

PROHIBIDA LA PUBLICACIÓN ANTES DE
LAS 17 H GMT DEL 14 DE OCTUBRE DE 1995

PRESS/24
13 de octubre de 1995

**EL MULTILATERALISMO ES UN ELEMENTO FUNDAMENTAL DE LA
ESTRATEGIA IMPULSADA POR LOS ESTADOS UNIDOS EN PRO DE
LA ESTABILIDAD Y LA PROSPERIDAD MUNDIALES,
AFIRMA EL DIRECTOR GENERAL DE LA OMC**

**"No hay en absoluto oposición entre una defensa resuelta del interés
estadounidense y la existencia de un sistema multilateral abierto"**

"En la esfera de las relaciones comerciales internacionales, la característica fundamental y distintiva de la estrategia impulsada por los Estados Unidos para garantizar la estabilidad y la prosperidad ha sido el multilateralismo", sostuvo hoy (14 de octubre) el Sr. Renato Ruggiero, Director General de la OMC, al dirigirse al American Business Council en Williamsburg, Virginia, Estados Unidos de América.

Haciendo uso de la palabra ante un público compuesto por la dirigencia empresarial estadounidense, el Sr. Ruggiero puso de relieve cuán importante ha sido la visión y el liderazgo de los Estados Unidos, primero en el marco del GATT de posguerra y ahora en el de la flamante OMC, para conseguir que la piedra angular del sistema internacional de comercio esté constituida por el principio del multilateralismo que es la no discriminación, o principio de la nación más favorecida (NMF). Dio seis razones por las que los gobiernos se han atenido al principio NMF y por las que es "esencial resistirse al señuelo de las aparentes ventajas a corto plazo del bilateralismo", e hizo hincapié en que "no hay en absoluto oposición entre una defensa resuelta del interés estadounidense y la existencia de un sistema multilateral abierto".

Adjunto figura el texto completo del discurso del Sr. Ruggiero.

CONTINÚA

EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO: VISIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS Y LIDERAZGO DE LOS ESTADOS UNIDOS

**Alocución pronunciada por el Sr. Renato Ruggiero
Director General de la Organización Mundial del Comercio**

**ante el
BUSINESS COUNCIL**

Williamsburg, Virginia, 14 de octubre de 1995

Es para mí un honor estar hoy aquí y poder hacer algunos breves comentarios sobre el tema de la Organización Mundial del Comercio ante un público de personalidades tan connotadas. Pienso que sería difícil encontrar en cualquier otro lugar del mundo una concentración de poder decisorio en materia de comercio que pueda equipararse a la que tengo al frente en estos momentos. Las decisiones que ustedes adoptan en la conducción de sus operaciones en cuanto puntuales de la actividad empresarial estadounidense, y la influencia que ejercen sobre las decisiones políticas en el mundo entero, tienen para todos nosotros una enorme gravitación. Esto hace que sea particularmente consciente de la oportunidad que se me brinda de tomar parte en sus deliberaciones.

Cuando hace más de cuatro decenios tanto Europa como el Japón y muchas otras naciones se estaban recuperando todavía de los estragos causados por la conflagración mundial, los Estados Unidos ya habían articulado y plasmado una visión del nuevo orden mundial. Ése es el orden mundial del que se han beneficiado tanto tantas naciones a lo largo de los años. Ése es el orden mundial en que ha sido doble asentar la economía planetaria de la actualidad. El colapso del comunismo soviético -y la reforma económica emprendida en muchos países en desarrollo- han hecho más próxima la visión estadounidense de una comunidad de Estados democráticos que cultiven la coexistencia pacífica, respeten los derechos individuales y se funden en un sistema económico basado en el mercado que eleva el nivel de vida de la población, preserva sus oportunidades y recompensa el esfuerzo. El reto que se plantea ahora es el de saber aprovechar esta oportunidad histórica para terminar de edificar un sistema económico auténticamente mundial que se apoye en el libre comercio y en principios económicos liberales. A mi juicio, nos encontramos precisamente en una época en que el empeño por concretar esa visión primigenia estadounidense resulta más crucial que nunca para la paz y la estabilidad del mundo.

