

# LA RUTA DE LA SEDA ELECTRÓNICA

## CELEBRANDO EL FUTURO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Anupam Chander

Internet ha hecho posible superar las fronteras territoriales y ha cambiado inexorablemente la forma de hacer negocios y tratos comerciales. Pero sería un error pensar que el desarrollo de la globalización depende exclusivamente de su propia dinámica, ya que existen todavía obstáculos geográficos que lastran el verdadero potencial de las nuevas tecnologías de la información, como la existencia de regulaciones locales que desincentivan la inversión internacional.

La ruta de la seda que conectaba las civilizaciones del mundo antiguo serpenteaba por desiertos y era atravesada por caravanas de camellos cargadas de los tesoros del mundo. La ruta de la seda moderna serpentea a través de cables de fibra óptica submarinos y enlaces de satélite, posibilitando el comercio de servicios inimaginables en la historia humana hasta ahora. Radiólogos, contables, ingenieros, abogados, músicos y cineastas ofrecen ahora sus

servicios al mundo sin pasar por una aduana ni subirse a un avión.

Diversas naciones de Latinoamérica y Asia aspiran ahora a convertirse en los proveedores de servicios del mundo. Las Filipinas han desplazado a la India como principal núcleo mundial de centros de llamadas de atención al cliente. Durante gran parte del siglo pasado, los filipinos que buscaban trabajo emigraban a otros países. Uno de cada diez filipinos vive fuera de su país. Esto conduce a lo que Rachel Parreñas describe como «cadenas de cuidados», en las que una filipina trabaja como niñera en el extranjero y envía dinero a su país para pagar a la niñera de sus propios hijos. En la actualidad, el comercio de servicios aumenta las oportunidades en casa. El sector filipino de centros de llamadas genera ya unos ingresos que representan una tercera parte del importe total del dinero que los filipinos envían a su país desde el extranjero. La ruta de la seda electrónica crea oportunidades para que una persona no se vea obligada a dejar a su familia para encontrar trabajo.

Los servicios se agregan ahora a los bienes en el mercado internacional; los trabajadores de los países en desarrollo pueden participar en los lucrativos mercados occidentales a pesar de las restricciones a la inmigración. Al mismo tiempo, esto permite que las empresas occidentales aumenten su alcance a una audiencia internacional, sorteando por lo general aranceles y la burocracia local. La tecnología nos permite saltar los muros de Berlín que dividen el mundo.

La tecnología posibilita sensacionales modelos empresariales. Tomemos por muestra el servicio Kazaa, fundado en Holanda por un sueco y un danés, programado desde

Estonia, mantenido desde Australia y constituido como sociedad en Vanuatu, una nación insular del Pacífico Sur. Sus fundadores seguirían un modelo similar para crear Skype, cambiando Vanuatu por Luxemburgo.

La teoría económica de la ventaja comparativa, según la cual cada país se beneficia abriendo las puertas al comercio, se aplica a todo tipo de comercio, ya sea de bienes o de información. En consecuencia, el comercio de servicios parecería inevitable, impulsado por esta lógica económica aparentemente inexorable.

Sin embargo, no podemos dar por sentado que la internacionalización actual continuará, o que la adoptaremos tan plenamente como podríamos. Tras dominar los mares con barcos del tesoro de más de 130 metros de eslora, el emperador chino de principio del siglo XVI declaró como delito echarse a la mar en un barco con varios mástiles. En Japón, la ley *sakoku* limitó el comercio del siglo XVII al XIX y solamente cedió ante la llegada de los buques cañoneros del comodoro Perry.

Pasemos ahora al siglo XXI. Tanto las fuerzas de la autarquía como las del mercantilismo se están reagrupando, pero de una forma más contemporánea. En 2004, el gobierno de la provincia canadiense de Columbia Británica se estaba planteando subcontratar servicios a empresas estadounidenses. La unión sindical de funcionarios objetó que esto pondría en peligro la privacidad de los canadienses y citó específicamente la «Patriot Act». El gobierno respondió aprobando una ley que prohibía la salida de información de Canadá, al menos sin el consentimiento del propietario de los datos. Pensemos en lo que esto significa en el caso de que una universidad pública de Columbia Britá-

nica pase a Gmail. ¿No podría Google sencillamente pedirle al usuario cuando se inscriba que acepte que su información se almacene o procese fuera del país? La dificultad es la siguiente: si el alumno se va de vacaciones y envía un mensaje de correo electrónico acerca de un amigo que conoció durante su viaje, Google también necesitaría el consentimiento de ese amigo; porque ahora es la información del amigo la que viajaría más allá de la frontera. Si le parece que esto no es más que una descabellada conjetura legal, lo cierto es que está sacado de la interpretación oficial del año pasado.

