

La ronda interminable

El Uruguay negocia con los países industrializados el acceso a sus mercados. El resultado de la ronda Uruguay-EEUU se negoció en 1990, pero el acuerdo no se firmó hasta el año pasado. La ronda Uruguay-UE se negoció en 1991, pero el acuerdo no se firmó hasta el año pasado.

Alfonso Lasso de la Vega

Director del Centro de Comunicación, Investigación y Documentación sobre Europa y América Latina (CICEAL).

Las actuales negociaciones Uruguay-EEUU (SMC), título oficial de la llamada Ronda Uruguay, ocupan desde hace semanas un espacio preferente en las agendas de comunicación social de todo el mundo. Dicha atención privilegiada se ha concentrado invariablemente en la controversia que opone los Estados Unidos (expresión paladina del librecomercio) a Francia (también expuesta defensora del proteccionismo) en lo que respecta al comercio de los productos agrícolas y a los servicios audiovisuales.

Los conflictos latentes y los intereses en juego distan de corresponder a un dilema simplificador. En primer lugar, los temas que se agitan bajo la banda del GATT son mucho más variados que los tratados en los siete anteriores rounds o ciclos, ya que, además de la reducción de impuestos a los intercambios, se han incluido otros, tales como los servicios, los derechos de propiedad intelectual y las inversiones, razones por las que además el borrador del acuerdo los posiciona agrícolas y los textiles. En segundo lugar, el número de países participantes (16, es decir, 18 más que al inicio de la Ronda) es muy superior. Y en tercer y último lugar, es necesario tomar en consideración los múltiples acuerdos comerciales

existentes entre países, sobre todo en los últimos años (86, de los cuales 28 concluidos a partir de 1992).

La tarea de los negociadores es, pues, considerablemente complicada, ya que se son obligados a conciliar intereses que con frecuencia chocan con contradicción. Se explica así que la Ronda Uruguay, denominada de esa manera por haberse iniciado en Punta del Este, en septiembre de 1990, no haya concluido sus trabajos en diciembre de 1993, como se había previsto inicialmente.

Por otra parte, la oferta que se dispuso los participantes es muy apetitiva. Aunque más de un 40% del comercio internacional está ya liberalizado gracias a los procesos de integración económica y a la apertura en general de mercados a otros horizontes respecto de algunos productos (textiles, frutas, materias primas, etc.), las excepciones comerciales internacionales ascendieron en 1992 a 2,7 billones de dólares y, si a ellas sumamos los de servicios, el comercio mundial de estos bienes se eleva a una cifra próxima a los 5 billones de dólares, es decir, al equivalente a casi el 20% de la renta mundial o al total de la Unión Europea, Alemania incluida.

El Uruguay negocia con los países industrializados el acceso a sus mercados. El resultado de la ronda Uruguay-EEUU se negoció en 1990, pero el acuerdo no se firmó hasta el año pasado. La ronda Uruguay-UE se negoció en 1991, pero el acuerdo no se firmó hasta el año pasado.

Resultados previos de la Ronda

Las exportaciones uruguayas beneficiadas también para el conjunto de la economía mundial si se aprueban las propuestas presentadas en la Ronda. Así, la renta mundial experimentaría a partir del año 2000 un incremento del 3% anual (cuya de 200.000 millones de dólares), es decir, una cifra equivalente al producto actual del África subsahariana.

Desde la época de los comarcianos, también los beneficios serían evidentes, dadas las cuantiosas distorsiones que sufre el comercio internacional como consecuencia de políticas proteccionistas, que generan distorsiones a menudo muy elevadas entre los precios pagados por los consumidores de determinados países desarrollados y los que prevalecerían en el mercado internacional.

Además, los gobiernos de los países participantes han sido muy sensibles en cuestiones de apoyo a la Ronda Uruguay. Los caudales del Sur y del Este han confirmado con políticas de liberalización económicas (voluntarias o impuestas mediante programas de ajuste) la firme decisión de abrir sus mercados a las importaciones y a las inversiones del exterior.

Por otro lado, probablemente el fracaso de las negociaciones no será inerte y podría acarrear-

con las políticas proteccionistas, controladas a través de normas dadas por la Nación.

