

EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO: 50 AÑOS DE REALIZACIONES

por

la Secretaría de la OMC

Índice

	<u>Página</u>
Sección I:La Evolución del Sistema Mundial de Comercio	1
-Introducción	1
-Los primeros tiempos	5
-La Ronda Uruguay y la creación de la OMC	10
Sección II:El programa de la OMC	13
-Singapur y después	13
- Continuación del proceso de liberalización del comercio	14
- Profundización y ampliación de las normas	17
- Hacia la universalidad	18
- El sistema de comercio y otras cuestiones mundiales	19
- Acuerdos regionales y sistema multilateral de comercio	20
Sección III:El futuro	23
- Los desafíos de la globalización	23
Sección IV:Conclusiones	26

Sección I: La Evolución del Sistema Mundial de Comercio

Introducción

Hace 50 años, el mundo surgía de los estragos de la Segunda Guerra Mundial. En aquella época, el desafío -sin precedente histórico por sus dimensiones y su complejidad- era reconstruir la estabilidad económica en un mundo de desorden generalizado y desorganización masiva, restablecer el sentido de comunidad mundial y sentar las bases del crecimiento y la prosperidad futuros. Los arquitectos del nuevo sistema tuvieron que edificar desde los cimientos, en varios frentes a la vez, y mostraron clarividencia y previsión. Después de cinco decenios de progreso basado en los cimientos puestos en aquella época, resulta fácil dar por sentado lo que entonces era nuevo e imaginativo. La segunda mitad del decenio de 1940 no trató sólo de poner fin a la guerra más destructora nunca librada, sino también de frenar el nacionalismo económico destructivo y buscar un nuevo orden mundial.

Hoy nos encontramos con un nuevo mundo y con una serie de retos. El fin de la guerra fría y el colapso de las economías dirigidas y controladas, el surgimiento espectacular de muchos países en desarrollo y el aumento masivo de las corrientes de comercio y de inversión en todo el globo han ampliado grandemente las fronteras del sistema multilateral de comercio y puesto a prueba su capacidad para administrar una economía de dimensiones mundiales. El comercio, las inversiones, la tecnología y las comunicaciones enlazan cada vez más fuertemente en una única economía de mercado un mundo de sistemas muy diferentes y muy distintos niveles de desarrollo. La creación de la OMC en enero de 1995 fue el símbolo de la aparición de un sistema económico más mundial. Si el reto de los últimos 50 años era cómo gestionar un mundo dividido, el de los próximos 50 será cómo gestionar un mundo de integración cada vez mayor.

El cincuentenario del sistema multilateral de comercio es una ocasión para celebrarlo. Es también una ocasión para la reflexión y la renovación del compromiso. Dos ideas básicas, tan vitales hoy como a finales de los años cuarenta, han sido la base del éxito del sistema en la segunda mitad del presente siglo. Una es el convencimiento de que un sistema de comercio internacional abierto, con su función de fomento de la prosperidad económica, es un elemento esencial de paz y estabilidad internacionales -que el orden económico debe ser la base de un nuevo marco político y de seguridad. Los dirigentes de 1948 habían sido testigos de la destrucción económica de la Gran Depresión, cuando el aislacionismo creó una espiral descendente de la producción y el comercio. Los arquitectos del sistema posbélico estuvieron de acuerdo en que el único camino para la reconstrucción y la recuperación económicas era avanzar hacia unos mercados abiertos y un comercio liberalizado; la experiencia de 50 años ha demostrado que tenían razón.

La segunda idea es que la estabilidad y la previsibilidad de las relaciones comerciales internacionales sólo pueden garantizarse mediante un sistema de normas mutuamente convenidas, vinculantes para todos los gobiernos miembros y exigible mediante el procedimiento de solución de diferencias. La defensa día a día de un sistema basado en normas ha resultado más fácil porque, al determinar los resultados económicos, ese sistema daba primacía a los mercados sobre los gobiernos. Ello no suponía que los gobiernos declinaran su responsabilidad. Al contrario, se centraron en crear las condiciones subyacentes para la prosperidad económica y en promover la liberalización, considerando la posibilidad de intervenir directamente sólo en casos concretos en que los mercados presentaban deficiencias. No se esperaba de las normas que determinasen los resultados sino que definieran las condiciones de una competencia sin distorsiones.

El elemento central e idea maestra del sistema basado en normas es la no discriminación, que surgió del convencimiento de que los pactos exclusivistas y los bloques preferenciales fomentaron, en el período entre guerras, rivalidades, inseguridad y conflictos que empujaron a la comunidad internacional hacia otra guerra mundial. El principio de no discriminación fue esencial para la estabilidad del sistema en los años que siguieron. El mosaico de acuerdos que tanto había socavado la consistencia y la continuidad de las relaciones económicas en el período entre guerras fue sustituido

por un conjunto de normas unificado. Esas normas fueron las bases políticas esenciales para el amplio consenso, manifestado a través de ocho Rondas de negociaciones, de llevar el sistema a sectores nuevos y esferas de responsabilidad más amplias. Y, lo que es más fundamental, el principio de no discriminación consagró la universalidad, como objetivo central del sistema de comercio e hizo que el sistema del GATT surgiera, especialmente después de la guerra fría, como una gran fuerza integradora de la economía mundial.

El principio de no discriminación desempeña también un importante papel económico. La no discriminación es un principio de eficiencia en el sentido de que garantiza el acceso a suministros de bajo costo y permite a los productores vender en mercados extranjeros sin desventajas impuestas por las políticas en relación con los otros proveedores. Análogamente, en un entorno de políticas no discriminatorias, los consumidores pueden elegir libremente entre distintas fuentes de suministro extranjeras. En un mundo de regímenes comerciales diferenciados y discriminatorios, realizar operaciones comerciales a través de las fronteras resulta más complejo y lento, lo que supone costos adicionales para las empresas y perjuicios para la competitividad. Así pues, tanto por razones políticas como económicas, en los 50 últimos años el principio de no discriminación ha servido bien a los países, grandes o pequeños, desarrollados o en desarrollo.

La solución de los problemas con que los gobiernos se enfrentan hoy y se enfrentarán en el futuro exigirá, como siempre, una acción concertada en varios frentes. Al considerar cómo puede contribuir el sistema de comercio a resolver esos problemas, es conveniente que recordemos lo que ese sistema ha logrado hasta la fecha. Destacan cuatro realizaciones, que son el cimiento para edificar el futuro.

En primer lugar, el sistema de comercio GATT/OMC ha contribuido a un extraordinario período de crecimiento económico y de prosperidad en aumento. En los últimos 50 años, el comercio ha crecido mucho más rápidamente que la producción. En promedio anual, las exportaciones de mercancías han crecido un 6 por ciento en términos reales entre 1948 y 1997 (cuadro 1). En comparación, la producción total creció a una tasa media anual del 3,8 por ciento, o del 1,9 por ciento en términos *per capita*. En las cifras sobre las inversiones extranjeras directas (IED) puede apreciarse un cuadro similar de compromiso económico internacional intensificado. Lamentablemente, no se dispone de datos para todo el período transcurrido desde 1948, pero las corrientes anuales de IED se multiplicaron por 16 entre 1973 y 1996, pasando de 21,5 millardos a 350 millardos de dólares EE.UU., con una tasa de crecimiento anual medio del 12,7 por ciento. El valor acumulado de las IED pasó de 165 millardos de dólares EE.UU. en 1973 a 3,205 billones en 1996: casi se multiplicaron por 22.

Cuadro 1: Comercio y producción mundial (algunos indicadores), 1948-1997

	1948	1950	1973	1990	1997	Variación media anual		
						1948-73	1973-97	1948-97
Exportaciones mundiales de mercancías								
Millardos de dólares corrientes	58	61	579	3.438	5.300	9,7	9,7	9,7
Millardos de dólares constantes de 1990	304	376	1.797	3.438	5.233	7,4	4,6	6,0
Exportaciones per cápita, dólares constantes de 1990	123	149	466	651	886	5,5	2,7	4,1
Exportaciones mundiales de manufacturas								
Millardos de dólares corrientes	22	23	348	2.390	3.920	11,7	10,6	11,1
Millardos de dólares constantes de 1990	93	112	955	2.390	3.840	9,8	6,0	7,9
Exportaciones per cápita, dólares constantes de 1990	38	44	247	452	650	7,8	4,1	6,0
Producción mundial (índice 1990 = 100)								
Producción de productos básicos	16,9	18,5	64,6	100,0	113,1	5,5	2,4	4,0
Producción de manufacturas	10,9	12,8	60,3	100,0	111,6	7,1	2,6	4,9
PIB (millardos, dólares constantes de 1990) ^a	...	5.372	16.064	27.359	30.800	4,9	2,7	3,8
PIB per cápita (dólares constantes de 1990) ^a	...	2.134	4.162	5.177	5.215	2,9	0,9	1,9
PIB (millardos, dólares y tipos de cambio corrientes del mercado)	4.908	22.460	30.000	...	7,8	...
Población mundial (millones)	2.473	2.517	3.860	5.285	5.906	1,8	1,8	1,8

aLa variación media anual se refiere a 1950 y no a 1948.

