



Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe
Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Económico
Latino-Americano e do Caribe
Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen

Evaluación y apoyo a la articulación de posiciones de América Latina y el Caribe en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha

*Secretaría Permanente del SELA
Caracas, Venezuela
Noviembre de 2009
SP/Di N° 11-09*

Copyright © SELA, noviembre de 2009. Todos los derechos reservados.

Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

PRESENTACIÓN

RESUMEN EJECUTIVO	3
I. INTRODUCCIÓN	7
II. LOS EFECTOS DE LA CRISIS INTERNACIONAL EN EL COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	11
1. El comercio de bienes	16
2. Los precios de los productos básicos	21
3. El comercio de servicios: turismo, transportes y viajes	23
III. LAS MEDIDAS ADOPTADAS POR LOS GOBIERNOS. EFECTOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN	24
IV. LA RONDA DOHA: ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES Y ÁREAS PARA ARTICULACIÓN DE INTERESES COMUNES	31
1. Negociaciones agrícolas	34
2. Negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no-agrícolas (NAMA)	42
3. Negociaciones sobre el comercio de servicios	50
4. Negociaciones sobre el régimen de propiedad intelectual	55
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
BIBLIOGRAFÍA	68

P R E S E N T A C I Ó N

En noviembre de 2009, la Ronda Doha de negociaciones comerciales multilaterales completa ocho años, en medio de una recuperación muy cuestionada de la economía global, de la crisis más amplia y profunda desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Los intentos frustrados de julio de 2008 no lograron desbloquear las negociaciones, que se mantienen estancadas, no obstante los compromisos verbales y escritos de las autoridades políticas mundiales para intentar concluir las a más tardar a fines de 2010.

En este documento de la Secretaría Permanente del SELA se analizan los principales efectos de la crisis internacional en el comercio exterior de América Latina y el Caribe y se revisa el estado de las negociaciones en la OMC en cuatro áreas: a) agricultura; b) acceso a los mercados de productos no-agrícolas; c) el comercio de servicios; y, d) los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. El propósito fundamental de este análisis es aportar elementos para la articulación de las posiciones negociadoras de los países de la región en el foro multilateral de comercio.

El trabajo está dividido en cinco acápite. Después de una introducción, en el capítulo II se examinan los efectos en el comercio exterior latinoamericano y caribeño de la caída de la demanda de los países industrializados, de los precios de los productos básicos, y de los servicios de transportes y viajes. En el capítulo III, se discuten algunas medidas adoptadas por los gobiernos, en particular los de la región, para enfrentar la crisis y los posibles impactos de tales medidas sobre el comercio de la región. En el capítulo IV se describe el estado actual de las negociaciones en la OMC, así como de las diferentes posiciones que en ellas mantienen los gobiernos de América Latina y el Caribe. Posteriormente, al final se presentan las conclusiones y recomendaciones, incluyendo posibles orientaciones para el trabajo futuro del SELA sobre esta importante temática de la agenda económica global.

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento analiza los principales efectos de la crisis internacional en el comercio exterior de América Latina y el Caribe (ALC) y revisa el estado de las negociaciones en la OMC en cuatro áreas: a) agricultura, b) acceso a los mercados de productos no-agrícolas, c) el comercio de servicios, y d) los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. El propósito fundamental de esta importante sección de este estudio del SELA es aportar elementos para la articulación de las posiciones negociadoras de los países de la región.

En noviembre de 2009, la Ronda Doha de negociaciones comerciales multilaterales completa ocho años desde su lanzamiento, en medio de una recuperación aún frágil de la economía internacional, de la crisis económica más amplia y profunda desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Los intentos frustrados de julio de 2008 no lograron desbloquear las negociaciones, que se mantienen estancadas, no obstante los compromisos verbales y escritos de las autoridades políticas mundiales para concluir las negociaciones hacia fines de 2010. Como advirtió el director-general de la OMC, Pascal Lamy, son grandes los desafíos para finalizar el complejo Programa de Doha para el Desarrollo (PDD), debido al concepto del compromiso único (*single undertaking*) que caracteriza el PDD y del distinto grado de adelanto de los temas, una vez que los esfuerzos de los negociadores se han concentrado en las modalidades de la liberalización de los productos agrícolas y no-agrícolas.

