

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Diez ventajas del sistema de comercio de la OMC



Desde el dinero de nuestro bolsillo, pasando por las mercancías y los servicios que utilizamos, hacia un mundo más pacífico, la OMC y el sistema de comercio ofrecen una serie de ventajas, algunas muy conocidas, otras menos evidentes.



El mundo es complejo. Este folleto, aunque breve, trata de mostrar el carácter complejo y dinámico del comercio. En él se ponen de relieve algunas de las ventajas que presenta el sistema de comercio de la OMC, sin pretender que todo sea perfecto, pues de otro modo no sería necesario realizar nuevas negociaciones, ni habría necesidad de una evolución y reforma continuas del sistema.

Tampoco se pretende en él que todos estén de acuerdo con todo en la OMC. Precisamente esta es una de las principales razones de ser del sistema: se trata de un foro donde los países pueden zanjar sus diferencias sobre cuestiones comerciales.

Ahora bien, por muchas razones incontestables estamos mejor con el sistema que sin él. He aquí 10 de ellas.

Las 10 ventajas

1. El sistema contribuye a promover la paz
2. Las diferencias se tratan de forma constructiva
3. Las normas facilitan la vida a todos
4. La mayor libertad de comercio redundará en un menor costo de vida
5. Ofrece más posibilidades de elegir productos y características
6. El comercio incrementa los ingresos
7. El comercio estimula el crecimiento económico
8. Los principios básicos dan más eficacia al sistema
9. La protección de los gobiernos frente a los grupos de presión es mayor
10. El sistema promueve el buen gobierno



1. El sistema contribuye al mantenimiento de la paz

Parece una pretensión exagerada y sería un error insistir demasiado en ella. Sin embargo, el sistema contribuye efectivamente a la paz internacional, y al comprender el por qué, se tiene una visión más clara de lo que realmente lleva a cabo.

La paz es en parte el resultado de dos de los principios esenciales del sistema de comercio: **facilitar el libre flujo del comercio** y ofrecer a los países un medio constructivo y equitativo **para resolver las diferencias sobre cuestiones comerciales**. Es también una consecuencia de la confianza y cooperación internacional que el sistema crea y consolida.

La historia está llena de ejemplos de conflictos comerciales que degeneraron en guerras. Entre los más espectaculares figura la guerra comercial del decenio de 1930, cuando los países rivalizaban en su afán por erigir obstáculos al comercio para proteger a los productores nacionales y tomar recíprocamente represalias contra los respectivos obstáculos, lo que acentuó la Gran Depresión y formó parte en definitiva del proceso conducente al estallido de la segunda guerra mundial.

Inmediatamente después de la segunda guerra mundial dos iniciativas contribuyeron a evitar la reaparición de las tensiones comerciales que la habían precedido. En Europa, el desarrollo de la cooperación internacional en el sector del carbón y del acero. A escala mundial, el establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT: General Agreement on Tariffs and Trade).

Ambas tuvieron éxito, hasta tal punto que se han expandido ya

considerablemente. La primera se convirtió en la Unión Europea, y la otra en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

¿CÓMO FUNCIONA?

Puede afirmarse, para abreviar, que los vendedores generalmente evitan pelearse con sus clientes. En otros términos, si el comercio se desenvuelve sin tropiezos y hay relaciones comerciales saludables entre ambas partes, disminuye la probabilidad de un conflicto político.

Mejor aún, los intercambios comerciales fluidos también contribuyen a elevar el nivel de vida de los habitantes de todo el planeta. Cuando aumenta la prosperidad y el bienestar de las personas, mejoran las relaciones humanas.

Pero hay más. El sistema OMC/GATT es un importante promovedor de confianza. Las guerras comerciales de los años treinta demuestran cómo el proteccionismo puede fácilmente precipitar a los países en una situación en la que no hay vencedores sino sólo perdedores.

Según la visión estrecha del proteccionismo es beneficioso defender a determinados sectores contra las importaciones. Pero esa percepción no tiene en cuenta la reacción de los demás países. A más largo plazo, en realidad, una medida proteccionista de un país fácilmente suscita represalias por parte de otros países, provoca la pérdida de confianza en la liberación del comercio, y desemboca en graves

dificultades económicas para todos, incluidos los sectores originalmente protegidos. Todos llevan las de perder.

La confianza es la clave para evitar ese tipo de situación de la que todos resultan perdedores. Si un gobierno tiene la certeza de que los demás gobiernos no levantarán obstáculos comerciales no sentirá por su parte la tentación de hacerlo. Además, estarán todos mucho mejor dispuestos a cooperar entre sí.

El sistema comercial de la OMC desempeña un papel crucial en el establecimiento y fortalecimiento de esa confianza. Es particularmente importante realizar negociaciones que culminen en acuerdos por consenso, así como hacer hincapié en la observancia de las normas.



Los vendedores generalmente evitan pelearse con sus clientes

2. El sistema permite tratar las diferencias de forma constructiva

A medida que aumenta el volumen del comercio, el número de productos, así como de países y empresas que participan en el mismo, hay más posibilidades de que se planteen diferencias. El sistema de la OMC contribuye a resolver estas diferencias pacífica y constructivamente.

La liberalización y la expansión del comercio podrían tener un aspecto negativo. Más comercio significa más posibilidades de desacuerdo. Si no se les prestara atención, los desacuerdos podrían degenerar en conflictos graves. Pero, en realidad, las tensiones comerciales internacionales se reducen en gran medida porque los países pueden recurrir a las organizaciones, especialmente a la OMC, para resolver sus diferencias en materia de comercio.

