorable que aquel otorgado a productos similares de origen nacional y a productos similares originarios de cualquier otro país.

Asimismo el acuerdo establece que dichos reglamentos técnicos deberán suponer una restricción estrictamente necesaria para alcanzar alguno de los objetivos legítimos señalados en el acuerdo, tales como los imperativos de la seguridad nacional, la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente.

En el Perú el órgano competente es la Comisión de Normas Técnicas del Indecopi, el cual ha adoptado el sistema de normalización y calidad establecido por la Organización Internacional de Normalización-ISO mediante la aprobación de una serie de reglamentos.

Finalmente debemos manifestar que en las negociaciones del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) este tema tuvo particular importancia en la negociación de acuerdos de última generación, como el ALCA y APEC, atendiendo sus implicancias en el acceso a los mercados más importantes en el futuro.

En la actualidad, nadie duda que una de las bases sobre las que se fundamenta la competitividad en los mercados es la calidad en los bienes y servicios ofrecidos; calidad que muchas veces trasciende al producto y se orienta a los procesos empleados y a los servicios

vinculados con la venta del mismo. Muchos países —para asegurar la calidad de sus productos y servicios— cuentan con reglamentos técnicos que establecen especificaciones obligatorias, a fin de brindar mayor y mejor información a los consumidores, las cuales son a su vez objeto de verificación por parte de las autoridades del país importador. Por otro lado, entidades privadas aprueban normas técnicas o estándares que no son exigibles por el Estado, es decir son voluntarias, pero que sí resultan necesarias para competir efectivamente en dicho mercados. [...] resulta cada vez más evidente que cumplir con los requerimientos de calidad se convierte en una necesidad para poder ingresar y competir en los mercados más importantes, porque simplemente la estandarización de esa información y los procesos o servicios que constituyen la nueva concepción de calidad son condición sine qua non para poder acceder a las cada vez más sofisticadas preferencias de los consumidores en dichos mercados.⁸

4.3. Acuerdo antidumping

El acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT (antidumping) considera que un producto es objeto de dumping cuando se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal o cuando su precio de exportación es menor que el precio comparable, en el curso de operaciones normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

El dumping solo será objeto de compensación cuando se encuentre en relación causal con el daño generado a la producción nacional del país importador, para lo cual el acuerdo prevé normas claras y precisas para determinar dicha afectación, en las que se encuentra reforzado el derecho de defensa de los exportadores y reducida la discrecionalidad de las autoridades investigadoras.

En los últimos años el Perú a través de la Comisión de Dumping y Subsidios del Indecopi ha realizado una serie de investigaciones sobre esta práctica, y ha aplicado en algunos casos derechos provisionales o definitivos en función de la gravedad del caso.⁹

4.4. Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias

El Acuerdo sobre Subvenciones del GATT precisa por primera vez el concepto de subvención, definiéndolo como una contribución financiera del Gobierno o de cualquier entidad pública, una transferencia directa de fondos o de pasivos, una condonación, una exoneración tributaria o un sostenimiento de ingresos o precios que se confieren en beneficio de la producción nacional (sea una empresa, grupo de empresas, rama o ramas de la producción).

Asimismo el acuerdo establece tres categorías de subvenciones:

- Prohibidas: Subsidios a la exportación y subsidios supeditados al uso de productos nacionales con preferencia a los importados, proscritos desde el 1 de enero de 1998.

8 ELMORE, V. y DE LA PUENTE, J.A. «Área de Libre Comercio de las Américas». En: *Escenarios de integración y cooperación económica*. Lima: Friederich Ebert Stiftung, 1999.

9 Desde su creación, el Indecopi ha realizado 30 procedimientos de investigación, en ocho de los cuales ha determinado la imposición de derechos antidumping y en uno la imposición de derechos compensatorios.

- **Recurribles:** Son aquellas subvenciones específicas que causan daño a la producción nacional, anulan o menoscaban las ventajas resultantes directa o indirectamente del GATT 1994 o perjudican de forma grave los intereses de otro país. En estos supuestos el país afectado podrá interponer una demanda ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC para la aplicación de derechos compensatorios, basándose en una investigación que determine la subvención y su relación de causalidad con el perjuicio causado.
- **No recurribles:** Se puede tratar de subvenciones no específicas o subvenciones específicas de asistencia para la investigación industrial o desarrollo precompetitivo para regiones desfavorecidas (desarrollo regional) o para la adaptación de instalaciones a las nuevas exigencias ambientales.