En Nueva Jersey se aprobó una prohibición todavía más amplia de la subcontratación. En 2005, Nueva Jersey vedó la externalización de todos los servicios gubernamentales, sin siquiera una excepción en caso de consentimiento. Esta medida estuvo motivada principalmente por la hostilidad a la subcontratación de centros de llamadas de atención al cliente a India, pero su formulación parece impedir que Google conserve los mensajes Gmail de la Universidad Rutgers fuera del país. Rutgers es, después de todo, una universidad pública del estado de Nueva Jersey. Hay algo de ironía en el hecho de que Google quizá no pueda almacenar esta información en sus ordenadores de Columbia Británica. Es la inevitable lógica del mercantilismo en acción: si uno prohíbe las importaciones y solamente quiere exportaciones, habrá otros países que sigan su ejemplo y todos saldrán perdiendo al final.

En 2010, Ted Strickland, gobernador de Ohio, prohibió que las entidades estatales subcontrataran servicios a países extranjeros. Imagine el clamor que se habría levantado si hubiera prohibido la compra de bienes extranjeros.

Si bien estas barreras están específicamente relacionadas con el comercio de servicios, muchos de los obstáculos para el comercio de servicios son restos de la era de los servicios físicos prestados en persona. Puede ser algo tan inofensivo como una oficina de licencias a la que uno tiene que acudir para obtener un sello. El mundo tardó mucho tiempo en desarrollar una infraestructura para el comercio de bienes: desde las aduanas y las cartas de crédito hasta un vocabulario para el envío de mercancías aceptado internacionalmente. Ahora debemos crear una infraestructura para los servicios internacionales. Esto requerirá lo que yo llamo *desmaterialización*, es decir, lograr que la presencia física sea innecesaria para la autenticación, la notificación, la certificación, la inspección y hasta la resolución de disputas.

La desmaterialización puede lograr que el comercio de servicios genere aún menos fricciones que el comercio de bienes. Su *smartphone* puede convertirse en un almacén de la mayor zona de comercio libre de la historia.

Algunos desearían llegar aún más lejos y convertir el ciberespacio en un ámbito ajeno a las restricciones de las molestas leyes nacionales. No obstante, una zona de libre comercio en el ciberespacio no tiene por qué equivaler a la eliminación del control legal. Imaginemos que el libre comercio de bienes significara que tuviéramos que importar bienes fabricados según las normas de algún país extranjero que quisiera exportar al nuestro; que esto significara que un fabricante chino pudiera vender un producto sin atender a las normas de seguridad y salud estadounidenses.

No, el libre comercio significa que un proveedor extranjero disfruta de un acceso total y equitativo a nuestro mer-

cado, pero debe cumplir con nuestras leyes durante el proceso. Este sistema aplicado a los servicios evitará que se produzca una marcada reacción de retroceso ante la internacionalización. Si los flujos de información transfronterizos merman nuestra privacidad y seguridad o infringen las normas de los servicios prestados a escala local, no se tolerarán durante mucho tiempo. Incluso la promesa de una producción más eficiente y el ahorro de costes asociado quizá no sea suficiente para repeler los impulsos proteccionistas reforzados por la divulgación activa de ejemplos de abuso en el extranjero. Utilizaré el término *glocalización* para referirme al proceso de amoldar el servicio a las reglas locales.

Lo cierto es que en el ciberespacio, el tener que manejar las normas de cada uno de los doscientos países del mundo, sin olvidar las divisiones federales de estos países, llegaría a ser problemático para muchos proveedores de servicios. La glocalización plantea varias inquietudes importantes, desde la futilidad hasta el coste. Me centraré en una sola cuestión aquí: la imposición excesiva de leyes locales puede desarticular la web. Deben existir límites significativos en la glocalización que permitan mantener el carácter mundial de la web. En primer lugar, los estados deben procurar armonizar sus normas en la medida de lo posible, y mantener reglas heterogéneas solamente tras considerarlo detenidamente. Un buen ejemplo de esto es el avance hacia unas normas de contabilidad aceptadas a escala internacional. En segundo lugar, los estados que impongan su jurisdicción en el ciberespacio deben tener en cuenta las reglas de la proporcionalidad. Esta imposición debe ser moderada, y convendrá aplicar la medida a

menos que los intereses en juego sean lo suficientemente cruciales como para requerir la intervención. Esta es mi concisa sugerencia: la armonización cuando que sea posible, la glocalización cuando sea necesario.