Esa posibilidad no existía antes de la segunda guerra mundial. Después de la guerra, la comunidad internacional de las naciones comerciantes negociaron normas comerciales, actualmente bajo la responsabilidad de la OMC. Esas normas comprenden la obligación por parte de los Miembros de someter sus diferencias a la OMC y de no actuar unilateralmente.

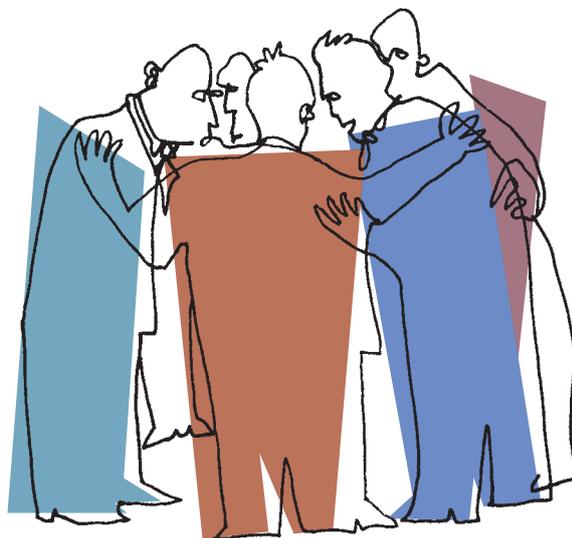
Cuando plantean sus diferencias ante la OMC, el procedimiento adoptado por la Organización concentra su atención en las normas. Una vez adoptada una decisión, los países se esfuerzan principalmente por dar cumplimiento a las normas—que tal vez ulteriormente deseen renegociar—y no se declaran la guerra.

Desde su establecimiento, en 1995, se han presentado ante la OMC más de 2.000 diferencias. De no haberse dispuesto de un medio de resolverlas en forma constructiva y armoniosa, algunas habrían podido desembocar en conflictos políticos más graves.

Las diferencias que se plantean guardan una estrecha relación con los Acuerdos de la OMC. Ello significa que existe una sólida base para determinar cuál de las partes tiene la razón. Una vez concluido el procedimiento, los acuerdos sirven de base para la eventual adopción de medidas adicionales necesarias.

El creciente número de diferencias sometidas al GATT y a su sucesor, la OMC, no significa que haya más tensiones en el mundo. Refleja, más bien, el estrechamiento en el mundo de los vínculos económicos, el aumento del número de Miembros de la OMC y la confianza de los países en el sistema para la solución de sus diferencias.

A veces se endurece el tono de las discusiones de los países en conflicto, pero siempre éstos procuran conformarse a los acuerdos y a los compromisos negociados por ellos mismos.



Los países opuestos por una diferencia siempre procuran conformarse a los acuerdos

3. Un sistema basado en normas y no en el poder facilita la vida a todos

Es imposible que la OMC pretenda lograr la igualdad entre todos los países. Sí, reduce algunas disparidades, da a los pequeños países la oportunidad de hacer oír mejor su voz y, al mismo tiempo, libera a las grandes potencias de la compleja tarea de negociar acuerdos comerciales con cada uno de sus numerosos interlocutores comerciales.

En la OMC, las decisiones se adoptan por consenso. Los Acuerdos de la OMC fueron negociados por todos los Miembros, aprobados por consenso y ratificados por los respectivos parlamentos.

Los Acuerdos se aplican a todos, y todo país sea éste rico o pobre tiene igual derecho a impugnar al otro en el marco de los procedimientos de solución de diferencias de la OMC.

Eso facilita la vida a todos, de varias y distintas maneras. Los países más pequeños pueden disponer de un poder de negociación un tanto más amplio. Sin un régimen multilateral como el sistema de la OMC, los países más poderosos tendrían más libertad de imponer unilateralmente su voluntad a sus interlocutores comerciales más pequeños. Los países más pequeños se verían confrontados individualmente a cada una de las principales potencias económicas y sería muy inferior su capacidad de resistir a las presiones.

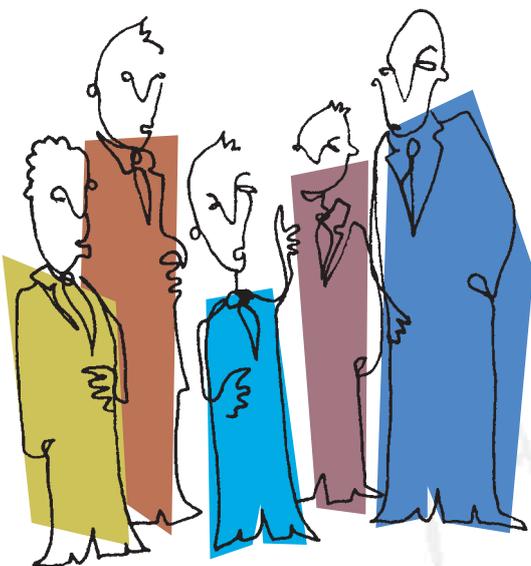
Por otra parte, los países más pequeños pueden desempeñarse con

mayor eficacia si aprovechan las oportunidades de formar alianzas y compartir recursos. Varios ya lo hacen.