Parereis por consiguiente, a la vista de todos estos elementos, que el acuerdo que surgió de las negociaciones beneficiará al conjunto de los participantes. De hecho, no es así para todos y cada uno de los países, a para todos los sectores económicos y sociales dentro de cada país, y es evidente que, en cualquier caso, el grado de ventajas e inconvenientes difiere según los países y los sectores.

Quiénes ganan más, quiénes ganan menos y quiénes pierden

Por lo pronto, los grandes beneficiarios de los resultados de la Ronda Uruguay son las empresas transnacionales. Han venido con ellas al exterior 25,8 billones de dólares, de los cuales un tercio en transacciones realizadas entre las sales y sus filiales) para las inversiones mundiales de bienes y servicios, y sus inversiones acumuladas les aseguran un control decisivo de los flujos internacionales. La liberalización de fuerza de año siempre un objetivo muy notorio de las empresas transnacionales, ya que les permite ampliar mercados, reducir costos, mejorar la productividad y, en definitiva, retribuir al máximo sus inversiones. Gracias a su enorme poder económico (y político), dichas empresas consiguen los peores trato a la sede y las filiales de sus servicios, patentes, marcas, etc.; actúan sobre los tipos de cambio de las divisas; adaptan sus inversiones a los niveles de presión fiscal o de incentivos fiscales, evitando una misma facilidad las barreras que pueden oponer las fronteras a sus operaciones. Así, los mercados que quedan por abrir a la

transnacionalización de los intercambios de servicios (incluidos las inversiones y los derechos de propiedad intelectual) y de bienes (productos agrícolas de zona templada, carne, animales vivos, productos de telecomunicación, etc.) se beneficiarán al concluir la Ronda Uruguay en beneficio sobre todo de las empresas transnacionales.

En cuanto a los países, los del Norte absorberán más de la mitad de los beneficios previstos. Unos 90.000 millones de dólares anuales se canalizarán hacia diversos países del Sur y en particular China, Corea del Sur, Singapur, Tailandia, Malasia, Filipinas, etc., gracias a la eliminación en el Norte de las barreras a productos manufacturados de consumo

diversos (productos electrónicos de uso doméstico, textiles, automóviles, etc.). Por las mismas razones, pero también por motivo de exportaciones de productos agrícolas (cereales, azúcar, carne, aves, etc.), altamente sometidas a diversas trabas, se beneficiarán algunos de los países de América Latina y del caso de Asia. Quedará finalmente un último grupo de países, los africanos y, en especial, los situados al sur del Sahara, que perderán 7.000 millones de dólares anuales por concepto de: la sustitución de exportaciones de productos tropicales, al perder el tratamiento preferencial agrícola actualmente en el mercado comunitario, por la de otros países

no más competitivos (desarrollados en general), y el mayor precio que habrán de pagar por la compra de algunos alimentos de zona templada (cereales, carne, azúcar, etc.).

En cuanto a los sectores, se beneficiará el menor espacio (desarrollados) de la producción y del empleo mundiales, modificándose aún más la actual división internacional del trabajo. Así, los sectores con mayor densidad de mano de obra agrícola, textil, calzado, textiles, automóviles, etc.) se desplazarán hacia los países del Sur y del Este en detrimento del Norte y, en cambio, las industrias con alto contenido tecnológico y de capital tendrán a incrementar

su concentración en los países más industrializados. Entre otros se liberará una dura batalla en la que intervendrá activamente las empresas transnacionales para hacerse con los mercados de los productos agrícolas, de las telecomunicaciones, del medio ambiente, de los grandes contratos públicos y, sobre todo, de los servicios (financieros, de seguros, de transporte, audiovisuales, etc.).

En definitiva, asistirémos a una pugna feroz, que será esencialmente disputada por los grandes conglomerados empresariales, frente a los cuales no sólo los individuos, sino también las naciones, están cada día más indefensas.

Asistirémos a una pugna feroz, disputada por los grandes conglomerados empresariales, frente a los cuales no sólo los individuos, sino también las naciones están cada día más indefensas.