Los importantes aumentos del crecimiento de los ingresos, creación de empleo y prosperidad que suponen las estadísticas mencionadas son atribuibles en parte a la reducción de los obstáculos al comercio lograda por el sistema multilateral. Desde que empezaron las negociaciones en 1947, los aranceles medios de los países industrializados han descendido desde niveles altos de 2 dígitos hasta menos del 4 por ciento. La mayoría de las restricciones no arancelarias en frontera han sido abandonadas también. Y el sistema protege esas mejoras del acceso a los mercados mediante reglas referidas a cuestiones como las normas y reglamentos técnicos, y las prácticas de subvención. Desde la creación de la OMC, los esfuerzos de liberalización se han ampliado al comercio de servicios, para incluir las transacciones transfronterizas, los derechos de las empresas a establecer una presencia comercial mediante inversiones directas en mercados exteriores y el derecho de las personas físicas a suministrar servicios en el exterior.

En segundo lugar, el sistema ha ampliado el círculo de participación en el mercado mundial. Aunque en las primeras rondas de negociaciones comerciales multilaterales, hasta la Ronda Dillon en 1961, intervinieron normalmente de 20 a 30 países, en la Ronda Kennedy (1964-1967) participaron más de 60, en la Ronda de Tokio (1973-1979) más de 100, y en la Ronda Uruguay (1986-1994) 125 países. En la actualidad, el número de Miembros de la OMC es de 132, y podría crecer posiblemente hasta más de 160 para principios de siglo. Una tercera parte de los principales países comerciantes son hoy países en desarrollo. El fin de la guerra fría reflejó y reforzó esa ampliación geográfica de los participantes. Los muros que separaban el Este y el Oeste se derrumbaron, en parte porque los sistemas de planificación centralizada no pudieron hacer frente a los desafíos planteados

por los mercados libres y el cambio tecnológico. Las divisiones entre el Norte y el Sur se difuminan a medida que los países en desarrollo van abandonando la orientación introvertida de sustitución de las importaciones para pasar a un comercio más abierto y de mercados más libres. El hecho de que los dos mayores países que no pertenecen al sistema, China y Rusia, hayan hecho de su adhesión a la OMC uno de sus objetivos esenciales de política es un testimonio convincente de la nueva fuerza gravitatoria del sistema.

En tercer lugar, el sistema de solución de diferencias ha demostrado la disposición de los gobiernos a respetar las normas. A este respecto, los resultados han sido impresionantes. En los 50 últimos años, la inmensa mayoría de los asuntos planteados se han solucionado, ya sea bilateralmente antes de una determinación multilateral definitiva, o mediante la aceptación de la decisión de un grupo especial. Las disposiciones para la solución de diferencias fueron muy reforzadas en la Ronda Uruguay, que introdujo en los procedimientos un mayor automatismo y plazos mejor definidos, eliminó la posibilidad de que las partes interesadas bloqueen la adopción de las conclusiones de los grupos especiales y estableció un órgano de apelación. Estas nuevas disposiciones han reforzado la confianza de los Miembros en el sistema. Hasta mediados de marzo de 1998 se habían presentado a la OMC 119 asuntos, en comparación con algo más de 300 durante toda la vida del GATT, entre 1948 y 1994. Además, un número creciente de países en desarrollo están haciendo uso de los procedimientos de solución de diferencias.

Por último, el sistema multilateral de comercio ha ampliado y profundizado su programa para tener en cuenta las nuevas realidades de las relaciones económicas internacionales. Las normas del sistema, que al principio iban dirigidas sobre todo a las reducciones arancelarias, la eliminación de restricciones cuantitativas a la importación, y a regular cuestiones como la concesión de licencias de importación, la valoración en aduana y las normas y reglamentos técnicos, se han ido ampliando cada vez más hasta abarcar el trato de las personas y compañías extranjeras además de los bienes y servicios del exterior. Como queda dicho, con la incorporación del comercio de servicios el sistema adquirió la dimensión de las inversiones y se han elaborado normas para proteger los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Se han lanzado nuevas iniciativas para examinar las relaciones entre el comercio y la inversión, el comercio y las políticas de competencia y la contratación pública. Esa evolución se estudia más adelante.

Esa voluntad de hacer que el sistema pueda adaptarse a las realidades cambiantes seguirá siendo puesta a prueba en los próximos años. La combinación de los procesos que producen el fenómeno de la globalización -la intensificación de las corrientes de comercio e inversiones, impulsada por la revolución de las comunicaciones, el crecimiento de la economía de la información y los avances tecnológicos en el transporte- están cambiando el mundo de tal forma que la adaptación y la flexibilidad suponen ya una ventaja. Las limitaciones de tiempo y espacio están disminuyendo y las nuevas tecnologías están derribando antiguos obstáculos. Se están creando oportunidades sin precedentes, pero con ellas hay que lograr que los beneficios de esta nueva evolución se difundan ampliamente.

Los primeros tiempos

El compromiso de algunos gobiernos de establecer unas normas del comercio internacional a finales del decenio de 1940 y su confianza en el principio de no discriminación como piedra angular del sistema no puede explicarse sólo por las preocupaciones del momento. Los arquitectos del sistema tenían presente aún el recuerdo de finales de los años veinte y principios de los treinta y estaban decididos a no repetir los errores de las políticas de ese período. En los años anteriores al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), las relaciones comerciales habían sido en gran parte de carácter bilateral, aunque en esos acuerdos se había hecho cierto uso del principio de la nación más favorecida (NMF). En el período siguiente a la guerra de 1914-1918, no se produjo nada comparable a la reconstrucción y redefinición de las relaciones económicas internacionales después de 1945. En aquel período se mantuvieron las restricciones de tiempo de guerra.

Los regímenes comerciales tendieron a hacerse más restrictivos, con sólo algunos esfuerzos intermitentes de liberalización. La culminación de esas tendencias proteccionistas fue una guerra comercial a principios del decenio de 1930. El arancel Smoot-Hawley de 1930 supuso grandes aumentos de los aranceles de los Estados Unidos: la media ponderada de los aplicados a las importaciones llegó a ser del 52 por ciento y siguieron pronto medidas similares en muchos otros países. Para finales de 1931, 26 países habían aumentado sus derechos arancelarios y recurrido a una amplia variedad de controles cuantitativos del comercio y de restricciones cambiarias. Gran Bretaña, que durante mucho tiempo había defendido una política de comercio abierto, estableció acuerdos de comercio preferencial y monetarios en 1932. El colapso del patrón oro llevó a devaluaciones competitivas y la liquidez internacional desapareció, reduciendo las corrientes del crédito y de las inversiones. El valor de las importaciones totales de 75 países en 1932 alcanzó apenas, en precios corrientes, el 39 por ciento del valor de las realizadas en 1929. No hace falta subrayar que las consecuencias económicas de este colapso de la cooperación fueron aplastantes, ni que los fracasos de las políticas económicas contribuyeron al estallido del conflicto armado.

El marco de las políticas de las Naciones Unidas y de Bretton Woods fue el contexto institucional para el orden internacional de la posguerra. En un principio, se quiso que estuviera integrado por la Organización Internacional de Comercio (OIC) para las relaciones comerciales, el Fondo Monetario Internacional para el sistema financiero mundial y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento para la tarea de reconstrucción física y económica. El Plan Marshall, garantizado por los Estados Unidos, fue también un elemento decisivo en los primeros esfuerzos de reconstrucción. La única parte del nuevo orden que no se desarrolló según lo previsto fue el comercio.

Los primeros debates sobre la proyectada OIC se celebraron en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo de 1946. Un comité preparatorio establecido en la esa Conferencia dedicó año y medio a elaborar una Carta de la OIC, en reuniones celebradas en Londres (octubre-noviembre de 1946), Nueva York (enero-febrero de 1947), Ginebra (abril-agosto de 1947) y La Habana (noviembre de 1947-marzo de 1948). El documento que surgió finalmente de esas negociaciones, la Carta de La Habana, fue un acuerdo amplio, que abarcaba más que el comercio en sentido estricto. Contenía capítulos, por ejemplo, sobre empleo y actividad económica, desarrollo económico y reconstrucción (incluidas las inversiones internacionales), prácticas comerciales restrictivas, y convenios intergubernamentales sobre productos básicos.

Ni la Carta de La Habana, ni la OIC llegaron nunca a entrar en vigor pues el Congreso de los Estados Unidos no aprobó el acuerdo. Las razones del rechazo fueron complejas, pero quizá estuvo entre ellas la sensación de que, por su amplitud, la Carta de La Habana era un acuerdo que se había anticipado a su época. Había también inquietud por la función que desempeñarían los gobiernos en un acuerdo de tanto alcance, y por las dificultades adicionales que la intervención de los Estados crearía para lograr una cooperación internacional constructiva en una época en que era esencial obtener resultados rápidamente. Cualquiera que sea la opinión que se tenga sobre el conjunto de motivos por los que la OIC no prosperó, el hecho es que aquella institución en ciernes hubiera tenido poco sentido sin los Estados Unidos.