En el caso del Perú, el Acuerdo sobre Subvenciones se aplica a partir del 1 de enero de 1995 y es la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del Indecopi la encargada de investigar las acciones en materia de medidas compensatorias, basándose en las disposiciones de este acuerdo y del D.S. 043-97-Itinci.

Desde su creación, el Indecopi solo ha realizado dos investigaciones por derechos compensatorios y ha determinado la aplicación de los mismos en una de ellas.¹⁰

4.5. El Acuerdo sobre Salvaguardias

A diferencia de los dos acuerdos anteriores, el Acuerdo sobre Salvaguardias del GATT no se refiere a prácticas comerciales consideradas desleales (dumping o subsidios), sino más bien constituye una suerte de régimen de excepción temporal a través del cual se permite proteger industrias nacionales afectadas por importaciones comunes aplicando sobretasas arancelarias o restricciones cuantitativas contra todos los países miembros de la OMC simultáneamente (en forma no discriminatoria) y por un lapso máximo de ocho años para los países desarrollados o de Diez años para los países en desarrollo.

Estas medidas solo podrán ser aplicadas en caso de que se determine, luego de una investigación a cargo de las autoridades competentes del país importador, que las importaciones de ese producto han aumentado en tal cantidad y condiciones que causan o amenazan causar un perjuicio grave a la rama de producción nacional de productos similares o directamente competidores. Teniendo en cuenta que estas medidas limitan las importaciones realizadas en condiciones normales de comercio, el acuerdo impone al país que las aplica la obligación de compensar con corrientes comerciales similares a los países afectados. Esto explica su escasa utilización en la historia del GATT y la OMC.

En tal sentido, el Decreto Supremo 020-98-Itinci, Reglamento sobre Salvaguardias, publicado en diciembre de 1998, abarca todos los productos, incluyendo los textiles y agrícolas. No obstante, hasta la fecha no se ha adoptado medidas de salvaguardia, excepto las del ámbito regional y subregional.

¹⁰ Se ha llevado a cabo dos procesos de investigación; el primero de ellos referido a la importación de autobuses procedentes de Brasil y el segundo a la importación de caramelos procedentes de Argentina, en el que se determinó la imposición de derechos compensatorios.

4.6. Medidas de inversión relacionadas con el comercio

El Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMS por su nombre en inglés) define las medidas de inversión incompatibles con el comercio, incluyendo las prescripciones sobre contenido local y requisitos de compras domésticas, entre otras. Este tipo de medidas, conocidas también como MIC, deberán ser notificadas a la OMC por los países y eliminadas en un plazo de cinco años para los países en desarrollo, dos años para los países desarrollados y siete años para los países menos adelantados.

En algunos países las medidas sobre contenido local son partes de complejas estrategias de desarrollo industrial. Por ello el acuerdo TRIMS constituye uno de los mayores retos de implementación para la OMC.

En el Perú, por ejemplo, el Decreto Legislativo 653 y el Decreto Supremo 008-93-AG señalan la obligación de reemplazar la leche en polvo por leche fresca nacional en la elaboración de leche reconstituida (evaporada). Esta medida deberá ser desmantelada en cumplimiento de nuestros acuerdos con la OMC.

4.7. Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS o ADPIC)

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio establece el marco multilateral de principios, normas y disciplinas para los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Asimismo exige la aplicación del principio de trato nacional y del de nación más favorecida en relación con la protección de los derechos de propiedad intelectual.

El Acuerdo abarca los derechos de autor y derechos conexos, las marcas (de fábrica o comercio y de servicios), las indicaciones geográficas, las patentes, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de circuitos integrados y la información no divulgada con inclusión de los secretos comerciales. En cada una de estas esferas de la propiedad intelectual se especifica normas sustantivas mínimas de protección, que se basan en los Convenios de Berna, de París, la Convención de Roma y el Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados. Además el acuerdo establece que los miembros de la OMC deben prever en su legislación nacional los procedimientos y recursos para garantizar la aplicación y el respeto eficaz de los derechos de propiedad intelectual.