Hay, en contrapartida, ventajas para los países más grandes. Las principales potencias económicas pueden utilizar ese foro singular que es la OMC para negociar con todos o la mayoría de sus interlocutores comerciales al mismo tiempo. ¡Cuánto más fácil! De lo contrario, se celebrarían constantemente complejas negociaciones bilaterales entre docenas de países a la vez. Además, podría llegar a aplicarse a cada país condiciones de comercio diferentes con los distintos interlocutores comerciales, lo que complicaría sobremanera la tarea de los importadores y exportadores.

El principio de la no discriminación incorporado a los Acuerdos de la OMC evita esa complejidad. La existencia de un juego único de normas que se aplican a todos los Miembros simplifica notablemente el régimen comercial en su totalidad.

Además, estas normas convenidas dan a los gobiernos una visión más clara de cuáles son las políticas comerciales aceptables.



El poder de negociación de los países más pequeños se amplía y las cosas resultan más sencillas para los países más grandes

4.

La mayor libertad de comercio redundará en un menor costo de la vida

Somos todos consumidores. Las políticas comerciales afectan a los precios que pagamos para alimentarnos y vestirnos, para comprar desde lo necesario hasta lo superfluo, pasando por las etapas intermedias.

El proteccionismo cuesta caro: aumenta los precios. El sistema mundial de la OMC reduce los obstáculos comerciales mediante la negociación y aplica el principio de la no discriminación. El resultado es la disminución de los costos de producción (porque son más baratas las importaciones utilizadas para la producción), de los precios de los productos acabados y de los servicios y, en definitiva, del costo de la vida.

Numerosos estudios muestran con claridad las consecuencias del proteccionismo y las del comercio más libre. Veamos sólo algunas cifras:

LOS ALIMENTOS SON MÁS BARATOS

Si se protege la agricultura, aumenta el costo de los alimentos para el consumo. En la Unión Europea el aumento se estima en 1.500 dólares anuales para una familia de cuatro personas; en el Japón, en el equivalente de un impuesto del 51 por ciento sobre los productos alimenticios. En los Estados Unidos, sólo por apoyar la producción azucarera durante un año (1988), se estimó que 3.000 millones de dólares anuales se sumaron a los gastos de comestibles de los consumidores.

Negociar la reforma del comercio agropecuario es un cometido complejo. Los gobiernos siguen debatiendo las funciones que cumplen las políticas agrícolas en una serie de ámbitos que abarcan desde la seguridad alimentaria hasta la protección ambiental.

Ahora bien, los Miembros de la OMC están reduciendo actualmente las subvenciones y los obstáculos al comercio más perjudiciales. Y en 2000 se iniciaron nuevas negociaciones para proseguir el proceso de reforma de la agricultura.

LA ROPA ES MÁS BARATA

En los Estados Unidos, a fines del decenio de 1980, las restricciones a la exportación asociadas a aranceles aduaneros elevados, aumentaron en un 58 por ciento los precios de los textiles y las prendas de vestir.

Según las estimaciones los consumidores del Reino Unido pagan 500 millones de libras esterlinas más

anualmente por sus prendas de vestir, debido a esas restricciones. Para los canadienses, la factura asciende a 780 millones de dólares canadienses, aproximadamente. Para los australianos la cuantía sería de 300 dólares australianos anuales por familia en promedio, de no haberse reducido los aranceles a fines del decenio de 1980 y principios de los años noventa.

El comercio de los textiles y el vestido es actualmente objeto de una importante reforma en el marco de la OMC, que se completará en el año 2005. El programa incluye la supresión de restricciones sobre las cantidades importadas.



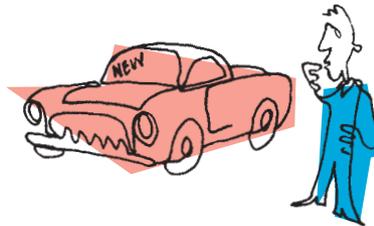
Según algunos cálculos, los consumidores y los gobiernos de los países ricos destinan cada año 350.000 millones de dólares al apoyo de la agricultura, monto suficiente para que sus 41 millones de vacas lecheras viajen por avión en primera clase una vez y media alrededor del mundo

Si también se eliminasen los aranceles aduaneros, los economistas calculan que la ganancia resultante a escala mundial ascendería a unos 23.000 millones de dólares, de los cuales corresponderían 12.300 millones de dólares a los Estados Unidos, 800 millones de dólares al Canadá, 2.200 millones a la Unión Europea y alrededor de 8.000 millones de dólares a los países en desarrollo.

LO MISMO SUCEDE CON OTROS PRODUCTOS ...

Cuando los Estados Unidos limitaron las exportaciones de automóviles japoneses a principios de los años ochenta entre 1981 y 1984, los precios aumentaron el 41 por ciento, o sea casi el doble del promedio correspondiente a todos los productos de consumo. El objetivo era preservar empleos en los Estados Unidos, pero debido en gran parte al alza de los precios se vendieron 1 millón menos de autos nuevos, lo que provocó más pérdidas de empleos.

Restricciones similares aplicadas por Francia se estima que aumentaron en un 33 por ciento el precio de los



automóviles franceses. Todos los aparatos de televisión, radio y vídeo son o eran más caros en regímenes proteccionistas.