Sin embargo, ningún gobierno, y menos aún el de los Estados Unidos, estaba dispuesto a considerar un nuevo orden mundial sin reglas sobre el comercio, y del fracaso de la OIC nació el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Éste se creó en las reuniones del Comité Preparatorio de la OIC celebradas en Ginebra en 1947 (y entró en vigor en 1948), pero no con la finalidad para la que luego sirvió. El GATT inicial se negoció entre 23 gobiernos como consecuencia de la propuesta hecha en 1946 por los Estados Unidos que preveía prontas negociaciones de reducciones arancelarias. El plan era llevar a la práctica los resultados de las negociaciones arancelarias antes de que naciera la OIC, basándose en el capítulo sobre la Política Comercial, de la Carta de La Habana. Sin embargo al fracasar el OIC, el GATT siguió con un estatuto jurídico incompleto y sirvió de base para el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales durante 47 años.

El programa comercial de hoy es una acumulación de muchas cuestiones que, en un momento o en otro, han llegado a ser para los Miembros del GATT/OMC suficientemente importantes para ser objeto de una negociación o figurar en el programa de trabajo. La primera versión del GATT, que se negoció en 1947 y entró en vigor a comienzos de 1948, adoptó las correspondientes disposiciones de la Carta de La Habana sobre el comercio para dar coherencia y fuerza jurídica a los compromisos de reducciones arancelarias con los que comenzó el GATT. Luego se examinó una serie de reglas y se hicieron algunas modificaciones en el Período de Sesiones de Revisión, celebrado en 1955. Desde entonces hasta la Ronda Kennedy en 1964-1967 y la inclusión en 1965 de una nueva Parte IV sobre comercio y desarrollo, consecuencia de la creciente participación de los países en desarrollo en el sistema, poco se hizo en cuanto a modificar o ampliar las normas. Sin embargo, como queda dicho, después han seguido celebrándose serie de negociaciones de reducción arancelaria, y esas actividades de reducción han sido una característica de todas y cada una de las ocho Rondas de negociaciones celebradas en el GATT.

En la Ronda Kennedy, el intento de elaborar normas más eficaces sobre antidumping sólo tuvo un éxito parcial. Sin embargo, en la Ronda de Tokio las cosas fueron distintas. Además de su labor habitual de reducción arancelaria, los negociadores se ocuparon de una serie de medidas no arancelarias y elaboraron acuerdos sobre contratación pública, obstáculos técnicos al comercio, subvenciones y derechos compensatorios, valoración en aduana, licencias de importación y antidumping. Esos acuerdos se denominaron también "códigos". Con excepción del Acuerdo sobre Compras del Sector Público, todos los demás acuerdos sobre medidas no arancelarias eran elaboraciones o aclaraciones de disposiciones vigentes del GATT. Los acuerdos trataban de lograr que el GATT se desarrollara lo suficiente para paliar la creciente preocupación por el hecho de que algunas prácticas y políticas nacionales frustraban el logro de los objetivos del GATT. Esta preocupación era, al menos en parte, un reconocimiento de la realidad de que, a medida que los aranceles disminuían y se eliminaban restricciones cuantitativas residuales, esas políticas se estaban convirtiendo en la punta de lanza de la protección.

En el momento en que se negociaron esos códigos, no todos los miembros del GATT estaban dispuesto a aceptar en sus políticas los niveles de disciplina, más elevados, que los códigos comportaban y por ello los gobiernos asumieron niveles de obligación diferentes en relación con las normas del GATT. Esos niveles diferentes de disciplina comportaban el riesgo de que los gobiernos discriminaran, basándose en la necesidad de conservar un equilibrio adecuado de derechos y obligaciones. En la práctica, sin embargo, hubo pocos casos en que la discriminación fuera un problema, y la cuestión se resolvió en gran parte en la Ronda Uruguay salvo en la esfera de la contratación pública.

La Ronda de Tokio fue también notable por su intento de codificar determinados aspectos del trato de los países en desarrollo en el sistema de comercio fundándose en anteriores disposiciones del artículo XVIII y de la Parte IV. La Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y la mayor participación de los países en desarrollo, también conocida como Cláusula de Habilitación, dio a las preferencias comerciales otorgadas en el Sistema Generalizado de Preferencias una condición jurídica permanente, como desviación del trato NMF. La Cláusula de Habilitación dio asimismo cobertura jurídica al trato especial y diferenciado de los países en desarrollo en el contexto de los códigos de la Ronda de Tokio, reconoció por primera vez la condición especial de los países menos adelantados y ofreció una vía menos rigurosa que la establecida en el artículo XXIV del GATT para que esos países pudieran celebrar entre sí acuerdos comerciales preferenciales. La Cláusula de Habilitación reiteró la idea de que los países desarrollados no debían esperar una reciprocidad plena de los países en desarrollo, cuya participación en el sistema de comercio vendría determinada por sus necesidades comerciales, de desarrollo y financieras. Al mismo tiempo pedía a los países en desarrollo que aceptaran compromisos progresivamente mayores a medida que sus circunstancias se lo permitieran.

La cuestión de cómo definir la naturaleza y el grado apropiados de participación de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio se había debatido desde los comienzos del GATT.

En el decenio de 1950, muchos países en desarrollo habían expresado la opinión de que sus interlocutores comerciales más desarrollados no estaban dando oportunidades adecuadas de acceso a los mercados a los productos que esos países podían producir competitivamente, frustrando así sus procesos de desarrollo. Otra corriente de pensamiento, movida en gran parte por el pesimismo predominante en la concepción de las políticas de exportación en aquel tiempo, afirmaban que no se debía exigir a los países en desarrollo que abriesen sus mercados a la competencia extranjera, ya que necesitaban tiempo para diversificar sus economías y desarrollar nuevas ramas y líneas de producción.

Estas cuestiones nunca se han resuelto por completo. Sin embargo, a medida que ha desaparecido el modo pesimista de pensar sobre las exportaciones y que han perdido partidarios las políticas de sustitución de las importaciones, los países en desarrollo han ido pasando cada vez más a políticas comerciales orientadas hacia el exterior y han conseguido exportar una gama de productos cada vez más diversificados aprovechando, al amparo de la Cláusula NMF, las oportunidades de acceso que han abierto en los mercados de los países desarrollados las sucesivas series de negociaciones comerciales. Docenas de países en desarrollo han liberalizado sus regímenes de comercio unilateralmente en el último o los dos últimos decenios y son ahora grandes países comerciantes e inversores en el mercado mundial. Esta nueva orientación se ha traducido en un interés mayor por el sistema multilateral de comercio, una actitud menos defensiva y un interés mayor por lograr condiciones más claras y previsibles de acceso a los mercados de sus interlocutores comerciales, especialmente los países industrializados. En la Ronda Uruguay los países en desarrollo participaron más activamente que en las negociaciones anteriores. Las disposiciones especiales en favor de los países en desarrollo se orientaron cada vez más a reconocer diferencias en los plazos permitidos para escalonar los compromisos multilateralmente convenidos, abandonando la idea de que las normas comerciales deben ser intrínsecamente distintas por razón del grado de desarrollo. Éste nuevo modo de pensar hizo que la Ronda Uruguay se centrara en preservar, fortalecer y ampliar el sistema principal de las normas y obligaciones del comercio internacional, necesidad que sentían tanto los países en desarrollo como los países industriales.

Éstas fueron también las razones por las que en la Ronda Uruguay se abordaron dos importantes cuestiones que la Ronda de Tokio había dejado inacabadas. En primer lugar los gobiernos no habían podido llegar a un acuerdo sobre una reforma sustantiva de la disposición sobre salvaguardias del GATT, es decir, de las medidas que pueden adoptarse para evitar temporalmente a una rama de producción nacional los efectos de la competencia de las importaciones. En segundo lugar, los miembros del GATT tampoco esa vez habían podido abordar eficazmente el comercio de productos agrícolas. Aunque se negociaron algunas concesiones importantes, el sector agrícola había quedado en realidad fuera de la corriente principal de las normas del GATT desde el principio, y los progresos hacia la liberalización en ese sector habían sido escasos. Estos dos sectores eran de interés general y comercial para los países en desarrollo y para los países industriales.

La Ronda Uruguay y la creación de la OMC

Las cuestiones no finalizadas de la Ronda de Tokio fueron sólo una pequeña parte del programa de negociaciones de la Ronda Uruguay. A pesar de las dificultades para iniciar esa Ronda, el programa de negociación finalmente adoptado en 1986 era de gran alcance y ambicioso. La Ronda abarcó las reducciones arancelarias tradicionales, volvió a ocuparse de muchas esferas en que las normas debían ser aclaradas y reforzadas, abordó cuestiones antiguas y difíciles de tratar como los textiles y el vestido y la agricultura, renovó el sistema de solución de diferencias, creó el mecanismo de examen de las políticas comerciales de los distintos países, transformó aspectos institucionales y la condición jurídica del GATT y se ocupó de las cuestiones totalmente nuevas de las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, el comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

En vista de la extraordinaria amplitud de su programa, no es sorprendente que la Ronda Uruguay resultase casi tan difícil de terminar como de iniciar. Hasta diciembre de 1993, siete años después de haber comenzado las negociaciones, no acabó definitivamente. Incluso entonces, quedaron

algunos cabos sueltos y hubo también acuerdo en continuar las negociaciones en diversas esferas, muy especialmente la de los servicios. Las negociaciones habían resultado laboriosas, precisamente porque los gobiernos trataban de llegar a acuerdos de largo alcance en esferas difíciles. Ningún gobierno podía aprobar a la ligera un conjunto tan amplio, sabiendo que estaban en juego compromisos importantes que podían suponer cambios de políticas significativos.