La legislación peruana sobre propiedad intelectual es moderna y responde a las exigencias de este acuerdo: Véase los Decretos Legislativos 822 y 823 sobre Derechos de Autor y Propiedad Industrial, respectivamente, y las decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina 344, sobre el Régimen Común de Propiedad Industrial; 345, sobre el Régimen Común de Obtentores Vegetales y 351, sobre el Régimen Común de Derechos de Autor.

Actualmente se viene realizando negociaciones en la CAN para la completa adecuación de los países andinos a los compromisos asumidos en TRIPS.

4.8. Mecanismo de revisión de la política comercial

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, establecido en 1989 a título provisional, y definitivo desde 1995, prevé la transparencia, vigilancia y supervisión periódicas de las políticas y prácticas comerciales de cada uno de los miembros de la OMC. La función del MEPC es revisar la repercusión de las políticas y prácticas comerciales de los miembros en el sistema multilateral de comercio. Esta revisión se efectúa con base en dos informes completos: Uno elaborado por el país objeto de examen y el otro por la Secretaría de la OMC. La frecuencia de los exámenes está determinada en función de la participación de cada país en el comercio mundial:

- Cada dos años: EE.UU., UE, Canadá y Japón
- Cada cuatro años: 16 países como los nórdicos, Australia, Suiza, etc.
- Cada seis años los demás países, entre ellos el Perú

Cabe destacar que el Perú en la última revisión de su política comercial, en febrero de 1994, logró la felicitación del Consejo de Representantes del GATT por los esfuerzos realizados en materia de liberalización comercial.

5. La reunión ministerial de Seattle

La Tercera Conferencia Ministerial de Seattle tuvo básicamente dos mandatos: Evaluar el proceso de implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay y lanzar tanto las negociaciones previstas desde dicha ronda en agricultura y servicios, como eventualmente negociaciones en nuevos temas en la agenda multilateral (inversión, competencia, compras gubernamentales, etc.). Se entendía que la evaluación de la implementación podía implicar la revisión de algunos acuerdos negociados en la Ronda Uruguay.

El Perú tenía como objetivo lograr el lanzamiento de una ronda de negociaciones comerciales suficientemente amplia para incluir los intereses de todos sus miembros. En particular, lograr los avances en la reforma del sector agrícola y pesquero a través de una reducción progresiva de los subsidios a las exportaciones y ayudas internas que distorsionan los mercados internacionales de estos productos. Asimismo, incluir como tema de negociación el reconocimiento en el acuerdo de propiedad intelectual de los conocimientos tradicionales de las comunidades nativas e indígenas a fin de reconocer su valor económico y hacer posible su adecuada conservación.

En lo que respecta a implementación, estando el Perú al día en el cumplimiento de sus compromisos, era de interés mejorar determinadas reglas que, por su ambigüedad, se aplican como obstáculos injustificados a nuestras exportaciones, como las normas sanitarias y fitosanitarias, el antidumping y los obstáculos técnicos al comercio, restringiendo las ventajas de acceso al mercado negociadas en la Ronda Uruguay. Igualmente era prioritario impedir que se incluyera en la negociación la vinculación de los estándares laborales y ambientales con el comercio, para evitar que se legalizasen sanciones comerciales contra nuestras exportaciones en el futuro.

Las dificultades en las negociaciones de la Conferencia Ministerial se debieron, entre otras razones, al insuficiente trabajo preparatorio previo realizado en la sede de la OMC en

Ginebra. Esta preparación no logró, como es lo usual, presentar un borrador de Declaración Ministerial suficientemente avanzado y acordado.

Por otro lado, la conferencia se dispuso de forma tal que impidió la participación efectiva de una gran mayoría de las delegaciones. Las discusiones en los grupos de negociación se limitaron a la presentación *declarativa* de las posiciones de las distintas delegaciones, mientras que la verdadera negociación se realizaba en reuniones reservadas de grupos mucho más pequeños, a las que no se podía ingresar sin invitación. Ante esta situación el Perú, junto a otros países en desarrollo latinoamericanos, caribeños y africanos, protestó por la deficiente organización y la falta de transparencia en el proceso de negociación.

