

# El comercio electrónico y la OMC

Deborah James

<https://www.alainet.org/es/articulo/189295>

También publicado en <http://www.lemondediplomatique.cl/El-comercio-electronico-y-la-OMC.html>

*ALAI AMLATINA, 17/11/2017.*- A principios de la década de 1990, las empresas transnacionales (ETN) agrícolas, de servicios, farmacéuticas y manufactureras consiguieron acuerdos en la Organización Mundial del Comercio -OMC- en cada uno de esos sectores que les aseguraron el derecho a esas empresas de participar en los mercados en condiciones ventajosas, al mismo tiempo que la capacidad de los gobiernos de reglamentar y moldear sus economías se veía mermada y restringida. Las materias acordadas reflejaban la agenda empresarial corporativa de ese momento.

Hoy las corporaciones empresariales más grandes de todas también están procurando asegurarse derechos y perpetuarlos a través de acuerdos comerciales, incluso en la OMC, que a su vez maniatan la reglamentación de interés público. Pero ahora, las cinco empresas más grandes son todas de un mismo sector –el de tecnología–; y todas son de un solo país: Estados Unidos. Google, Apple, Facebook, Amazon y Microsoft, con apoyo de otras empresas y los gobiernos de Japón, Canadá y la UE (y algunos países en desarrollo alineados con éstos), están intentando reinventar las normas de la economía digital del futuro tratando de obtener para ello un mandato dentro de la OMC<sup>[1]</sup> para negociar normas vinculantes rotuladas como de “comercio electrónico”.

Sin embargo, las normas que pretenden establecer abarcan mucho más que lo que la mayoría de nosotros entendemos por “comercio electrónico”. Su primera prioridad es asegurarse el libre acceso al recurso más valioso hoy en día en el mundo: los datos, que son el nuevo petróleo. Quieren que se les permita hacerse de los miles de millones de datos que producimos a diario como humanos interconectados digitalmente, trasladar o transferir esos datos a cualquier lugar que les plazca, y guardarlos en servidores en cualquier lugar de su elección, que en la mayoría de los casos es Estados Unidos. Eso pondría en riesgo la privacidad y la protección de los datos en todo el mundo, dado que en Estados Unidos se carece de protección jurídica para los datos.

Después pueden procesar esos datos y transformarlos en inteligencia artificial que puede empacarse y venderse a terceros para obtener enormes ganancias, de manera semejante a las rentas derivadas de las patentes monopólicas. Quien posea los datos controlará el mercado en la economía del futuro. Estas empresas ya son blanco de muchas críticas por su comportamiento monopólico y oligopólico, que se vería reforzado si logran lo que están proponiendo en la OMC.

Piensen nomás en Google, que es hoy el mayor recaudador de ingresos por publicidad gracias a su capacidad de análisis y re-embalaje de nuestros datos. Y en Uber, que es la empresa de transportes más grande del mundo, aunque no cuenta con una flota propia de automóviles y sus conductores no figuran en su nómina de empleados. Su activo más valioso es la gigantesca cantidad de datos que posee acerca de cómo la gente se mueve en las ciudades. Su tamaño y la ventaja que le da ser el primer operador del mercado, sumado al ejército de abogados con que cuenta, puede eliminar o sencillamente comprar y absorber a la competencia en cualquier parte del mundo. Los trastornos que Uber ha ocasionado en el sector del transporte pronto se harán ver en prácticamente cualquier sector de la economía que uno pueda imaginar. Todo lo que se pueda decir hoy sobre las consecuencias de esto para el empleo y los trabajadores y trabajadoras probablemente se quede corto.

Otra norma clave a la que aspiran estas mega-corporaciones habilitaría a las empresas de servicios digitales a operar y obtener ganancias dentro de un país sin necesidad de tener ningún tipo de presencia,

ni física, ni como persona jurídica. Pero si una entidad de servicios financieros por Internet va a la quiebra, por ejemplo, ¿cómo podrán los ahorristas buscar y obtener compensación? Si a una trabajadora o trabajador contratado por la empresa se le violan sus derechos, o si un consumidor es estafado, ¿cómo podrán conseguir que se les haga justicia? Y si la empresa no tiene presencia comercial en el país, ¿cómo se le cobrarán los impuestos que corresponde para que su actividad no represente una competencia desleal con las empresas locales? La mayoría de los países exigen que los proveedores de servicios extranjeros tengan presencia comercial física para poder operar en el país, justamente por estos motivos; pero las grandes empresas de tecnología condenan este requisito como un obstáculo al comercio (y a ganancias inusuales). La reglamentación de interés público se vería seriamente socavada.

Pero eso no es todo. Las grandes empresas de tecnología no quieren que se les exija dejar beneficios en las economías locales donde extraen ganancias. La mayoría de los países aplican una serie de políticas conocidas genéricamente como ‘requisitos de desempeño’ para garantizar que la economía local se beneficie de la presencia de empresas transnacionales: transferencia de tecnología, que contribuya al surgimiento de nuevas empresas locales; componentes o insumos nacionales, para estimular así a las empresas locales; y contratación de mano de obra local, para fomentar el empleo. Sin embargo, aunque todos los países que hoy llamamos desarrollados utilizaron estas estrategias para desarrollarse, ahora quieren ‘patearles la escalera’ a los países en desarrollo para que no puedan hacer lo mismo, exacerbando así las desigualdades entre países.