En los aranceles, la Ronda Uruguay logró reducciones medias del 40 por ciento de los derechos aplicados a los productos industriales. Antes de la Ronda, los países en desarrollo sólo habían consolidado por término medio los aplicados al 21 por ciento de sus líneas arancelarias. Esta cifra aumentó al 73 por ciento después de la Ronda Uruguay. Los países desarrollados y las economías en transición aumentaron los porcentajes totales de sus líneas arancelarias consolidadas, que pasaron del 78 y el 73 por ciento al 99 y el 98 por ciento, respectivamente. Esos compromisos aumentaron significativamente la seguridad y previsibilidad del comercio.

Después de más de 40 años de esfuerzos, en gran parte frustrados, por lograr la liberalización del comercio en el sector agrícola, la Ronda Uruguay estableció por fin un amplio programa de reforma, que abarcaba compromisos de liberalización con respecto a los aranceles, ayudas internas y subvenciones a la exportación. Además, todas las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias utilizadas contra las importaciones se sustituyeron por aranceles. Los gobiernos se han comprometido ya a seguir negociando en el sector agrícola en el año 2000. En el de los textiles, después de años de acuerdos especiales por los que la mayoría de los países desarrollados mantenían un amplio conjunto de restricciones mantenidas en contra de las exportaciones de los países en desarrollo, se convino en eliminar progresivamente esos acuerdos a lo largo de un período de 10 años.

En la Ronda Uruguay se llegó a un nuevo acuerdo sobre salvaguardias, que los negociadores no habían podido conseguir en muchos años. Este nuevo acuerdo reforzó los procedimientos y la responsabilidad del sector público y permite a los gobiernos una mayor flexibilidad para adoptar las medidas temporales necesarias para hacer frente a los problemas de reajuste urgentes. Su adopción supuso la eliminación de "medidas de zona gris", como las limitaciones voluntarias de las exportaciones. Se reforzaron las disposiciones relativas al antidumping y los derechos compensatorios, lo mismo que las del comercio de Estado, los obstáculos técnicos al comercio, la valoración en aduana y los procedimientos de concesión de licencias de importación. Se desarrollaron más las disposiciones sobre subvenciones, se estableció por primera vez una definición de subvención, y se aclararon las normas y recursos. Se hicieron otras aclaraciones del artículo XXIV del GATT, relativo a las uniones aduaneras y zonas de libre comercio. Se elaboraron nuevos acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen y procedimientos para el trámite de las licencias de importación. Un acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, aplicable sólo en la esfera de los productos, trata de controlar el uso de medidas vinculadas a las inversiones que afectan al comercio, como las prescripciones sobre contenido nacional y sobre nivelación del comercio.

El acuerdo de la Ronda Uruguay sobre el comercio de servicios, conocido como Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), fue el primer intento de introducir un sector de importancia creciente en el marco normativo multilateral. Construido sobre los cimientos teóricos del GATT, el AGCS es un conjunto de normas y un mecanismo para conseguir progresivamente la liberalización del comercio. Una diferencia importante entre los dos acuerdos se deriva del carácter de muchas transacciones de servicios, concretamente del hecho de que la proximidad física entre proveedores y consumidores es a menudo esencial o conveniente. Esto significa que, para que el marco sea amplio, los compromisos de acceso a los mercados tienen que expresarse tanto en términos de transacciones transfronterizas como de presencia comercial. El AGCS lo hace así, y lleva por primera vez el sistema de comercio multilateral al sector de las inversiones. Varias disposiciones del marco normativo del AGCS no se han finalizado y las negociaciones continúan en esas esferas. Los gobiernos han convenido también en proseguir negociaciones destinadas a liberalizar el comercio de servicios, reconociendo que lo logrado hasta ahora es sólo un comienzo.

El acuerdo sobre la propiedad intelectual es tan notable como el acuerdo sobre el comercio de

servicios. Se trata del acuerdo multilateral más amplio e importante de este siglo sobre los derechos de propiedad intelectual. El acuerdo establece normas para la protección de todos los principales derechos de propiedad intelectual, el derecho de autor y derechos conexos, las marcas de fábrica o de comercio, las indicaciones geográficas, los dibujos y modelos industriales, las patentes, los esquemas de trazado de los circuitos integrados y la información no divulgada. El acuerdo establece también una serie de obligaciones destinadas a garantizar que existan en el contexto nacional mecanismos adecuados de observancia.

Por último, después de más de 40 años de limbo jurídico durante los cuales fue esencialmente un acuerdo provisional, el GATT se transformó en la OMC -Organización permanente de base jurídica sólida. Uno de los primeros resultados de las negociaciones a este respecto fue la decisión de establecer un mecanismo de examen de las políticas comerciales. Los participantes acordaron hacer esos exámenes, en la Reunión Ministerial de diciembre de 1988 destinada a ser una evaluación de la Ronda Uruguay a mitad de período. Al principio esos exámenes se celebraron en el marco del GATT y, al igual que éste, se centraron en el comercio de mercancías. Con la creación de la OMC en 1995 su ámbito se amplió, igual que la OMC, para incluir los servicios y la propiedad intelectual. Se perseguían los objetivos de hacer más transparentes y comprensibles las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una supervisión periódica, mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales, y hacer posible una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema mundial de comercio. Si bien los exámenes se centran en las políticas y prácticas comerciales del país miembro examinado, también tienen en cuenta las necesidades económicas y de desarrollo más generales de los países, sus políticas y objetivos y el entorno económico exterior.

Ninguna reseña de las realizaciones institucionales de la Ronda Uruguay será completa si no se hace mención del sistema de solución de diferencias -columna central, en muchos aspectos, del sistema multilateral de comercio y de la contribución más exclusiva de la OMC a la estabilidad de la economía mundial. Sin un medio de solucionar los litigios, el sistema basado en normas se vería constantemente en entredicho. En el antiguo GATT existía ya un procedimiento de solución de diferencias, pero no tenía plazos fijos y las decisiones eran bloqueadas con facilidad. Numerosos casos se prolongaron durante muchos meses sin llegar a concluir. El acuerdo de la Ronda Uruguay introdujo un proceso más estructurado, con fases procesales más claramente definidas. Introdujo mayor disciplina en cuanto al plazo en que los casos deben resolverse, con fechas flexibles en las diversas fases del procedimiento, todo ello en la inteligencia de que la pronta solución es esencial para el funcionamiento eficaz de la OMC. El acuerdo resultante de la Ronda Uruguay también hizo imposible que los países en contra de los cuales se dictamine bloqueen la adopción de una decisión. En el procedimiento del antiguo GATT las decisiones sólo podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una única objeción podía bloquear la decisión.

En consecuencia, el nuevo sistema de la OMC es a la vez más sólido, más automático y más fiable que su predecesor del GATT. Ello se refleja en la mayor diversidad de los países que recurren a él. En los tres primeros años de la OMC se han presentado 106 casos, frente a unos 300 en toda la vida del GATT -y los países en desarrollo presentan un número mucho mayor de casos, lo que es testimonio de su fe creciente en el sistema. Una medida aún más importante de la eficacia de este sistema es la tendencia a resolver los casos "sin llegar al tribunal" antes de la fase de la decisión final: hasta ahora se ha resuelto así una cuarta parte de los casos. El sistema funciona según lo previsto, sobre todo como medio de conciliación y de aliento a la solución de litigios, más bien que para dictar sentencias nada más. Como reduce las posibilidades de acciones unilaterales, es también una importante garantía de comercio equitativo para los países menos poderosos.

Los negociadores tuvieron también en cuenta otros importantes aspectos institucionales del sistema multilateral de comercio. Para conseguir un grado adecuado de participación política de alto nivel en la OMC, se convino en que los Miembros se reunirían a nivel ministerial al menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial es el órgano supremo de la OMC. Los gobiernos se preocuparon también de lograr que la OMC mantuviera relaciones de trabajo satisfactorias con el

Fondo Monetario Internacional y con el Banco Mundial. Se dieron instrucciones al Director General de la OMC para que examinara todas las cuestiones relativas a la cooperación entre las tres instituciones, en consulta con sus homólogos del FMI y del Banco Mundial, para lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas a escala mundial.

Sección II: El programa de la OMC

Singapur y después

La conclusión con éxito de la Ronda Uruguay fue un momento decisivo para el sistema multilateral de comercio. El Acuerdo sobre la OMC fue el conjunto de medidas de liberalización del comercio más significativo de la historia económica internacional. Como queda dicho, llevó esferas totalmente nuevas de la actividad económica al ámbito del sistema de comercio, y sentó el orden comercial sobre una firme base institucional. Resultó ser, con el Banco Mundial y con el Fondo Monetario Internacional, la tercera columna del sistema económico internacional previsto originalmente en Bretton Woods.

Y sin embargo, en cierto sentido, la conclusión de la Ronda Uruguay y la creación de la OMC no fueron tanto el final de un proceso como el comienzo de una nueva etapa de cooperación económica internacional y de elaboración de normas. El cambio de enfoque del sistema, de una integración superficial a otra más profunda y de una participación reducida a otra mucho más amplia, supuso mucho más que añadir nuevas normas o nuevos miembros. El "todo único" de la Ronda Uruguay simbolizó una importante transformación del carácter del sistema mismo -un gran avance hacia un orden comercial mundial de normas universales y participación también universal.