Pero, ¿cómo convencemos a los países para que armonicen sus leyes? ¿Con qué norma deberían armonizarlas? ¿Prevalecerá la norma europea de no procesar datos sin consentimiento específico o bien la actitud más permisiva de los Estados Unidos hacia la privacidad?

Quizá no sea posible alcanzar un consenso en todas las cuestiones, pero un principio rector a lo largo de la ruta de la seda electrónica debe ser la libertad de expresión. Internet ha creado la plataforma más importante para la libre expresión desde la imprenta. Ciertamente, permite que las personas compartan sus ideas, ya sea tuiteando o escribiendo en blogs; que se expresen sin contar con los recursos necesarios para dirigir una imprenta. Si a plataformas como Twitter y Facebook que posibilitan esta comunicación las responsabilizamos del comportamiento de sus usuarios, entonces estas plataformas tendrán un incentivo para suprimir toda comunicación controvertida. Se convertirán en los censores del mundo.

El compromiso histórico de los Estados Unidos con la libertad de expresión demostró ser un tipo de fórmula secreta para la innovación estadounidense en Internet. Dicho compromiso mantuvo a raya las estrictas leyes sobre la propiedad intelectual y otras normas de responsabilidad legal, lo cual proporcionó un margen de maniobra para que crecieran las nuevas empresas de Internet.

Daré un par de ejemplos sobre las diferencias jurídicas entre los Estados Unidos y de fuera para demostrar

cómo el método estadounidense impulsó las empresas de Internet.

¿Podría Google haberse fundado en Londres? El primer ministro David Cameron dice que sus fundadores, Larry Page y Sergey Brin, le dijeron que no. Esto no se debe a la ausencia de ingenieros brillantes en el Reino Unido o a una insuficiencia de capital en la ciudad de Londres. El primer ministro Cameron explica que los fundadores de Google le dijeron que Google saca una instantánea de todo el contenido de Internet en un momento dado, y que estiman que el sistema de derechos de propiedad intelectual del Reino Unido lo convierte en un país no tan receptivo a este tipo de innovación como los Estados Unidos. A diferencia del Reino Unido, donde las actividades del buscador de Google podrían cruzar la línea de la vulneración de derechos de propiedad intelectual sin que existiera una prometedora línea jurídica de salvamento, la legislación estadounidense se mostraba más flexible.

En los Estados Unidos, Sean Fanning, el joven inventor del servicio de intercambio de archivos de música Napster, se convirtió en un célebre multimillonario y su boda multimillonaria gozó de una amplísima cobertura. En cambio, el Sean Fanning japonés estuvo debatiéndose con la ley durante diez años. En 2002, Isamu Kaneko, investigador de la facultad de Tecnología de la Información y de la Ciencia de la Universidad de Tokio, comenzó a distribuir la aplicación de intercambio de archivos que él mismo había programado, llamada Winny. Dos años después fue arrestado por violación de derechos de propiedad intelectual porque siguió distribuyendo su programa a



pesar de saber que algunas personas estaban intercambiando obras protegidas por derechos de propiedad intelectual. Kaneko, que había impartido una serie de conferencias para apoyar a los «superprogramadores», dimitió de su cargo en la universidad tras su arresto. En 2006, un tribunal de Tokio le declaró culpable y denunció su «actitud egoísta e irresponsable». Kaneko siguió luchando y finalmente fue absuelto en 2011 por el tribunal supremo japonés, pero su historia tiene un final trágico: tras pasar diez años limpiando su nombre, Kaneko murió este verano de un ataque cardíaco a los 42 años.

Toda conversación sobre las rutas de la seda, ya sea la nueva o la antigua, debe mencionar a China, que representa un enigma. Dentro de la Gran Muralla de China existe una imponente variedad de empresas de Internet: desde Alibaba y Baidu hasta Sina Weibo y Tencent. Aun así, China, la campeona mundial de la exportación de bienes, ha fracasado a la hora de replicar este éxito en la exportación de servicios. Probablemente China sea la fábrica del mundo, pero la India está a punto de convertirse en la oficina de gestión internacional, y Silicon Valley sigue siendo su intermediario en la información.

Si bien las empresas chinas valen miles de millones, la mayoría de ellas ni siquiera se molestan en ofrecer una versión de su sitio web en otro idioma que el chino; y aunque cotizan en la bolsa de Nueva York, solamente manifiestan la ambición de conquistar China, no el mundo. Baidu nos dice que es «el primer buscador de Internet en idioma chino». Google, en cambio, se describe como «un líder tecnológico internacional... que le hace la vida más fácil a millones de personas del mundo entero».