El modelo de negocios de muchas de estas empresas se basa en tres estrategias que conllevan graves impactos sociales: desreglamentación, precarización creciente del empleo y ‘optimización fiscal’ –que la gran mayoría catalogaríamos como semejante a la evasión de impuestos–. Todas estas tendencias a la baja se acelerarían y perpetuarían si en la OMC se llegasen a aprobar las nuevas normas propuestas sobre “comercio electrónico”.

### **“Colonialismo digital”**

Desde que presentaron por primera vez sus propuestas en la OMC el año pasado, los promotores de las normas sobre “comercio electrónico” han intentado alterar el mandato actual de “discusiones” sobre comercio electrónico y convertirlo en mandato para “negociar normas vinculantes” sobre comercio electrónico en la OMC. La justificación que esgrimen para sus propuestas es que el comercio electrónico promoverá el desarrollo y beneficiará a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME), como si fomentar el comercio electrónico fuese lo mismo que establecer normas vinculantes al respecto en la OMC, redactadas por las propias transnacionales. Pero los países en desarrollo han centrado sus demandas en esta área en que haya más infraestructura, acceso a financiamiento, cerrar la brecha digital (obteniendo acceso asequible), capacidad regulatoria creciente, y otras inquietudes que no serán abordadas por las nuevas normas sobre comercio electrónico propuestas en la OMC. Hay un grupo de 90 países que hace tiempo viene planteando propuestas en la Organización que dotarían de mayor flexibilidad a los países en desarrollo para ejecutar políticas nacionales de fomento al desarrollo, pero sus propuestas son habitualmente ignoradas en las negociaciones.

Entretanto, las MiPyME ya tienen participación en el comercio electrónico; pero si se adoptan normas sobre comercio electrónico en la OMC, estas empresas tendrán menos chance de beneficiarse de la escala y sacar provecho de los subsidios que históricamente reciben, la infraestructura sólida auspiciada por el Estado, estrategia de exención fiscal, y un sistema de normas de comercio redactadas por ellas mismas y sus abogados. Lo que necesitan las MiPyME son políticas públicas en función de una estrategia de industrialización digital; pero las políticas que avizoran los promotores de normas vinculantes sobre “comercio electrónico” en la OMC más probablemente conduzcan a lo que se ha dado en llamar nuevo “colonialismo digital”.

### **Nuevas estrategias de negociación**

Debido a la resistencia en masa que ha opuesto el bloque africano y algunos países asiáticos y latinoamericanos, los promotores de esas normas vinculantes han optado ahora por aminorar sus ambiciones. Ahora están proponiendo asuntos aparentemente más técnicos como el pago electrónico, firmas electrónicas, y correo basura. Pero estos asuntos son jurisdicción de otros foros que es donde corresponde discutirlos, tales como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, o UNITRAL por su sigla en inglés) o la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), que en lugar de guiarse por intereses meramente comerciales, cuentan con equipos técnicos y de expertos en leyes que durante muchos años asesoraron a los gobiernos para el establecimiento de mejores normas.

Pensando tal vez en un Plan B, los promotores de dichas normas están sugiriendo que la “neutralidad tecnológica” ya existe en la OMC. Esto supuestamente implicaría que si un país “comprometió” los servicios financieros en la OMC –es decir, que estuvo de acuerdo en someter los servicios financieros a normas que restringen la reglamentación de ese sector– entonces los servicios bancarios transfronterizos por Internet quedarían ahora automáticamente comprometidos, con todos los riesgos potenciales que supone esa modalidad de suministro de servicios bancarios, tales como las amenazas que representa para la ciberseguridad el ser víctima de *hacking*, o la potencial inestabilidad financiera que pueden acarrear los flujos de dinero irrestrictos, generando caos en los sistemas bancarios locales. Pero esto es un disparate, una noción absurda que nunca fue acordada por los miembros de la OMC, por más que ahora haya algunos países que intentan hacerla pasar como un principio aceptado.

Esos mismos promotores también están presionando por la renovación de una exención de aranceles a los productos entregados por medios electrónicos. Pero no existe ningún fundamento económico para que los productos comercializados digitalmente no deban contribuir al fisco nacional mientras que los intercambiados por medios tradicionales generalmente sí lo hacen. Las grandes empresas de tecnología quizás consigan la renovación de esa exención, ya que generalmente es usada como moneda de cambio por otra exención que ayuda a estabilizar el mercado de medicamentos genéricos en los países en desarrollo, que contribuye a garantizar el acceso de millones de personas en esos países a medicamentos vitales.

El desenlace de la reunión Ministerial de la OMC que se realizará en Buenos Aires<sup>[2]</sup> (diciembre de 2017) dependerá en gran medida de la resistencia que los países en desarrollo opongan a este nuevo libreto gran-empresarial de las mayores empresas de tecnología. Para ello deben contar con la resistencia firme de la sociedad civil como ayuda contra la imposición de nuevas normas pro-empresariales que invadan a diario nuestras vidas.

-----  
**Deborah James** es Directora de Programas Internacionales del Centro de Investigación en Economía y Política ([www.cepr.net](http://www.cepr.net)) y coordina la red mundial Nuestro Mundo No Está en Venta (OWINFS, por su sigla en inglés).

Artículo publicado en la Revista de ALAI *América Latina en Movimiento* (528-9): **Internet ciudadana o monopolios** <https://www.alainet.org/es/revistas/528-529>

---

[1] Ver <https://www.alainet.org/en/articulo/185505>

[2] <http://cepr.net/publications/op-eds-columns/state-of-play-in-the-wto-toward-the-11th-ministerial-in-argentina>