Esta nueva realidad se puso de manifiesto en la primera Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Singapur en diciembre de 1996, -Conferencia que puede considerarse el primer paso importante para definir un programa del comercio después de la Ronda Uruguay. La reunión de Singapur dio también ocasión a los Miembros para hacer el balance de la aplicación de los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay. Además marcó algunos de los desafíos esenciales del futuro: mantener el impulso de liberalización del comercio, profundizar y ampliar las normas del sistema, lograr la universalidad y oponerse a la marginalización, ocuparse de la relación entre el sistema comercial y otras cuestiones de política de ámbito mundial, y lograr que el regionalismo apoye al sistema de comercio multilateral.

Continuación del proceso de liberalización del comercio

Algunas negociaciones muy importantes de liberalización del comercio no habían terminado cuando la Ronda Uruguay llegó a su fin, especialmente las del comercio de servicios. Se previó que continuarían las relativas a las telecomunicaciones básicas, servicios financieros, servicios de transporte marítimo y movimiento de personas físicas. Esos esfuerzos de negociación deben situarse en el contexto de un compromiso amplio, en el marco del AGCS, de entablar rondas sucesivas de negociaciones, la primera de las cuales comenzará en el año 2000. En el caso de la ampliación de los servicios marítimos, los esfuerzos por continuar las negociaciones no resultaron fructíferos y las negociaciones se han suspendido hasta el año 2000. Las negociaciones sobre el mejoramiento del acceso de las personas físicas a jurisdicciones territoriales extranjeras para suministrar servicios se terminaron hacia mediados de 1995, aunque con resultados relativamente modestos.

Las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas finalizaron en febrero de 1997, con resultados de largo alcance. Participaron 69 gobiernos, que representaban más del 90 por ciento del mercado de telecomunicaciones básicas. El valor de este mercado excede hoy de 600 millardos de dólares EE.UU., cifra superior, por ejemplo, al valor de la producción total de petróleo bruto del mundo. Los Miembros no sólo aceptaron importantes compromisos de apertura de mercados, sino que muchos de ellos aceptaron también una serie de principios normativos orientados a garantizar que los

esfuerzos de liberalización del comercio no pudieran frustrarse por el comportamiento restrictivo de los principales proveedores afectados.

En diciembre de 1997, 70 gobiernos iniciaron una mayor liberalización de los mercados de servicios financieros, con lo cual son 102 los Miembros que han aceptado compromisos en este sector. Este conjunto de medidas supuso una mejora significativa de lo que se había logrado en las negociaciones anteriores terminadas hacia mediados de 1995, y participaron en él países que representaban el 90 por ciento de los mercados de la banca, los seguros y los valores. Lo mismo que las telecomunicaciones básicas, el sector de los servicios financieros es muy amplio y parte esencial de la infraestructura de cualquier economía moderna. Sólo en los países industriales, el sector de servicios financieros devenga anualmente más de 1 billón de dólares EE.UU., lo que supone alrededor del 5 por ciento del PIB de los países interesados. El sector de los servicios financieros representa aproximadamente del 3 al 4 por ciento del empleo total de los países de la OCDE. Otra indicación del volumen del sector es que los activos bancarios mundiales ascienden a más de 40 billones de dólares EE.UU., cifra superior a la renta mundial total.

Otro logro importante de apertura de los mercados después de la Ronda Uruguay es el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), iniciativa que recibió un impulso importante en la Conferencia Ministerial de Singapur. Cuarenta y tres gobiernos, que representaban el 93 por ciento del comercio mundial de los productos comprendidos, se han comprometido en virtud de ese Acuerdo a eliminar los derechos arancelarios aplicados a una gama de productos de tecnología de la información. Estos compromisos están consolidados en las listas arancelarias anexas al Acuerdo sobre la OMC de los Miembros interesados, y se aplican sobre una base NMF. En su mayor parte, esta eliminación de aranceles se habrá terminado para el año 2000. El comercio de productos de tecnología de la información asciende anualmente a casi 600 millardos de dólares EE.UU., es decir, alrededor del 12 por ciento del comercio mundial. Se esperan nuevos progresos en la ampliación de este Acuerdo, mediante las negociaciones del ATI 2, cuya conclusión se prevé para el 30 de junio de 1998.

Prescindiendo de los beneficios que suponen desde el punto de vista de una mayor apertura de los mercados, los acuerdos sobre telecomunicaciones básicas, servicios financieros y productos de tecnología de la información son de importancia decisiva por sus consecuencias para la economía mundial en evolución. Estos sectores son la espina dorsal de las economías modernas. Son la materia prima de la integración económica mundial. El acceso a esos servicios y productos, eficientemente suministrados a precios competitivos, es un factor determinante fundamental de la competitividad de ramas enteras de actividad y de la capacidad de las naciones para compartir plenamente las ventajas y oportunidades de la globalización.

Además, la liberalización de las telecomunicaciones básicas y de los productos de tecnología de la información es una contribución esencial a la expansión del comercio electrónico. El comercio electrónico producirá importantes beneficios pues reducirá costos y ofrecerá mayores posibilidades de elección y un acceso más fácil a los productores y consumidores de todo el mundo. Crear el ambiente internacionalmente apropiado para que florezca el comercio electrónico es el reto con que los gobiernos se enfrentarán en los meses y años venideros.

En lo que se refiere a los productos, el sistema del GATT comenzó hace 50 años en gran parte para tratar de eliminar los aranceles en frontera. Sería difícil exagerar el notable éxito del sistema a este respecto. Los derechos arancelarios de todos los países, tanto desarrollados como en desarrollo, están disminuyendo rápidamente. Los resultados acumulados de sucesivas rondas de liberalización arancelaria han sido tan impresionantes que últimamente se ha puesto de moda decir que los aranceles han dejado de ser una cuestión importante de política comercial, lo que es un error. Un estudio reciente realizado conjuntamente por la UNCTAD y la OMC muestra que incluso cuando se apliquen plenamente los resultados de la Ronda Uruguay, seguirán imponiéndose, tanto en los países desarrollados como en desarrollo, un número sustancial de aranceles elevados. Alrededor del 10 por ciento del total de las líneas arancelarias de los grandes comerciantes -los Estados Unidos, la Unión

Europea, el Japón y el Canadá- adeudan niveles arancelarios superiores al 12 por ciento. En muchos países en desarrollo, el número de líneas con tipos arancelarios de ese nivel y superiores es considerablemente mayor.

Sectores en donde es evidente la necesidad de una atención especial son los productos agrícolas y los textiles y el vestido. La arancelización realizada por la Ronda Uruguay en la agricultura fue un importante paso adelante, pero sirvió también para mostrar la persistencia de grandes obstáculos al comercio en ese sector. Los gobiernos se han comprometido a reanudar las negociaciones sobre el comercio de productos agrícolas en el año 2000. Y aunque la reinserción del comercio de los textiles y el vestido en las disciplinas principales de la OMC es un logro importante que los negociadores no habían podido obtener en muchos años, hasta la Ronda Uruguay, seguirá habiendo en este sector muchos aranceles elevados cuando se termine esa integración gradual. Además, persisten tipos arancelarios elevados en sectores como los de los alimentos elaborados, el calzado, los artículos de cuero, el automóvil y algunos productos de transporte y alta tecnología. Por otra parte, con frecuencia existe una grave falta de transparencia, ya que los niveles arancelarios elevados suelen expresarse como derechos específicos. Ello hace difícil determinar cuál es el nivel real de los obstáculos al comercio de que se trate.

Profundización y ampliación de las normas

A medida que avanza la integración económica mundial, se hace cada vez más evidente la necesidad de seguir desarrollando las normas del sistema. Una gran parte de esa labor de examinar las normas del sistema se previó como parte del "programa incorporado" de la Ronda Uruguay -según el cual muchos aspectos de los acuerdos de esa Ronda y, en algunos casos acuerdos enteros, se someterán a examen para el año 2000. Las deliberaciones y negociaciones sobre las normas prosiguen en diversos contextos. En la esfera de los servicios, por ejemplo, continúan las negociaciones sobre las disposiciones de salvaguardia urgente, las subvenciones y la contratación pública, ámbitos que quedaron abiertos en el AGCS.

En la Conferencia Ministerial de Singapur, se manifestó también esa atención prestada a las normas. Los Ministros convinieron en establecer un grupo de trabajo encargado de examinar la relación entre comercio e inversión. Establecieron además otro grupo de trabajo encargado de estudiar las cuestiones que planteen los Miembros acerca de la interacción entre comercio y política de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, con vistas a identificar cualesquiera áreas que puedan merecer ulterior atención. Los Ministros dejaron en claro que las deliberaciones de los grupos de trabajo no prejuzgarían la cuestión de si se celebrarían negociaciones sobre las inversiones o la política de competencia. Los Miembros decidirán, transcurridos dos años, cómo debe proseguir la labor en cada uno de esos órganos, quedando entendido que sólo se emprenderán negociaciones futuras sobre la base de decisiones por consenso. Tanto las deliberaciones sobre las inversiones como sobre la política de competencia suscitan cuestiones complejas e importantes que influirán en el futuro del sistema multilateral de comercio.