Estas razones, sumadas a la pérdida del primer día de reunión a raíz de las protestas realizadas por grupos ambientalistas y sindicales en Seattle, la presión del Gobierno Estadounidense por incluir temas que no contaban con ninguna aceptación, como la creación de un grupo laboral en la OMC, su renuencia a reforzar las disciplinas en materia antidumping, la exigencia de *transparencia* o casi total apertura de la OMC a la participación de las influyentes ONG ambientalistas y finalmente el impacto político de las negociaciones en el proceso electoral de los Estados Unidos motivaron el fracaso de la Conferencia Ministerial.

La conferencia de Seattle evidentemente no logró el objetivo planteado de lanzar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la OMC en el año 2000. Sin embargo, este resultado no es definitivo, sino que supone solamente la postergación de dicha ronda hasta superar los aspectos coyunturales antes mencionados. Por otro lado el reconocimiento de la necesidad de reforzar los mecanismos de transparencia interna en las negociaciones de la OMC que surgió en Seattle es un logro de los países en desarrollo de mucha relevancia para el futuro, teniendo en cuenta que una redefinición del proceso de toma de decisiones en la OMC puede permitir una mayor participación de todos sus miembros en los beneficios del sistema. Además la Conferencia Ministerial de Seattle nos permitió presentar propuestas y debatir sobre temas centrales para nuestro desarrollo, como el reconocimiento del valor económico de los conocimientos tradicionales de las comunidades locales e indígenas en el derecho de la propiedad intelectual, tema de gran importancia para el futuro de nuestro país, que requiere de un mayor análisis y reglamentación en el ámbito multilateral.

Por otra parte, habiendo el Perú cumplido con sus compromisos ante la OMC, no requiere acogerse a la extensión solicitada por otros países en desarrollo para la implementación de los acuerdos, y por ende no le afecta postergar la ronda amplia de negociaciones temporalmente, sin perjuicio de avanzar en los temas de la agenda incorporada —agricultura y servicios—, que son de nuestro mayor interés.

6. La OMC hacia el siglo XXI

La creación de la OMC ha significado en primer lugar el establecimiento de un marco institucional para la conducción de las relaciones en el sistema multilateral del comercio. A diferencia del GATT, la OMC está provista de personalidad jurídica y tiene las inmunidades y privilegios de una organización internacional. Ello no solo la consolida como necesario complemento al sistema de Bretton Woods, al lado del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, en la previsión de una mayor coherencia entre las políticas de ajuste estructural y

apertura comercial, sino que le permite contar con el soporte institucional para asegurar la estabilidad y previsibilidad del Sistema Multilateral de Comercio.

Por otro lado, como ya se indicó, a partir de la creación de la OMC prácticamente han desaparecido las inconveniencias derivadas de los defectos de nacimiento del GATT, y se ha mejorado el cumplimiento de los gobiernos en la implementación de casi todos los acuerdos gracias al compromiso único (*single undertaking*) y al establecimiento de un mecanismo unificado de solución de diferencias y un mecanismo mejorado de revisión de la política comercial de los miembros, que ha contribuido a reforzar la credibilidad y capacidad de acción de los países para el cumplimiento de las reglas establecidas y los compromisos acordados a través del sistema.

Concretamente, en lo que respecta al Órgano de Solución de Controversias de la OMC, el acuerdo mejora el sistema anteriormente existente, estableciendo un sistema integrado que incluye la suspensión de concesiones en sectores diferentes (retaliación cruzada), revierte la regla del consenso en las instancias claves de los procedimientos, lo que hace más fluida la aprobación de los informes del panel y órgano de apelación y más eficaz el proceso en su conjunto, todo lo cual permitirá hacer cumplir las reglas establecidas y compromisos adoptados de manera adecuada. Este es un avance fundamental para países en desarrollo, como el Perú, en tanto que el acuerdo pone en pie de igualdad, ante los ojos de un grupo de expertos, países poderosos y pequeños, lo cual constituye una herramienta importantísima contra los abusos derivados de acciones y disposiciones arbitrarias que afectan nuestro comercio. Inclusive los países en desarrollo tienen el derecho de recibir gratuitamente la asesoría de un experto de la Secretaría de la OMC, para reducir una eventual desventaja de manejo técnico para el tratamiento de estos temas y cuentan, a raíz de la Conferencia Ministerial de Seattle, con un Centro de Asesoría Legal que otorga asesoría inicial gratuita y tarifas preferenciales para la contratación de expertos que defiendan sus causas.