Los efectos de la crisis en los países de América Latina y el Caribe han sido distintos en función del tamaño y el nivel de desarrollo de cada economía, así como de la composición de su comercio de bienes y servicios, entre otros factores. A diferencia de los shocks externos anteriores, esta crisis encontró a las economías latinoamericanas (más que a las caribeñas), mejor capacitadas para definir e implementar políticas con vistas a paliar los efectos adversos en la producción y el empleo. Pese a la preocupación de los analistas de comercio, y de la OMC, que avizoraron una masiva utilización de medidas proteccionistas, o que causan distorsión en los flujos de comercio, las evidencias son de que el uso de medidas arancelarias y no arancelarias - en general - se quedaron circunscritas a algunos productos y a pocos países. Empero, no obstante la baja utilización de medidas proteccionistas en la región, las medidas no-arancelarias y los instrumentos de defensa comercial que fueron instrumentados por los gobiernos, han sido direccionadas principalmente en contra de las exportaciones de sus principales socios regionales, mientras que en otros casos no se han excluido los socios regionales de medidas generales de protección. Como resultado, el comercio intrarregional ha mantenido su característica fuertemente pro-cíclica.

En líneas generales, a lo largo de las negociaciones ha habido un acercamiento de posiciones entre los principales actores comerciales, acerca del ámbito y profundidad de la liberalización de los mercados de bienes agrícolas y no agrícolas: las llamadas modalidades de la liberalización. Sin embargo, aún se mantienen importantes puntos de discordia. En particular, son los países de menor desarrollo relativo los que reivindican más atención a los temas de desarrollo, y exigen que la dimensión del desarrollo de la ronda no se diluya en los textos negociados.

Las conclusiones y recomendaciones de los Estados Miembros del SELA adoptadas por consenso en el Diálogo Regional de América Latina y el Caribe ante la XII Conferencia Ministerial de la UNCTAD (Caracas, 26 de marzo de 2008) plantearon que resultaba necesario identificar los puntos de consenso existentes a nivel regional sobre importantes áreas de las negociaciones de la Ronda de Doha y sobre todo en lo relativo al tema del

4

comercio agrícola, las cuestiones concernientes al acceso a mercados de los productos no agrícolas (negociaciones NAMA), servicios y el régimen de propiedad intelectual. Ello resultaba indispensable, de acuerdo a los Estados Miembros del SELA, para fortalecer la capacidad negociadora de los países latinoamericanos y caribeños en los foros multilaterales.

Como es conocido, el eje de los desacuerdos en las negociaciones agrícolas se origina en las modalidades de liberalización, o sea en la definición de los coeficientes de las fórmulas, los parámetros numéricos que definen los cortes en los aranceles aduaneros tanto para los productos agrícolas (como para los no-agrícolas), y de los subsidios agrícolas (apoyos internos y subsidios a la exportación). Por otro lado, si bien restan pocas discrepancias con relación a las disciplinas en las subvenciones a la exportación, ayuda alimentaria, créditos a la exportación, comercio del estado, y otros aspectos de la competencia en las exportaciones en productos agrícolas, lo mismo no ocurre en el trato de las excepciones a las reglas (productos sensibles, productos especiales, y salvaguardias especiales, y la erosión de preferencias para las economías pequeñas y vulnerables). Además, grandes diferencias separan a los negociadores en lo que concierne a la naturaleza del *quid-pro-quo* entre liberalización agrícola y liberalización no-agrícola, tanto de productos manufactureros como de los servicios. Para todas estas cuestiones, las negociaciones deben aportar soluciones que sumadas, aseguren un resultado final (*single undertaking*) que todos los participantes encuentren equilibrado desde el punto de vista de sus intereses.

Teniendo en cuenta la heterogeneidad de situaciones de desarrollo, y de estrategias de inserción internacional en la región, como ha sido señalado por el SELA en documentos anteriores sobre ese tópico, son esperadas discrepancias entre los intereses negociadores de los países de América Latina y el Caribe. Las diferencias se refieren tanto a las negociaciones agrícolas, como a las negociaciones sobre productos no-agrícolas (NAMA por la sigla en inglés), entre las más importantes. Por un lado, las condiciones dispares entre exportadores e importadores agrícolas netos en la región generan estrategias más cautelosas por parte de los últimos, o más agresivas por parte de los primeros. Asimismo, distintas percepciones y posiciones relativas al nivel de protección que los gobiernos deben brindar a las industrias manufactureras y a los servicios determinan mayor o menor propensión a concesiones arancelarias en los productos no-agrícolas. Lejos de constituirse en obstáculos sin solución, esas discrepancias son la razón de ser de las negociaciones.

En función de esos intereses, los países latinoamericanos y caribeños se distribuyen entre diferentes grupos y coaliciones, que defienden intereses específicos. Como las membresías no son excluyentes, cada país de la región participa en más de un grupo o coalición.

En este sentido resulta apropiado reiterar que en la OMC, las coaliciones son flexibles, formándose a partir de intereses comunes en torno a puntos específicos de las negociaciones. En general, coaliciones como el Grupo de Cairns, el G-20, o el G-33 son grupos formados por países de diferentes regiones geográficas. El SELA, como un organismo de consulta y concertación de los países latinoamericanos y caribeños puede contribuir a que el GRULAC (Grupo Latinoamericano y del Caribe) en Ginebra logre trascender los límites de esa arquitectura flexible, permitiendo así que los representantes diplomáticos intercambien informaciones, con el propósito de construir una mirada a las propuestas negociadas desde la perspectiva de la región.