Un tercer elemento del programa de trabajo de Singapur es la creación de otro grupo de trabajo encargado de realizar un estudio sobre la transparencia de las prácticas de contratación pública, que tenga en cuenta las políticas nacionales y, sobre la base de ese estudio, elaborar elementos para su inclusión en un acuerdo apropiado en esta materia. El vigente Acuerdo sobre Contratación Pública es un acuerdo plurilateral con un número limitado de signatarios y sólo se aplica entre sus miembros. Esta nueva actividad y las negociaciones sobre la contratación pública de servicios, han ampliado el debate de la contratación pública en un contexto multilateral, y se están preparando nuevas negociaciones en el marco del acuerdo plurilateral. No hay duda de que se presentan excelentes oportunidades de conseguir ganancias de eficiencia en los mercados de contratación pública liberalizados.

El último elemento del programa de Singapur es la decisión ministerial por la que se dan al Consejo del Comercio de Mercancías instrucciones de que realice trabajos exploratorios y analíticos,

sobre la simplificación de los procedimientos que rigen el comercio, aprovechando la labor de otras organizaciones internacionales pertinentes, con objeto de evaluar si procede establecer normas de la OMC en esa materia. La iniciación de este programa de trabajo obedece a la idea de que, a medida que van desapareciendo los obstáculos tradicionales, unos trámites administrativos gravosos pueden socavar las ventajas que de otro modo se obtendrían de la liberalización del comercio.

Hacia la universalidad

La profundización de las normas de la OMC puede -y debe- ir acompañada de una ampliación del número de sus Miembros, porque a medida que crecen la función y la importancia de la OMC en la economía internacional, aumenta también su significación para los países que todavía siguen fuera del sistema. Así lo indica el hecho de que 50 países se han adherido ya a la OMC desde 1994, con lo que el total de sus Miembros es de 132, y otros 30 solicitantes negocian actualmente su adhesión. Por primera vez en la historia de la institución se presenta la perspectiva de una universalidad casi total de sus Miembros. Los solicitantes son desde grandes economías como China, Rusia y Arabia Saudita hasta países menos adelantados o economías insulares como Nepal, Tonga, Vanuatu y Sudán. Incluir a países importantes como Rusia y China dentro del sistema multilateral de comercio supone desafíos, pero también grandes oportunidades, tanto para los futuros adherentes como para los Miembros actuales. El desafío fundamental consiste en lograr unas condiciones de adhesión en las que se equilibren adecuadamente el respeto a las necesidades de esas economías y el mantenimiento de la integridad del sistema de comercio.

Otra dimensión importante para la universalidad es la necesidad de conseguir que los más pobres no sean más marginalizados en la economía mundial que se globaliza rápidamente, y que se beneficien de las oportunidades que brinda la integración tecnológica y económica. El carácter y la amplitud de la participación de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio ha sido siempre objeto de negociaciones y debates. Sin embargo, las deliberaciones no debe ser estáticas, como tampoco debe serlo el grado de participación de los países en desarrollo en el sistema. Como se ha señalado anteriormente, a lo largo de los años los debates se han centrado en definir un marco de normas apropiado para los países en desarrollo y en las ventajas que se derivan para ellos de la liberalización del comercio.

Una parte de los esfuerzos de la comunidad internacional para atender a las necesidades de los países en desarrollo más pobres, en octubre de 1997 se celebró en Ginebra, bajo los auspicios de la OMC, una reunión de alto nivel interorganismos. La finalidad de esa reunión era promover medidas positivas para abordar los problemas de la marginalización de los países menos adelantados. La reunión se centró en tres cuestiones principales. En primer lugar, 19 países desarrollados y en desarrollo anunciaron medidas nuevas y mejores de acceso preferencial para los países menos adelantados. En segundo lugar, la reunión elaboró un método integrado de asistencia técnica a estos países centrado en las necesidades de algunos de ellos. Esta labor continuará con otros países menos adelantados cuyos programas de asistencia técnica no se examinaron en esa reunión. Por último, la reunión se centró en la aplicación de la nueva tecnología de la información para llevar a los países menos adelantados a la corriente principal del sistema mundial de comercio. El objetivo es ofrecer a esos países un acceso sumamente mejorado a la infraestructura mundial de la información. En particular, un sitio en la Web creado conjuntamente por el Banco Mundial y la OMC, ofrece una serie de informaciones fácilmente accesible en toda la Internet y mejora las posibilidades de prestarles asistencia técnica de manera constante e interactiva.

El sistema de comercio y otras cuestiones mundiales

Una de las mayores dificultades previsibles no implica sólo a la política comercial sino que se plantea en torno al punto en que el sistema de comercio se entrecruza con diversos ámbitos de políticas que también sobrepasan las fronteras nacionales. Desde puntos diferentes, se pide actualmente al sistema de comercio que tenga en cuenta la política medioambiental, la inestabilidad

financiera, las normas del trabajo, los problemas éticos, la política de desarrollo, la legislación sobre competencia, la cultura, la tecnología, las inversiones, la marginalización, la seguridad, la salud -una lista cada vez más larga de cuestiones que de un modo u otro pueden relacionarse con el comercio. La relación entre el sistema de comercio y el programa para el medio ambiente es un ejemplo importante. Al terminar la Ronda Uruguay, los Miembros de la OMC crearon el Comité de Comercio y Medio Ambiente con el mandato de establecer la relación existente entre las medidas comerciales y las medidas ambientales con el fin de promover un desarrollo sostenible y de hacer recomendaciones oportunas sobre si son necesarias modificaciones de las disposiciones del sistema multilateral de comercio compatibles con el carácter abierto, equitativo y no discriminatorio del sistema. La decisión de establecer ese programa de trabajo, que debía basarse en anteriores trabajos del GATT de carácter similar, fue consecuencia de la presión y preocupación crecientes de distintos sectores con respecto a la protección ambiental y el temor de la degradación del medio ambiente. Actualmente la tarea consiste en hacer que el programa de trabajo de la OMC sobre comercio y medio ambiente siga siendo relevante y eficaz y mantenga la claridad necesaria acerca de lo que puede esperarse y de lo que no puede esperarse de la OMC en este sector y qué función debe desempeñar en la política medioambiental un marco multilateral adecuado. El objetivo fundamental consiste en conseguir que el comercio y el medio ambiente se apoyen y completen entre sí.

Algunos Miembros han propuesto también que la OMC se ocupe de la cuestión de las normas del trabajo. Los Ministros examinaron esta cuestión en Singapur. Afirmaron el compromiso de todos los Miembros de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas. Dijeron que de esas normas debe ocuparse la Organización Internacional del Trabajo, cuya labor los Miembros apoyaron plenamente. Señalaron que el crecimiento y el desarrollo contribuyen a la promoción de esas normas y que a su vez son impulsados por la liberalización del comercio. Por último, los Ministros también rechazaron la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas y convinieron en que no debía cuestionarse en modo alguno la ventaja comparativa de los países.

Lo que reflejan ambos ejemplos es el hecho fundamental de que, en una época en que la distinción entre políticas y entre países se difumina a menudo, no se puede ya hacer caso omiso de los problemas sociales, políticos y éticos que plantea la globalización, ni ignorar la necesidad de establecer vínculos constructivos entre el comercio y otras cuestiones. Lo que ofrece un sistema de comercio abierto es un poderoso motor económico sin el cual se podrán hacer pocos progresos duraderos en las esferas del medio ambiente o del desarrollo social. Y lo que las normas de la OMC aportan es una contribución necesaria -con las políticas ambientales, de desarrollo o sociales apropiadas- para dar a los retos de la globalización una respuesta de política más coherente a escala mundial. La solución más general de los problemas ambientales, sociales y de otra índole está en lograr un consenso mundial en cada una de esas esferas. Ello significa alcanzar acuerdos y normas mundiales que sean exigibles, cuando proceda, y crear las instituciones mundiales para administrarlos. En otras palabras, la solución es elaborar normas mundiales para tratar necesidades mundiales, como venimos haciendo desde hace 50 años con el sistema de comercio.

Acuerdos regionales y sistema multilateral de comercio

Una de las características de la política comercial de hoy es la expansión de los acuerdos comerciales regionales en unos momentos en que la liberalización y la tecnología nos llevan a una economía más global. No hay duda de que algunos acuerdos regionales han desempeñado una función positiva de fomento de la liberalización, especialmente para los países en desarrollo. Desde la entrada en vigor del GATT en 1948, se han notificado al GATT o a la OMC casi 150 acuerdos comerciales regionales. Actualmente existen más de 90 de esos acuerdos y más de las tres cuartas partes de ellos han entrado en vigor en los cuatro últimos años. Y no es sólo el ritmo del regionalismo lo que hoy es diferente, sino también su ambición. El proyectado Acuerdo del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), por poner un ejemplo, abarca a todos menos uno de los 35 países de América del Norte, Central y del Sur, con un mercado combinado muy superior a los 500 millones de personas. Y luego está el mayor proyecto regional de todos: el APEC. A ambas orillas del Océano Pacífico y con

tres de las cuatro grandes economías del mundo -los Estados Unidos, el Japón y China- el APEC abarca el 40 por ciento de la población mundial, alrededor del 54 por ciento del PIB del mundo y el 42 por ciento de su comercio.