Reflexionemos en dos respuestas obvias. Primera, las empresas chinas son meras imitadoras que replican los servicios de Internet estadounidenses. Segunda, hay demasiados pocos chinos que hablan inglés. Si bien hay parte de verdad en estas explicaciones, lo cierto es que son incompletas. Por un lado, Silicon Valley no es inmune a la copia, e incluso pregona la transferencia informal de conocimiento como clave de su éxito. Facebook, por ejemplo, no fue ni mucho menos la primera red social, como sabe cualquiera que recuerde Friendster, MySpace o incluso CyWorld de Corea. Por otro lado, los estadounidenses (entre los que me incluyo) a duras penas podrían considerarse las personas más bilingües del mundo.

Mencionaré dos razones más. La primera es que el proteccionismo no suele generar empresas listas para conquistar el mundo. La segunda es que las personas de fuera de China probablemente no tengan muchas ganas de transferir datos personales para que se procesen en un país donde existen escasas restricciones en el fisgoneo gubernamental. A diferencia de la mayoría de los bienes, los servicios conllevan datos delicados: información sobre personas y negocios que se puede transmitir o utilizar sin que una persona lo sepa.

La Gran Muralla de China no solamente mantiene a las empresas de Internet estadounidenses fuera de China, sino que retiene a las empresas de Internet chinas en su interior.

Esta última afirmación sobre la inseguridad de los datos en China, por supuesto, se está haciendo extensiva actualmente a los Estados Unidos. Los dignatarios europeos están advirtiendo que los ciudadanos europeos pueden de-

jar de utilizar las empresas estadounidenses que procesan datos. El mismo día en que el comisario europeo denunció a los proveedores de servicios estadounidenses como posiblemente inseguros, *Le Monde* divulgó que Francia también contaba con un programa de vigilancia similar y *Der Spiegel* reveló que Alemania era un «prolífico colaborador» de la vigilancia estadounidense.

Este verano, tras la divulgación de las técnicas de espionaje de la agencia estadounidense NSA, el presidente Obama procuró tranquilizar al pueblo estadounidense. Nos dijo: «Con respecto a Internet y a los mensajes de correo electrónico, esto no se aplica a los ciudadanos estadounidenses ni a las personas que viven en los Estados Unidos». Reflexionemos un momento en lo que esto conlleva de manera implícita para las personas de fuera de los Estados Unidos. El hecho de que uno no sea estadounidense no significa que sea sospechoso.

Los Estados Unidos deben asegurarse de que el mundo pueda confiar su información personal a las empresas estadounidenses: sus búsquedas, sus gustos, sus fotos y palabras. Por el momento, no lo hemos conseguido. Esta era la preocupación de la unión sindical de funcionarios de Columbia Británica en 2004: «Los Estados Unidos han dejado claro que, en cuestiones de seguridad estatal, se desatenderán los derechos civiles de los no ciudadanos». Los Estados Unidos deben garantizar la protección de la información de todas las personas del mundo. Lo contrario pondría en peligro Silicon Valley. ¿Enviarían los alemanes, los brasileños o los chinos mensajes de correo electrónico mediante Microsoft Outlook o Gmail de Google si pensarán que Microsoft o Google fueran básicamente agentes

de la CIA? En consecuencia, las empresas de Silicon Valley han procurado aumentar la transparencia de las medidas de vigilancia del gobierno.

Se debe admitir que aunque el comercio mejora el bienestar general de un país, habrá muchas personas que no estarán preparadas para este nuevo mundo de comercio, cuyos antiguos medios de subsistencia desaparecerán y que no estarán preparadas para aprovechar las nuevas oportunidades que se creen. Por ello es necesario que nos preparemos para este mundo y que los gobiernos fomenten las oportunidades de educación y reeducación profesional. Mi mujer y yo hemos procurado preparar a nuestros dos hijos para este futuro. Durante tres años estuvieron estudiando en un centro donde las clases se impartían exclusivamente en español; aprendieron todas las asignaturas, tanto ciencias como matemáticas, literatura y estudios sociales en español. También nos aseguramos de que manejen bien la tecnología.

Durante la mayor parte de la historia humana, geografía equivalía a destino. Mis propios padres tuvieron tanto la inclinación como los recursos para hacer frente a este destino y buscar mayores oportunidades en Occidente. La oportunidad de participar en el comercio internacional hace que nuestro destino esté menos circunscrito a la tierra en la que nacemos, sin requerir las dolorosas desarticulaciones de la migración. Al mismo tiempo, la red mundial une nuestros destinos mucho más estrechamente, lo cual permite tanto el comercio como otras interacciones entre toda la humanidad. ■

Traducción de Jaime Bonet