Si Australia hubiera mantenido sus aranceles a los niveles de 1998, los compradores australianos pagarían hoy un promedio de 2.900 dólares australianos más por coche. En 1995, los usuarios de aluminio en la Unión Europea pagaban 472 millones de dólares extras debido a las barreras arancelarias.

Uno de los objetivos de la Agenda de Doha para el Desarrollo es un nuevo ciclo de reducción de aranceles en productos industriales, por ejemplo, productos manufacturados y de minería. Algunos economistas (Robert Stern, Alan Deardorff y Drusilla Brown) aseguran que reduciendo estos aranceles en una tercera parte aumentarían los ingresos de los países

en vías de desarrollo alrededor de 52.000 millones de dólares.

... Y LOS SERVICIOS

La liberalización de los servicios telefónicos abarata las llamadas. En el decenio de 1990 han disminuido el 4 por ciento anual en los países en desarrollo y el 2 por ciento en los países industrializados, teniendo en cuenta la inflación.

En China, al menos en parte, la competencia de una segunda compañía de teléfonos portátiles, contribuyó a reducir el precio de las comunicaciones en un 30 por ciento. En Ghana, la reducción fue del 50 por ciento.

El grupo de economistas encabezado por Stern calcula que si se bajaran los aranceles en servicios en una tercera parte, de acuerdo con la Agenda de Doha para el Desarrollo, se aumentarían los ingresos de los países en vías de desarrollo en alrededor de 60.000 millones de libras esterlinas.

Y así sucesivamente. El sistema, hoy bajo la responsabilidad de la OMC, existe desde hace más de 50 años. En ese período, hubo ocho grandes rondas de negociaciones comerciales. Los obstáculos al comercio en todo el mundo han llegado a su más bajo nivel en la historia del comercio moderno. Siguen decreciendo, en beneficio de todos.



Las limitaciones impuestas por los Estados Unidos a los automóviles japoneses aumentaron los precios de todos los automóviles y ocasionaron pérdidas de empleos en la industria estadounidense

5.

Ofrece al consumidor más posibilidades de elección y características más variadas para elegir

A cuántas cosas tenemos actualmente acceso gracias a la importación: frutas y verduras fuera de estación, comestibles, prendas de vestir y otros productos que solían considerarse exóticos, flores cortadas frescas de cualquier parte del mundo y todo tipo de artículos para el hogar, libros, música, películas, etc.

No olvidar tampoco todo aquello que consigue la gente de otros países gracias a las exportaciones procedentes de nuestro país y de otras partes. Observen a su alrededor todo lo que desaparecería si no tuviésemos más acceso a los bienes importados. Las importaciones nos dan más posibilidades de elección. Al mismo tiempo son más numerosos los productos y servicios para escoger, y se ofrecen características más variadas. Puede mejorar incluso la calidad de los productos locales debido a la competencia con las importaciones.

No solamente los consumidores tienen más para elegir porque compran productos extranjeros acabados. Los productos importados se utilizan a su vez como materiales, componentes y equipos en la producción local.

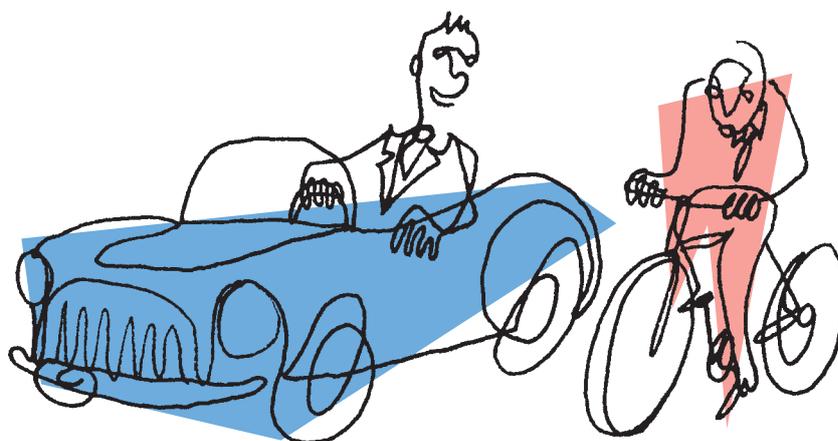
Con ello se diversifica la gama de productos acabados y de servicios, producidos y ofrecidos por la industria

nacional, así como también las distintas tecnologías que esta última puede utilizar. Por ejemplo cuando aparecieron en el mercado los equipos de telefonía móvil, los servicios ofrecidos comenzaron a proliferar incluso en los países que no fabricaban estos equipos.

A veces, el éxito de un producto o servicio importado en el mercado nacional, también puede alentar a nuevos productores locales a competir, ampliándose la diversidad de marcas disponibles para los consumidores, así como la gama de mercancías y servicios producidos localmente.

Al permitirnos importar más, el comercio también permite a otros

comprar nuestras exportaciones en mayores cantidades. Como aumentan nuestros ingresos, nos da los medios para disfrutar de una mayor selección disponible.



6. El comercio incrementa los ingresos

Reducir los obstáculos al comercio permite la expansión comercial, que aumenta los ingresos nacionales e individuales. Claro está, es preciso proceder a ciertos ajustes.