El argumento central en favor del regionalismo ha sido siempre que en grupos más pequeños de países se puede avanzar hacia la integración más y de forma más rápida que dentro de un sistema multilateral mucho más amplio. Sin embargo ¿sigue inspirando esa lógica los vastos acuerdos regionales que se están creando? Es difícil defender que la liberalización resulte más fácil, por ejemplo, en el APEC, el ALCA o entre la UE y los países mediterráneos, que en la OMC. Muchos de esos nuevos acuerdos regionales comprenden países tan distintos en sus características, importancia económica y niveles de desarrollo como cualesquiera países del sistema multilateral. Y los puntos de posibles fricciones comerciales no son menos controvertidos. Por ejemplo, ¿son realmente las negociaciones entre el Japón y los Estados Unidos más fáciles en el APEC que en la OMC? ¿Puede Europa resolver la cuestión de la liberalización de la agricultura más rápidamente en un plano transatlántico con el MERCOSUR, o a ambos lados del Mediterráneo con los países del Oriente Medio y el Norte de África?

Un segundo aspecto es que el proceso mismo de la globalización pone de relieve la lógica de unas normas mundiales para empresas mundiales que operan en un mercado mundial. A medida que las empresas internacionalizan cada vez más sus sistemas de producción y distribución, y a medida que las economías se integran más, contar con un sistema fragmentado, con normas fragmentadas e inclusive, quizá, con un sistema de solución de diferencias fragmentado puede resultar muy caro. Esto es más cierto aún en el mundo de las tecnologías sin fronteras en el que estamos entrando -un mundo en donde la actividad económica en esferas como las telecomunicaciones, los servicios financieros y el comercio electrónico se realizará cada vez más en un único espacio económico mundial, básicamente indiferente a la geografía. En esa economía de la información sin fronteras, la preferencia regional resulta un instrumento cada vez más inadecuado -inclusive anómalo- para gestionar el proceso de integración.

En la Primera Conferencia Ministerial de la OMC en Singapur, en 1996, los Ministros reafirmaron la primacía del sistema multilateral de comercio. Lo hicieron por una razón importante: el reconocimiento colectivo de que aunque el regionalismo puede ofrecer un complemento importante al sistema multilateral, no puede sustituirlo. A principios de 1996, los Miembros de la OMC crearon también el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, cuya tarea es examinar los acuerdos regionales notificados a la OMC para elaborar procedimientos para mejorar el proceso de examen, definir las obligaciones de presentación de informes sobre dichos acuerdos y las disposiciones prácticas para cumplirlos, y examinar las consecuencias sistémicas de los acuerdos regionales sobre el sistema multilateral de comercio. Esa tarea tiene dos amplias dimensiones.

La primera es lograr que la base del sistema de comercio siga siendo la no discriminación, y que los acuerdos regionales no introduzcan distorsiones comerciales ni penalicen los intereses comerciales de terceros. Tanto el GATT como el AGCS contienen disposiciones que dan cabida a los acuerdos regionales. Fundamentalmente, el artículo XXIV del GATT requiere que lo esencial de los intercambios comerciales entre los Miembros de los acuerdos regionales sea libre y que, en el caso de las uniones aduaneras, los obstáculos al comercio de terceros no sean en general, después del establecimiento de la unión aduanera, mayores que antes. El artículo V del AGCS está formulado con ese mismo espíritu para tratar de proteger los intereses comerciales de los países que no formen parte de acuerdos regionales. Las disposiciones del AGCS requieren que los acuerdos de integración económica tengan una cobertura sectorial sustancial y eliminen, en lo sustancial, toda discriminación entre las partes en dichos acuerdos. No obstante el propósito de esas normas, sigue siendo cierto que los acuerdos regionales de carácter preferencial constituyen una excepción al principio de la nación más favorecida (NMF). Si el número y la amplitud de esas excepciones al principio alcanza un nivel suficientemente significativo, la excepción puede convertirse en regla y el sistema multilateral se verá sustancialmente alterado. El objetivo debe ser hacer que el regionalismo contribuya al multilateralismo y no al contrario.

El segundo desafío es lograr que coincidan los objetivos y aspiraciones del regionalismo y del multilateralismo, lo que significa que tenemos que lograr que nuestros objetivos multilaterales sigan siendo por lo menos tan ambiciosos como los esfuerzos regionales. Los gobiernos están ya de acuerdo en la meta del libre comercio en el Pacífico, el libre comercio en las Américas, el libre comercio en Europa y entre Europa y los países del Mediterráneo. Además está ahora en perspectiva la creación de nuevas zonas de libre comercio entre Europa y las naciones del África Subsahariana, el Caribe y el Pacífico y existe la posibilidad del libre comercio entre ambos lados del Atlántico. Según se prevé, todas estas iniciativas serán plenamente efectivas dentro de los 20 próximos años. ¿Qué nos impide entonces dar el paso lógico siguiente del libre comercio a escala mundial?

Sección III: El futuro

Los desafíos de la globalización

La economía internacional en los cinco últimos decenios ha seguido una trayectoria de integración rápida y generalizada. Las divisiones ideológicas que configuraron los 50 últimos años casi han desaparecido, en parte porque el comunismo se demostró incapaz de cumplir su promesa de progreso humano y material. Análogamente, están también difuminándose las divisiones entre Norte y Sur, a medida que los países en desarrollo aceptan más y más los mercados libres y el comercio abierto como el mejor camino para la modernización y el crecimiento y a medida que las nuevas tecnologías contribuyen a generalizar las oportunidades.

De esta nueva economía mundial destacan tres características. Una es el enorme incremento de las corrientes comerciales en los cuatro últimos decenios. En 1997, por primera vez en la historia, el valor del comercio mundial fue superior a los 6,5 billones de dólares EE.UU., cifra 14 veces superior a la de 1950. La proporción entre el comercio y la producción mundial fue casi del 26 por ciento, cuando en 1950 había sido de apenas el 8 por ciento. Como, según las proyecciones, el comercio mundial crecerá aproximadamente al ritmo del 7 por ciento anual en términos reales, esa proporción podría acercarse al 45 por ciento hacia el año 2020. La red de las inversiones extranjeras, en rápida expansión, es todavía un indicio más sorprendente de la apertura e integración crecientes.

Segunda, hace varios decenios muchos países trataban de frenar las inversiones extranjeras; ahora compiten por ellas. La inversión extranjera se ha convertido en una fuerza de integración todavía más poderosa que el comercio de mercancías, pues las empresas multinacionales tratan de ampliar su ámbito en el mundo estableciendo una presencia directa en los mercados extranjeros. Las corrientes de inversiones directas, que disminuyeron acusadamente al principio del decenio de 1980, se multiplicaron por seis entre 1985 y 1996: de unos 60 millardos anuales pasaron a casi 350 millardos de dólares EE.UU., con lo que el valor global de las inversiones extranjeras directas pasó a ser de 3,2 billones de dólares, el doble de la cifra de tres años antes. Sólo las fusiones y adquisiciones a través de las fronteras se valoraron en 263 millardos de dólares EE.UU. el año pasado, en parte porque se aprovechó una oleada mundial de privatizaciones cuyo valor fue de unos 83 millardos de dólares EE.UU.

Más y más intercambios tienen lugar dentro de las empresas o entre socios vinculados, pues las sociedades transnacionales buscan los proveedores mundiales más eficientes, adaptan sus productos a los diferentes mercados y se vinculan en complejas redes de distribución y tecnología. Cada vez más, el comercio abarca todo el espectro de la actividad económica -desde los productos y las materias primas hasta los componentes, servicios e información.

El tercer elemento clave que impulsa el proceso de integración mundial, especialmente en los últimos años, es la economía de la información: en ella la unión de la tecnología digital y las nuevas redes de comunicaciones está creando la posibilidad de una economía cada vez más sin fronteras en los sectores clave. Durante el último decenio más o menos, el costo de las telecomunicaciones y la

informática ha bajado enormemente, al tiempo que han aumentado su rapidez y capacidad. La llamada telefónica trasatlántica cuesta ahora tan sólo el 1,5 por ciento de lo que costaba hace 60 años. Y el Banco Mundial prevé que, para el año 2010, el costo habrá disminuido en otros dos tercios -hasta ser de unos 3 centavos de dólar por minuto- con lo que las comunicaciones trasatlánticas casi se habrán convertido en un servicio gratuito. El costo de la capacidad de procesamiento también se ha reducido -casi un 100 por ciento desde 1960- con lo que, a su vez, la capacidad de procesamiento es ahora accesible a millones de personas comunes.

Casi cualquier servicio que pueda digitalizarse y transmitirse electrónicamente puede ya producirse y suministrarse en cuestión de segundos en cualquier parte del mundo. Si bien el mejor símbolo de este comercio electrónico en auge es la Internet -cuyo tamaño viene duplicándose sostenidamente año tras año desde su creación hace un cuarto de siglo- otras tecnologías, como los mercados financieros informatizados, el correo electrónico, las actividades bancarias por teléfono y el intercambio de datos electrónico, están llevándonos a una economía cada vez más sin fronteras e impulsada por la información. Los servicios financieros, el procesamiento de datos, el soporte lógico informático, la información médica, los programas educativos y los servicios jurídicos y de arquitectura son sectores que pueden pasar a formar parte de un entorno cada vez más competitivo y más carente de fronteras. Al aumentar el comercio electrónico, es importante tratar de manera coordinada los retos que plantea a las políticas.