Por lo dicho, la OMC ha avanzado en su preparación para enfrentar los difíciles retos del siglo XXI. Un desafío fundamental es la profundización en la liberalización del comercio de servicios. Este sector, como ya se indicó, viene mostrando el crecimiento más dinámico en la economía mundial de la mano del avance tecnológico en materia de telecomunicaciones y servicios financieros, así como por ser un sector donde son notorios los efectos de la globalización económica, frente a la cual se ha realizado fusiones a escala global. Las negociaciones en servicios han continuado luego de la Ronda Uruguay en el sector de telecomunicaciones y el financiero y se han reanudado este año. Entre los importantes temas que habrá que definir está la inclusión de servicios de transporte aéreo y marítimo, y la definición de temas clave como los límites de la regulación nacional, los subsidios, las adquisiciones gubernamentales de servicios y el reto de asegurar la libre competencia mundial en este sector.

Otros temas que vienen siendo objeto de mucha presión en la agenda multilateral son los laborales y ambientales, que se presentan estrechamente ligados a la transparencia de la OMC frente a las organizaciones de la sociedad civil. El problema radica en que los países del norte están recibiendo fuertes presiones de sus sindicatos y ONG, principalmente ambientalistas, que se oponen a la celebración de acuerdos de libre comercio o los condicionan a permitir la aplicación de sanciones comerciales contra países que no garanticen estándares laborales mínimos y la adopción de estándares internacionales para la protección y conservación de su medio ambiente. El rechazo de estas demandas por parte de los países en desarrollo en el seno

de la OMC, que ven cuestionadas ventajas comparativas inherentes a su condición, como bajos costos de mano de obra y ven con preocupación que se los obligue a dar prioridad a objetivos ambientales frente a otros objetivos más urgentes en sus programas de desarrollo, han motivado un enfrentamiento Norte-Sur y un cuestionamiento general a la OMC como símbolo de los pasivos de la globalización.

Igualmente un tema muy novedoso que se puso sobre el tapete en Seattle, materia de estudio desde hace algunos años, es la regulación del comercio electrónico, que actualmente se entiende como un modo de ejercer una actividad mercantil principalmente mediante el uso de Internet. A través del comercio electrónico, los usuarios obtienen ventajas, como una mayor rapidez, eficiencia y reducción de costos en la adquisición de bienes y servicios, así como en la difusión y prestación de los mismos. El avance tecnológico en esta área tiene un impacto inmediato en la actividad empresarial, comercial, financiera e incluso la gubernamental. Por ello diseñar mecanismos para su regulación hará posible su expansión, y esta facilitará el logro de una mayor competitividad para la actividad empresarial y el establecimiento de un mercado competitivo para las aplicaciones del comercio electrónico, creando un círculo virtuoso para el desarrollo de nuestro país.

Finalmente, como parte de los retos para el siglo XXI, no podemos ignorar el impacto que tendrá el ingreso de la República Popular China y de Rusia al Sistema Multilateral de Comercio. Estos dos países ofrecen un inmenso potencial importador y exportador cuyo beneficio tendremos que evaluar muy de cerca durante su proceso de adhesión a la organización. Como importadores ofrecen mercados inmensos para nuestros productos, pero sobre todo para las inversiones, los productos y servicios de alta tecnología de los países desarrollados. Como exportadores, su ingreso a la OMC puede suponer permitir una competencia feroz en nuestro mercado interno y en nuestros mercados de exportación y, consecuentemente, exigirá una serie de condiciones que aseguren la eliminación de las distorsiones, como subsidios a la producción, transporte, servicios básicos, etc., que se otorgan en todos los niveles del Gobierno en dichas potencias.

Todo esto hace evidente la importancia que tendrá la OMC en los próximos años. Las reglas que se ha negociado y se negociará se traducirán en acuerdos internacionales que enmarcarán nuestro derecho interno, implicarán la consolidación de nuestra apertura comercial y la adopción de políticas de desarrollo acordes con dichos compromisos en el futuro; pero sobre todo estos compromisos asegurarán reglas estables y previsibles para nuestro comercio internacional. De nosotros dependerá ejercer nuestros derechos y sacar el mayor partido de lo que el sistema multilateral ofrece.