En la esfera de las relaciones comerciales internacionales, la característica fundamental y distintiva de la estrategia impulsada por los Estados Unidos para garantizar la estabilidad y la prosperidad ha sido el multilateralismo. Éste, o sea la no discriminación, representa la piedra angular del sistema de comercio encarnado en la posguerra por el GATT, y por la OMC el día de hoy. Ése es el principio por el que se han regido los gobiernos miembros en el curso de ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales. Como consecuencia de esos esfuerzos de negociación, los aranceles de los países desarrollados sobre productos industriales han disminuido de más del 40 por ciento a menos del 5 por ciento. Y a medida que se reducían los aranceles, los negociadores se iban centrando cada vez más en los obstáculos no arancelarios al comercio. La Ronda Uruguay ha llevado al sistema multilateral de comercio a territorios vírgenes, al ampliar su alcance al comercio de servicios y a la protección de los derechos de propiedad intelectual. Ha servido además para acrecentar la liberalización y fortalecer las disciplinas en muchos sectores de interés tradicional. La nueva Organización Mundial del Comercio, creada por la Ronda Uruguay, ha establecido un sistema reforzado de solución de diferencias, el cual, sin que ello comporte el más mínimo menoscabo de la soberanía nacional, pondrá a disposición de los gobiernos un recurso eficaz en todos aquellos casos en que consideren que sus interlocutores comerciales no están cumpliendo los compromisos contractuales por éstos contraídos.

CONTINÚA

La Ronda Uruguay constituyó un esfuerzo concertado en pos de la actualización del sistema multilateral de comercio y de un incremento de su eficacia en cuanto árbitro de las relaciones económicas entre los países, cuya intensidad, complejidad y amplitud jamás tuvieron en el pasado la magnitud que hoy las caracteriza. Como era de preverse, los Estados Unidos fueron, una vez más, el primer centro de impulsión de la Ronda Uruguay y de la extensión del temario de la misma. En la OMC, al igual que en el GATT, no cabe que se haga nada importante sin el respaldo estadounidense.

Es ya patente que otras cuestiones que afectan al intercambio internacional de bienes y servicios reclaman la atención de los gobiernos. Entre ellas mencionaré, de manera particular, las normas en materia de inversiones. Aunque en el Acuerdo relativo al sector de los servicios se aborda la cuestión de las inversiones en dicho sector, quedan todavía por elaborar normas de amplia base tendentes a asegurar para la inversión internacional lo que se consiguió en el GATT con respecto a las mercancías. Es también probable que haya cabida para ocuparse de la política en materia de competencia, evocada tan sólo en términos más bien generales en el caso de los servicios y de la propiedad intelectual.

He mencionado esos temas nuevos para subrayar así la constante pertinencia del sistema multilateral de comercio de cara a las necesidades de la economía mundial. Es indudable que se precisa una actualización continua del sistema para que éste se corresponda con el carácter cada vez más planetario de la economía mundial. El comercio internacional ha pasado a ocupar un lugar bastante más importante en el contexto de prácticamente todas las economías nacionales. Si la producción mundial se ha multiplicado casi seis veces en términos reales desde 1950, el comercio mundial se ha multiplicado por trece. En los Estados Unidos, las exportaciones representaban tan sólo el 5 por ciento de la renta nacional en 1960; a comienzos de los años noventa, la parte de las exportaciones en el PIB ascendía a más del doble. Lamentablemente carecemos de estadísticas fiables acerca del comercio internacional de servicios, pero sabemos que el comercio de éstos registra una expansión incluso más rápida que la del comercio de mercancías y totaliza actualmente alrededor del 20 por ciento de las corrientes comerciales internacionales. Ese 20 por ciento abarca únicamente el comercio transfronterizo, pero no en cambio las transacciones de los proveedores extranjeros de servicios en el seno de las economías nacionales, que el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios incluye igualmente.

Al tiempo que crece la importancia del comercio, también crece la contribución de éste a la creación y el mantenimiento de puestos de trabajo. En los Estados Unidos más de siete millones de empleos dependen de las exportaciones de mercancías. Del número total de puestos de trabajo creados en los Estados Unidos en más o menos los diez últimos años, aproximadamente una tercera parte procede del incremento de las exportaciones de mercancías, y de la actividad de exportación prácticamente todos los nuevos empleos en el sector manufacturero. Si dispusiéramos de estadísticas en lo que respecta a los servicios, esas cifras serían incluso más impresionantes.

Las corrientes internacionales de inversiones también han aumentado espectacularmente en los últimos años. La inversión extranjera directa para todos los países en conjunto totalizó anualmente por término medio 50.000 millones de dólares EE.UU. en el curso de la primera mitad de los años ochenta, y en 1993 se elevaba ya a 194.000 millones de dólares EE.UU. Hubo una época en que los empresarios con actividades internacionales solían enfocar el comercio y la inversión como medios sustitutivos de asegurarse el acceso a mercados extranjeros. Hoy en día las empresas tienen necesidad a menudo de estar en condiciones tanto de invertir como de comerciar para llevar adelante sus negocios -éste es un aspecto importante de la actividad económica a escala mundial, y el éxito a tal respecto está supeditado a la existencia de regímenes abiertos y previsibles en materia de comercio e inversión.