La contracción del tiempo y del espacio tendrá también efectos económicos de gran alcance. Disminuirán rápidamente los costos de las transacciones para los consumidores y las empresas al comprimirse muchas de las fases entre el comprador y el vendedor, como la distribución, las ventas, las actividades minoristas. El tiempo de esas transacciones se reducirá aún más rápidamente, agregando toda una nueva dimensión a los procesos de producción "justo a tiempo". Tal vez el aspecto más importante será la desaparición de los obstáculos y la disminución de los costos de entrada en el mercado -o de puesta en marcha de un nuevo negocio- lo que permitirá entrar en él a un número mucho mayor de proveedores. Esta mayor competencia no sólo beneficiará a los consumidores, sino que también las pequeñas y medianas empresas -y las grandes empresas multinacionales- participarán ahora plenamente en el mercado mundial.

Otra importante característica de la economía sin fronteras es su potencial para nivelar las relaciones entre países y regiones. El acceso a las telecomunicaciones está aumentando rápidamente -hasta 1.000 millones de personas, casi una de cada 5, tendrán acceso a un teléfono a la vuelta de este siglo. La docena aproximadamente de sistemas de satélites mundiales actualmente en construcción eliminarán prácticamente las limitaciones de anchura de banda y reducirán en un decenio los gastos de conexión a unos pocos dólares por estación. Muchos países en desarrollo podrán "saltar" fases enteras de desarrollo para pasar directamente a la generación más reciente de telefonía inalámbrica, evitando con ello los enormes costos que entraña la construcción de una infraestructura de corte antiguo, basada en el cable de cobre.

Al hacer estas afirmaciones no se ignora ninguno de los aspectos en los que el mundo actual es insatisfactorio -inclusive inaceptable. Es un mundo en el que, según el último Informe sobre Desarrollo Humano, de las Naciones Unidas, todavía vive en la pobreza más de una cuarta parte de la población de los países en desarrollo. Una de cada cinco personas del planeta -unos 1.300 millones- vive con ingresos inferiores a 1 dólar diario. Estas estadísticas corroboran lo que ya vemos y oímos -que aunque formamos parte de una economía mundial cada vez más integrada, la distancia entre ricos y pobres es todavía intolerable.

Sin embargo, estas estadísticas sombrías no deben oscurecer otra realidad fundamental, a saber, que la condición humana ha mejorado enormemente en los 50 últimos años -y que un sistema mundial de comercio abierto y estable ha contribuido de modo fundamental al crecimiento económico, al desarrollo y al progreso tecnológico. El producto interior bruto mundial, medido en precios constantes y ajustado en función del crecimiento de la población, aumentó el 1,9 por ciento en promedio anual entre 1948 y 1997. Este porcentaje es elevado si se compara con el de otras épocas

-en el período de 1820 a 1913 el crecimiento anual medio de la renta per cápita fue del 0,9 por ciento.

Según el informe de las Naciones Unidas, 120 economías, de las 143 para las cuales se hicieron estimaciones, experimentaron un crecimiento positivo de la renta per cápita en 1997. Y, según las proyecciones, las tasas de crecimiento seguirán aumentando en todo el mundo. Recientes trabajos del Banco Mundial y de la OCDE hacen proyecciones de tasas de crecimiento extraordinarias durante los dos primeros decenios del próximo siglo -inclusive después de haber introducido modificaciones para tener en cuenta la actual crisis financiera del Sudeste asiático. Según la OCDE, si los países aplican políticas económicas sanas y se adaptan a los nuevos desafíos a medida que se presentan, el crecimiento de la producción mundial podría ser del 3,7 por ciento en promedio anual durante el período de 1996 a 2020. Los países en desarrollo podrían crecer hasta el 7 por ciento anual en promedio y los países desarrollados, el 3 por ciento. El porcentaje de la producción mundial correspondiente de los países no pertenecientes a la OCDE podría pasar del 20 por ciento actual al 36 por ciento. La renta mundial se duplicaría en 20 años. Si los gobiernos no aprovechan las oportunidades que se presentan y evitan las reformas económicas, el crecimiento de la producción mundial podría disminuir a menos del 3 por ciento. A este ritmo, se tardaría 10 años más en duplicar la renta mundial.

La globalización no resolverá los problemas de distribución, muy reales, a que nos enfrentamos ni, por sí misma, alimentará ni vestirá a nuestros hijos ni educará y preparará a sus padres. Lo que la globalización aporta es el motor más poderoso de crecimiento que el mundo haya tenido jamás -una base esencial para crear una sociedad mundial compartida que está ya a nuestro alcance. En realidad, este notable historial de progreso económico y tecnológico está ya influyendo de manera muy real en la vida diaria de millones de personas en docenas de países. Desde 1960, las tasas de mortalidad infantil han quedado reducidas a casi la mitad. Las tasas de malnutrición han disminuido casi un tercio. Para el final del siglo, el analfabetismo de los adultos se habrá reducido casi tres quintas partes, y de 4.000 a 5.000 millones de personas, aproximadamente, tendrán acceso a la educación básica y la atención de salud. Más notable aún es el hecho de que el PNUD mencione las posibilidades de erradicar la pobreza en el mundo en la primera parte del siglo próximo, idea utópica incluso hace unos pocos decenios pero que hoy es una posibilidad real. La característica más sorprendente del fin del siglo XX no es el dolor y la dislocación que producen la globalización y el cambio tecnológico, aunque no hay duda de que vivimos esas realidades. Más bien es el hecho de que miles de millones de personas han conseguido hoy un nivel de vida al que hace un siglo sólo podían aspirar unos pocos afortunados.

Sección IV: Conclusiones

Este informe se ha referido a varios de los desafíos a que se enfrentarán los gobiernos en los meses y años venideros. Son, entre otros, los siguientes:

- *mantener el impulso de la liberalización y seguir modernizando el sistema con arreglo a las nuevas realidades;
- *trabajar con celeridad para incorporar en el sistema a los candidatos que esperan la adhesión;
- *abordar los urgentes problemas del desarrollo, la pobreza y la desigualdad que se plantean a docenas de países de todo el mundo, teniendo presente la contribución que pueden hacer al desarrollo las nuevas tecnologías de la información y el comercio electrónico;

- *asegurar que en las relaciones comerciales se mantiene la primacía del sistema multilateral de comercio, y conseguir la coherencia y complementariedad entre las iniciativas de comercio regional y los compromisos multilaterales;
- *fomentar la cooperación con otras entidades y organizaciones internacionales para tratar los problemas clave de las relaciones comerciales mundiales;
- *tratar adecuadamente los problemas medioambientales y sociales, inclusive en sectores como la salud y la educación, en cuanto se relacionan con el sistema multilateral de comercio; y
- *seguir defendiendo públicamente un comercio más libre y preservar las ventajas de la globalización, inclusive aplicando cuando sea necesario políticas internas de ayuda al reajuste.

Todos estos desafíos se resumen en la pregunta básica de qué clase de mundo queremos: ¿un mundo dividido en tres o cuatro grandes grupos regionales, cuyas normas discriminan contra los otros y cuyas relaciones se establecerían sobre la base del poder y no sobre la del derecho? ¿O un sistema de normas verdaderamente mundial, basado en la no discriminación, para tratar nuestro entorno en proceso de integración global? En el último medio siglo el mundo ha cambiado de manera radical, aunque no así las opciones que tenemos ante nosotros. Y sus implicaciones van mucho más allá del comercio.

Creado después del conflicto más destructor y generalizado de la historia humana, el sistema multilateral de comercio ha hecho una contribución sobresaliente a un período de prosperidad sin precedentes. Ha fomentado la cooperación internacional y sostenido la paz. Se ha ampliado y adaptado a las circunstancias cambiantes, en respuesta a los desafíos que iban surgiendo.

Nada de esto podría haber sucedido sin un compromiso compartido y constante de los gobiernos de los países desarrollados y en desarrollo. El sistema ha funcionado tan bien como lo ha hecho sólo porque los gobiernos han estado dispuestos a trabajar sobre la base del consenso en torno a un conjunto de normas negociado. Han aceptado el principio fundamental de no discriminación, principio que ha hecho que las normas prevalezcan sobre el poder y ha permitido a todos los Miembros el acceso en pie de igualdad a la protección que otorgan esas normas. Y este compromiso para con el sistema ha sido completado progresivamente con el convencimiento de que la liberalización progresiva del comercio es de interés nacional. La alternativa hubiera sido volver a las políticas proteccionistas, restaurando así los obstáculos entre los países y las personas y haciendo más profunda la marginalización de los países menos adelantados. La historia nos dice que las rivalidades económicas y políticas inherentes a esas políticas conducen a un mundo mucho más inseguro.

Hoy tenemos la oportunidad de crear un sistema de comercio universal que reúna las economías industriales, las economías en desarrollo y las economías en transición bajo unas normas y disciplinas internacionales basadas en el consenso y exigibles. Aprovechar esta oportunidad será una gran contribución no sólo a la prosperidad mundial, sino también a la estabilidad y la paz del mundo. Será un elemento esencial del entramado internacional del futuro. ¿Qué mejor momento que el cincuentenario del sistema multilateral de comercio para reiterar, sin que quede lugar a ninguna duda, que nuestro último objetivo sigue siendo el establecimiento de un sistema mundial de comercio libre basado en normas, como principal elemento de una estrategia de desarrollo y seguridad mundiales en el siglo XXI?