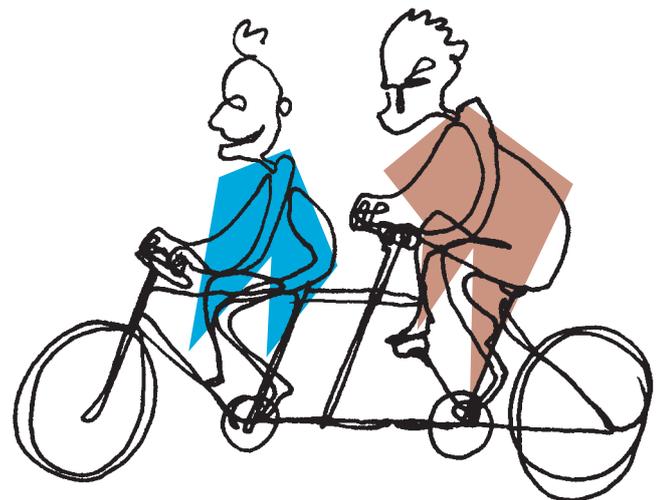
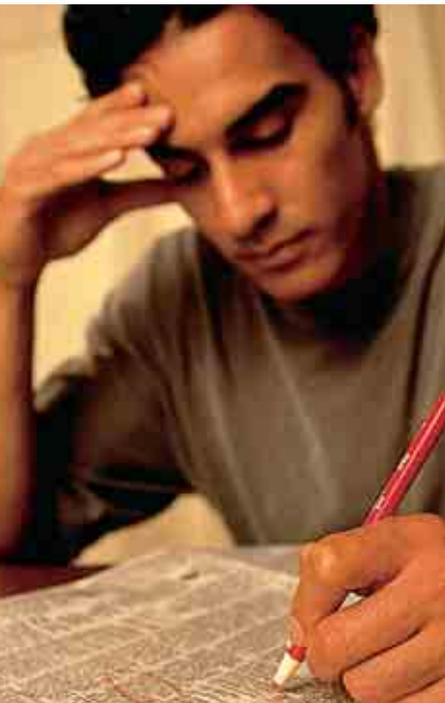
Según las estimaciones de la OMC, el acuerdo comercial con el que culminó en 1994 la Ronda Uruguay redundó en un aumento de la renta mundial comprendido entre 109.000 y 510.000 millones de dólares (según las hipótesis de cálculo y admitiendo márgenes de error). Otros economistas han llegado a cifras similares.

Los economistas calculan que reduciendo las barreras arancelarias en agricultura, manufacturas y servicios en una tercera parte se daría a la economía mundial un impulso de 613.000 millones de dólares, lo que equivaldría a añadir una economía del tamaño de Canadá a la economía mundial.

En Europa, la Comisión de la UE calcula que de 1989 a 1993 los ingresos de la Unión aumentaron entre 1,1 y 1,5 por ciento más de lo que podía preverse sin la existencia del Mercado Único.

Indudablemente, el comercio promueve el aumento de los ingresos.

El comercio también plantea desafíos puesto que enfrenta a los productores nacionales con la competencia de las importaciones. Pero al generarse ingresos adicionales, los gobiernos pueden disponer de recursos para redistribuir los beneficios obtenidos por aquellos que ganan más, con objeto, por ejemplo, de ayudar a las empresas y a los trabajadores a adaptarse aumentando su productividad y competitividad en su esfera de actividad u orientándose a nuevas actividades.



La disponibilidad de ingresos adicionales da a los gobiernos la posibilidad de redistribuir recursos

7.

El comercio estimula el crecimiento económico, lo que puede ser buen signo para el empleo

Sin duda el comercio tiene potencial para la creación de empleos. La práctica frecuentemente demuestra que la reducción de los obstáculos comerciales mejora la situación del empleo. Pero una serie de factores complican la situación. No obstante, la alternativa que representa el proteccionismo no permite resolver los problemas del empleo.

Es difícil abordar el tema en términos simples. Hay sólidas pruebas de que el comercio impulsa el crecimiento económico y de que el crecimiento económico significa más empleos. También es cierto que se pierden algunos empleos aun cuando el comercio se encuentre en expansión. Pero un análisis fiable del fenómeno plantea al menos dos problemas.

Primero, participan otros factores. Por ejemplo, el adelanto tecnológico también ha influido notablemente en el empleo y la productividad, en favor de algunos empleos y en detrimento de otros.

En segundo lugar, si bien el comercio sin duda aumenta la renta nacional (y la prosperidad), ello no siempre se traduce en nuevos empleos para los trabajadores que han perdido los suyos como consecuencia de la competencia ejercida por las importaciones.

La situación no es igual en todo el mundo. El tiempo de promedio que

necesita un trabajador para encontrar un nuevo empleo puede ser mucho más prolongado en un país que en otro, considerando casos similares de trabajadores en condiciones comparables.

En otros términos, algunos países aplican el ajuste más eficazmente que otros, en parte, porque tienen políticas de ajuste más idóneas. Los países que no las tienen pierden una oportunidad.

En muchos casos los hechos muestran que se ha aprovechado la oportunidad: cuando el comercio más libre ha

favorecido al empleo. La Comisión de la UE calcula que puede imputarse un número de 300.000 a 900.000 empleos suplementarios a la creación del Mercado Único.

A menudo, son mejores las perspectivas de trabajo en las compañías que se dedican al comercio. En los Estados Unidos, 12 millones de personas deben sus empleos a las exportaciones; 2 millones, fueron creados entre 1993 y 1997. Además, esos empleos tienden a mejorar, es decir, a retribuirse con una remuneración más segura. En México,



***En un contexto de comercio más liberal
las buenas políticas promueven
la creación de empleos***

los mejores empleos son los relacionados con actividades de exportación: sectores que exportan el sesenta por ciento o más de su producción, pagan sueldos un 39 por ciento más que el resto de los sectores económicos y las plantas maquiladoras pagan 3,5 veces el salario mínimo de México.