El número de países que participan activamente en el sistema internacional de comercio no ha cesado de progresar. En 1948 el GATT contaba con 23 miembros; en la OMC hay hoy 109 países miembros y el número de éstos se está acrecentando con celeridad. Entre los países que negocian su

CONTINÚA

eventual ingreso en la OMC figuran China, Rusia y muchas antiguas repúblicas soviéticas. Esas negociaciones deben garantizar que los nuevos miembros satisfagan los requisitos prescritos para formar parte de la OMC; es sin duda innegable que todos deben acatar sus normas. Pero es igualmente innegable que la exclusión de un país como China no aporta una base sólida a largo plazo para el sistema multilateral de comercio, ni tampoco, según mi parecer, para la estabilidad política mundial.

Poca necesidad puede haber de exaltar en un foro como éste las ventajas que depara el intercambio internacional, pero sí quisiera explicar someramente por qué atribuyo tanta importancia al mantenimiento del principio de no discriminación, o de la nación más favorecida, en cuanto eje de las relaciones internacionales en la esfera del comercio y la inversión. No cabe duda de que el sistema internacional de comercio está construido sobre varios planos: hay un plano que se presta a los enfoques bilaterales, uno más amplio de alcance regional y, luego, el plano multilateral. No sería realista -e incluso sería equivocado- postular que las relaciones comerciales deben abordarse exclusivamente en el plano multilateral. Pero sería igualmente equivocado considerar que los enfoques bilaterales o regionales constituyen una alternativa al sistema multilateral. No hay, ni debe haber, oposición alguna entre esos tres estratos, sino más bien una complementariedad natural entre ellos, bajo la primacía del sistema multilateral regido por normas. Permítanme dar seis razones por las que -tomando en consideración la existencia de los demás estratos- un enfoque multilateral resulta esencial para que las naciones puedan beneficiarse plenamente de la especialización internacional.

En primer lugar, las políticas comerciales no discriminatorias dan a los hombres de negocios la oportunidad de comprar y vender en las mejores condiciones posibles, libres de toda distorsión de origen gubernamental en lo que concierne a las decisiones en materia de fuentes de abastecimiento. El principio NMF es pues uno de eficiencia, tanto en la medida en que garantiza el acceso a suministros de bajo costo como en la medida en que da a los productores la posibilidad de realizar ventas en mercados extranjeros sin tener que encontrarse por efecto de alguna política en una situación de desventaja relativa frente a otros proveedores. En segundo lugar, dado un mundo de regímenes comerciales diferenciados y discriminatorios, la complejidad de todo negocio más allá de una frontera y el tiempo que éste exigirá serán mayores, lo que elevará los costos y socavará la competitividad. El trato NMF reduce pues, además, el costo de las transacciones.

La tercera razón en favor del mantenimiento del principio NMF viene determinada por la importancia de asegurarse de que las economías en desarrollo y en transición permanezcan dentro del marco del sistema. Un cambio notable que data de hace relativamente poco es la aceptación generalizada por esos países de políticas basadas en el mercado. Ellos han reconocido las ventajas de un sistema internacional de comercio abierto, cuyos beneficios les interesa compartir. En el curso del último decenio más de 70 países en desarrollo han puesto en marcha iniciativas multilaterales de liberalización del comercio. No dejaría de ser irónico, amén de oneroso, que esos países se pusieran bajo la advocación del sistema internacional de comercio precisamente cuando los principales protagonistas del mismo estarían empezando a adoptar un enfoque discriminatorio y excluyente.

En cuarto lugar, la discriminación inherente a toda relación comercial basada en la reciprocidad supondrá necesariamente que las relaciones económicas queden definidas, fundamentalmente cuando no exclusivamente, en términos bilaterales. Esto creará a su vez vínculos inextricables entre los intereses económicos y la dinámica política -en otras palabras, el bilateralismo entraña una politización del comercio. Las relaciones de poder pasarán en la negociación por delante de las regidas por normas. Los resultados de ella dejarán de depender de los propios intereses mutuos, ya que los países terminarán por actuar en función de lo que estarán forzados a hacer y no de lo que considerarán útil desde el punto de vista del respectivo interés nacional. El compromiso en pro de la cooperación internacional se debilitará y la estabilidad de los acuerdos internacionales será menor. No habrá ya un sistema, sólo arreglos bilaterales *ad hoc*, a menudo efímeros.