Los hechos también demuestran que el proteccionismo perjudica al empleo. Ya se ha mencionado el ejemplo de la industria del automóvil en los Estados Unidos: los obstáculos comerciales destinados a proteger los empleos

nacionales restringiendo las importaciones del Japón terminaron por encarecer los automóviles en los Estados Unidos, de manera que disminuyeron las ventas y se perdieron empleos.

En otras palabras, un intento por resolver un problema a corto plazo restringiendo el comercio, genera a largo plazo un problema más grave.

Aunque a un país le resulte difícil aplicar ajustes, no debe recurrir al proteccionismo porque empeoraría su situación.



La discriminación complica los intercambios comerciales ...

8.

Los principios básicos dan más eficacia económica al sistema y reducen los costos

Numerosas ventajas del sistema de comercio son más difíciles de resumir en cifras, pero son igualmente importantes. Resultan de la aplicación de los principios esenciales del sistema y facilitan la actividad de las empresas que participan directamente en el comercio, así como la de los productores de mercancías y servicios.

El comercio permite una división del trabajo entre los países. Los recursos pueden aprovecharse en forma más racional y eficaz para la producción. Pero el sistema de comercio de la OMC ofrece aún más. Contribuye a reforzar la eficacia y a bajar los costos, debido a los importantes principios que encarna.

Imagínese una situación en la que cada país establece normas diferentes y aranceles de aduana distintos según los países de procedencia de las importaciones. Imagínese una empresa de un país que desea importar materias primas o componentes, por ejemplo, cobre para tender cables o tarjetas de circuitos impresos para fabricar aparatos eléctricos.

No le bastaría consultar los precios ofrecidos por los abastecedores a escala mundial. También debería

calcular por separado los distintos aranceles aduaneros que se aplicarían a las importaciones (en función de su origen), y estudiar cada reglamentación aplicable a los productos procedentes de los distintos países. Resultaría muy complicada la compra de un poco de cobre o de tarjetas de circuitos impresos.

Expuesto en forma simplificada, ese es uno de los problemas de la discriminación.

Imagínese ahora que el gobierno anuncia la aplicación de los mismos aranceles a las importaciones procedentes de todos los países, y la utilización de los mismos reglamentos para todos los productos, independientemente de su origen, ya sea se importen o se produzcan localmente. Se facilitaría muchísimo la vida de la empresa. Se conseguirían los componentes más eficazmente y a menor costo.

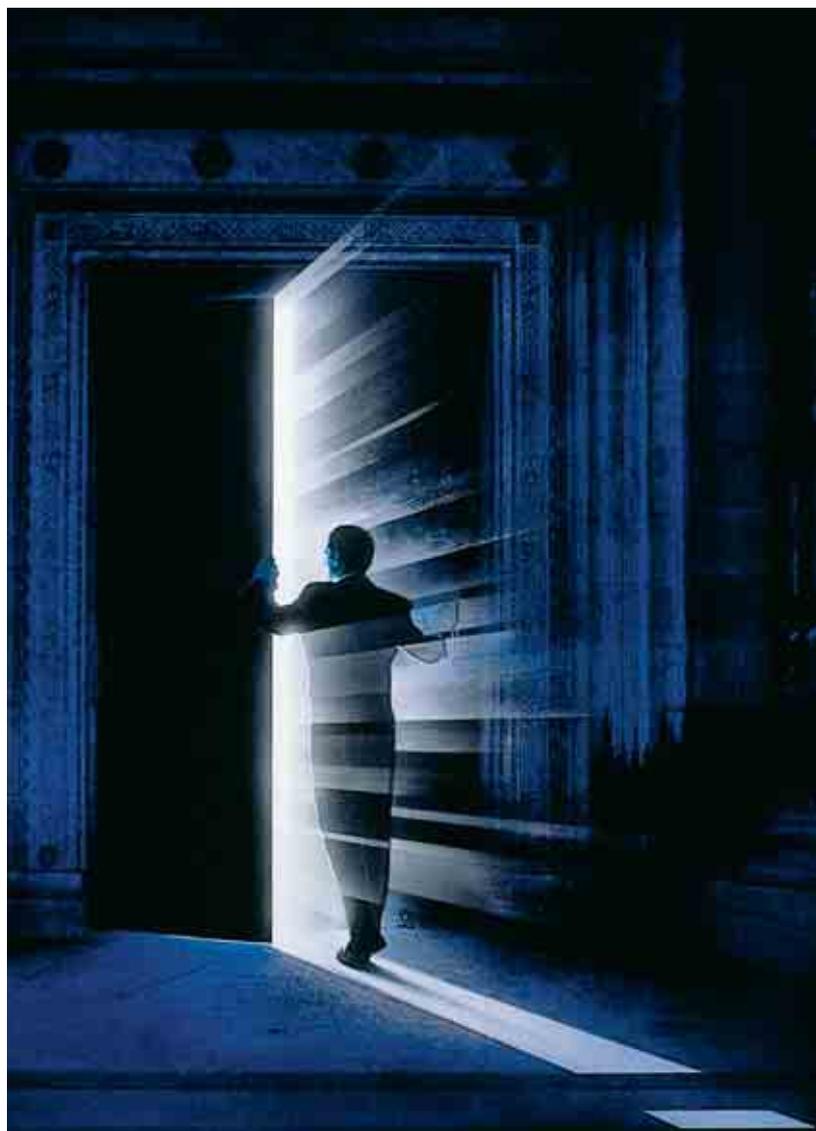


... en cambio, la igualdad de trato beneficia a todos

La no discriminación es uno de los principios clave del sistema de comercio de la OMC. Hay otros como:

- **la transparencia** (información clara sobre las políticas, las normas y los reglamentos);
- **una creciente certidumbre** sobre las condiciones del comercio (los compromisos de eliminar obstáculos comerciales y de ampliar el acceso de los países a los mercados nacionales son jurídicamente vinculantes);
- la simplificación y normalización de los procedimientos aduaneros, la supresión de trámites burocráticos, las bases de datos centralizadas, y otras medidas destinadas a simplificar el comercio conocidas bajo la rúbrica **«facilitación del comercio»**.

Reunidos, simplifican el comercio, reducen los costos de las empresas y refuerzan la confianza en el futuro, lo que a su vez significa más empleos, y mejores mercancías y servicios para los consumidores.



***La transparencia de las normas
y reglamentos es vital***

9.

El sistema protege a los gobiernos de intereses estrechos

El sistema de la OMC/GATT que se desarrolló en la segunda mitad del siglo XX ayuda a los gobiernos a adoptar un enfoque más equilibrado de la política comercial. Se encuentran mejor preparados para defenderse de las presiones ejercidas por grupos que representan intereses estrechos, concentrándose en las concesiones mutuas efectuadas en beneficio de todos los protagonistas económicos.

Una de las lecciones del proteccionismo, que prevaleció en los primeros decenios del siglo XX, es que los intereses sectoriales estrechos, si adquieren una influencia política desmedida, pueden causar un grave daño. El resultado fue una política cada vez más restrictiva que se convirtió en una guerra comercial de la que todos salieron perdiendo.

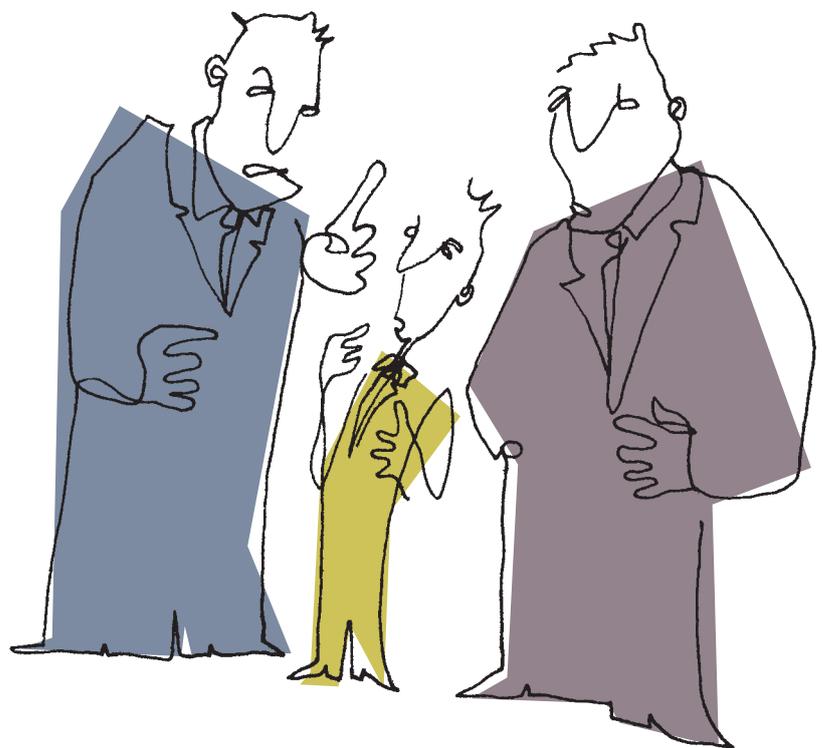
En apariencia, restringir las importaciones parece un medio eficaz de apoyar a un sector económico. Sin embargo, se distorsiona la economía en detrimento de otros sectores que no habría que penalizar. Por ejemplo, proteger la industria del vestido implica que todos habrán de pagar la ropa más cara, lo que a su vez suscita presiones salariales en todos los sectores.

El proteccionismo puede extenderse e intensificarse si por su parte los países afectados erigen en represalia sus propios obstáculos comerciales. Es precisamente lo que ocurrió en los años veinte y treinta, con efectos nefastos. Incluso los sectores que reclamaban protección resultaron perjudicados.

Los gobiernos deben estar preparados para poder hacer frente a los grupos de presión. El sistema de la OMC puede aportar una contribución útil en ese sentido.

El sistema de la OMC/GATT abarca una gran diversidad de sectores. De esa manera, si en el curso de una negociación comercial en el marco de la OMC/GATT, un grupo de presión trata de influir a su gobierno para que

se le considere un caso especial que requiere protección, este último puede rechazar la presión proteccionista alegando la necesidad de conseguir un acuerdo de alcance amplio que beneficie a todos los sectores de la economía. Es precisamente lo que hacen los gobiernos con regularidad.