CONTINÚA

En quinto lugar, la posibilidad de extraer de los interlocutores comerciales compromisos de acceso a los mercados sobre la base de la amenaza de proceder en caso contrario a una exclusión de sus productos, aunque pueda parecer tentadora en determinadas circunstancias, obliga de hecho a jugar una partida peligrosa. Es perfectamente posible que otros países sigan ese ejemplo, dado lo cual sus consecuencias serán inciertas. La existencia de innumerables combinaciones de interlocutores comerciales encerrados en pujas dominadas por la reciprocidad debiera ser sin lugar a dudas una perspectiva capaz de hacer vacilar hasta a los más férreos escépticos con que tropieza la causa del multilateralismo. ¿Cuáles serían en nuestro actual mundo interdependiente las consecuencias de una situación como ésta en lo que respecta a renta y crecimiento, para no mencionar las que tendría en lo que respecta al desarrollo de la actividad empresarial? Una vez más, la amenaza de trastornos y de una costosa desorganización de las relaciones económicas internacionales regulares procedería de la ausencia de normas claras y previsibles para la conducción de las relaciones comerciales internacionales.

Por último, un elemento valioso del sistema de la OMC, a menudo inexistente o ineficaz en el ámbito de los acuerdos bilaterales, es la solución imparcial de las diferencias. En el caso de los acuerdos bilaterales fundados en la reciprocidad, con excesiva frecuencia no hay forma de garantizar su observancia. A falta de un sistema estructurado de solución de diferencias, de incontestable legitimidad, los desacuerdos resultantes de arreglos bilaterales pueden dar lugar a un grave deterioro de las relaciones comerciales más amplias, sin hablar de las de carácter político.

Esas son las seis principales razones por las que los gobiernos se han atenido al principio NMF a lo largo del período de posguerra y por las que es esencial resistirse al señuelo de las aparentes ventajas a corto plazo del bilateralismo.

Durante el breve tiempo que ha transcurrido desde que empecé a ejercer el cargo de Director General de la OMC, se han emprendido en ésta varias negociaciones relativas al sector de los servicios. A mi juicio, dos de ellas -sobre los servicios financieros y sobre las telecomunicaciones básicas- tienen particular importancia para el contexto en que se desarrollan las actividades empresariales internacionales. Se trata de negociaciones particularmente ilustrativas de los desafíos que tiene ante sí el sistema multilateral de comercio, así como del margen a su disposición para hacer una aportación valiosa al aumento de la prosperidad. El acceso a servicios financieros y de telecomunicaciones eficaces y de poco costo constituye sin duda una condición previa de la competitividad internacional para prácticamente todos los sectores.

Las negociaciones relativas a las telecomunicaciones básicas deberán quedar concluidas a finales de abril del próximo año. Si culminan con éxito, traerán aparejadas nuevas oportunidades importantes en materia de comercio e inversión. Esas negociaciones coinciden con una tendencia a la liberalización de dicha rama, que puede atribuirse tanto a las presiones de las industrias usuarias como al rápido avance tecnológico. Pero hay una resistencia denodada a la supresión de los mecanismos de suministro monopolista en muchos países, y la realización de una acción multilateral concertada ofrece las mejores posibilidades de conseguir resultados de vasto alcance. En caso de que las negociaciones finalicen con éxito, las empresas de explotación de las telecomunicaciones deberían quedar en condiciones de brindar una amplia gama de servicios a precios competitivos, tanto en el mercado nacional como en el internacional. Los Estados Unidos ocupan una posición de vanguardia en esa esfera de negociación, en cuanto país dotado de uno de los mercados de telecomunicaciones más liberal y de costo más bajo del mundo. Es de esperar que su compromiso en favor de un auténtico resultado multilateral siga careciendo de toda ambigüedad. Se precisa un resultado decisivo en las negociaciones de la OMC para poder hacer realidad la visión de una Sociedad Planetaria de la Información.

Para terminar, desearía insistir en que, para mí, no hay en absoluto oposición entre una defensa resuelta del interés estadounidense y la existencia de un sistema multilateral abierto. Antes bien, ese sistema se ha ensayado ya y se ha constatado que es positivo, tanto para favorecer la prosperidad estadounidense como para defender los derechos estadounidenses con sujeción a sus normas. Se trata de un sistema más capaz ahora que nunca de satisfacer ese objetivo fundamental de los Estados Unidos que es el imperio de la ley en el comercio internacional. Sería trágico permitir que posturas estrechamente centradas en la reciprocidad, y las aparentes virtudes de ventajas sectoriales inmediatas conseguidas sobre la base de arreglos discriminatorios, pongan en peligro la continuidad y la estabilidad del sistema internacional de comercio. Esto no redundaría en provecho de ningún país.

FIN