**Los gobiernos están mejor
preparados para hacer
frente a poderosos grupos
de presión**

10.

El sistema promueve el buen gobierno

En el marco de las normas de la OMC, una vez efectuado un compromiso para liberalizar a un sector del comercio, es difícil dar marcha atrás. Las normas también desalientan la adopción de toda una serie de políticas desacertadas. Para las empresas eso supone más seguridad y claridad con respecto a las condiciones comerciales. Para los gobiernos, suele ser sinónimo de buena disciplina.

Las normas conllevan compromisos de evitar que vuelvan a adoptarse políticas desacertadas del pasado. En general, el proteccionismo es desaconsejable por los perjuicios que ocasiona a escala nacional e internacional, como ya se ha visto.

Hay tipos particulares de obstáculos comerciales que causan daños adicionales porque propician la corrupción y otras formas de mala gestión pública.

Un tipo de obstáculo comercial que las normas de la OMC procuran combatir son los contingentes que, por ejemplo, imponen una cantidad restringida de importaciones o exportaciones por año.

Como los contingentes limitan la oferta, aumentan artificialmente los precios generando ganancias excesivas (los economistas se refieren a la «renta contingentaria»). Esas ganancias pueden servir para influir en las políticas, ya que alimentan los fondos de que disponen los grupos de presión.

También pueden favorecer la corrupción, por ejemplo, en la distribución de contingentes entre los comerciantes. Abundan los ejemplos en todas partes.

En otros términos, los contingentes son un medio particularmente dañino de restringir el comercio. Los gobiernos han convenido en que, a través de las normas de la OMC, se desaliente su utilización.

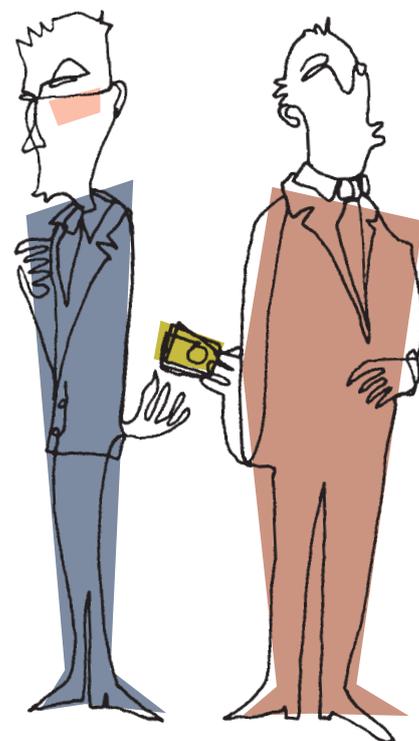
No obstante, la mayoría de los países mantienen diversos tipos de contingentes, y los gobiernos sostienen enérgicamente que son necesarios. Claro que están bajo el control de los Acuerdos de la OMC, y existen compromisos de reducir o eliminar varios de ellos, particularmente en la esfera de los textiles.

Muchos otros Acuerdos de la OMC en distintas esferas también pueden contribuir a combatir la corrupción y la mala gestión gubernamental.

La transparencia (es decir, poner a disposición del público toda la información existente en materia de reglamentación comercial), otros

aspectos de la «facilitación del comercio», los criterios más claros aplicados para el establecimiento de reglamentos relativos a la seguridad y las normas para los productos, así como la no discriminación, también contribuyen a desalentar las decisiones arbitrarias o fraudulentas.

A menudo, los gobiernos valoran poder alegar que la OMC les impone tal o cual limitación de sus políticas: «Esto no podemos hacerlo porque sería incompatible con los Acuerdos de la OMC.»



**Las normas frenan
la corrupción**

FICHA DESCRIPTIVA

La OMC

Sede: Ginebra, Suiza

Establecida el: 1º de enero de 1995

Creada por: las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994)

Miembros: 151 países (al 27 de julio de 2007)

Presupuesto: 182 millones de francos suizos para 2007

Personal de la Secretaría: 637 personas

Dirigida por: el Director General, Pascal Lamy

Funciones:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

INFORMACIÓN ADICIONAL

La Organización Mundial del Comercio en pocas palabras y *10 malentendidos frecuentes sobre la OMC*
folletos de la misma serie.

Entender la OMC

versión en papel y versión electrónica interactiva disponibles en Publicaciones de la OMC y en el sitio de la OMC en la Web <http://www.wto.org>.

Guía de los Acuerdos de la Ronda Uruguay

realizada por la Secretaría de la OMC; publicada conjuntamente por la OMC y Kluwer Law International.

Focus

boletín de información mensual de la OMC.

Sitio de la OMC en la Web

<http://www.wto.org>

COMUNICARSE CON LA OMC

154, rue de Lausanne, CH-1211 Ginebra 21, Suiza • Tel: (41-22) 739 51 11 • Fax: (41-22) 731 42 06

División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación

Tel: (41 22) 739 50 07 / 51 90 • Telefax: (41 22) 739 54 58 • e-mail: enquiries@wto.org

Publicaciones de la OMC

Tel: (41 22) 739 52 08 / 739 53 08 • Telefax: (41 22) 739 57 92 • e-mail: publications@wto.org

© Organización Mundial del Comercio julio 2007

División de Información y Relaciones con
los Medios de Comunicación (IMRD)



WTO OMC

ISBN: 978-92-870-3438-0

Impreso por la Secretaría de la OMC - 4679.07