Aparte de las diferencias en cuanto a la amplitud de la liberalización en sectores sensibles para sus economías, la defensa de un sistema multilateral de reglas comerciales favorables al proceso de desarrollo sigue siendo un denominador común entre los negociadores latinoamericanos y caribeños. Otros elementos en común también pueden acercar los países de América Latina y el Caribe en términos generales.

Por ejemplo, grandes países como Brasil y México tienen intereses comunes en impedir que el trato especial y diferenciado se restrinja apenas a los países de menor desarrollo, como insisten los países industrializados. De igual manera, también tienen intereses comunes con otros países dentro y fuera de la región para luchar en contra la intransigencia de los países industrializados a la inmigración y al movimiento de las personas. Empero, más allá de cuestiones puntuales en las que hay que articular posiciones comunes, hay dos aspectos centrales en la retomada de las negociaciones que requieren un esfuerzo concentrado y cooperativo de los gobiernos de la región:

1. la defensa de la hegemonía de la vía multilateral de las negociaciones sobre la bilateral; y
2. la formulación de una visión estratégica acerca de las cuestiones de la agenda negociadora que puedan incidir sobre la inserción futura de la región en una economía basada en el conocimiento y la información.

En la actualidad, la atención de las sociedades y gobiernos latinoamericanos y caribeños debe volverse hacia los cambios estructurales promovidos por la presente crisis en la dinámica del crecimiento del comercio y de la economía global, para que la retomada de las negociaciones se inserte en un horizonte de largo plazo. A pesar de la elevada incertidumbre que pesa sobre el futuro, existen pocas probabilidades de que la economía mundial pueda volver al *status quo ante* que prevaleció en los últimos veinte años. En especial, ello se refiere al consumo de las familias estadounidenses, que alimentado por un crédito abundante y barato ha sido el motor de crecimiento de la economía de los Estados Unidos, así como de la economía global. Esta situación no parece ser viable debido al endeudamiento de las familias, la contracción del crédito al consumidor, las pérdidas de riqueza patrimonial en los Estados Unidos, y la caída de la renta familiar como consecuencia del colapso de los precios de los inmuebles, y del desempleo en sus múltiples dimensiones.

En los temas de servicios, el acuerdo ADPIC, y en otros temas normativos (que no fueron abordados en este estudio), parece haber más espacio para la coordinación de posiciones, así como de interacción entre la formulación de agendas negociadoras y una discusión informada sobre la función de los temas negociados en el proceso del desarrollo económico, social, institucional y tecnológico. No obstante los más de veinte y cinco años de inclusión de la liberalización de los servicios y los ADPIC en el debate de reglas multilaterales del comercio, las implicaciones de estas cuestiones para el proceso de desarrollo económico siguen siendo desconocidos para una gran parte de los gobiernos dentro y fuera de la región. A ello contribuye la sofisticación técnica del debate acerca de los derechos de propiedad intelectual y la complejidad y heterogeneidad de los servicios.

Existe menos controversia entre los países de la región en las cuestiones relacionadas con la Declaración Ministerial de Doha sobre los ADPIC y la salud pública, y el acceso a los medicamentos y a la investigación, que son de especial interés para las naciones de la región, particularmente después de haber experimentado los efectos de la influenza A (H1N1). Asimismo, todos los países de la región tienen interés en proteger sus recursos genéticos, el conocimiento tradicional y el folclore.

6

Esas cuestiones adquieren especial relevancia cuando se examinan con atención los efectos estructurales de la crisis económica y financiera en la dinámica de crecimiento del comercio y de la economía global. La pérdida colosal de riqueza durante la gestación y posterior evolución de la crisis, junto a las consecuencias fiscales de los programas de ayuda al sector financiero en las principales economías industriales, plantean interrogantes acerca de la dinámica futura del comercio mundial. La economía mundial se está moviendo de una situación de relativa abundancia para otra de relativa escasez cuyas consecuencias para las economías individuales son aún desconocidas. Al mismo tiempo, los países industrializados se preparan para la transición hacia una economía de servicios basada en el conocimiento y la información.

Un punto que requiere atención especial es que los servicios y la complejidad de subtemas asociados; innovación, conocimiento y derechos de propiedad intelectual; protección de la diversidad cultural y de la biodiversidad; además de todas las cuestiones que se abren con los compromisos pendientes del combate a los cambios climáticos son temas del futuro que se juegan en el presente.

El SELA tiene una importante contribución que dar para un mejor tratamiento de esos temas, manteniendo una tradición que empezó con la introducción del comercio de los servicios y de los derechos de propiedad intelectual en las negociaciones multilaterales, a partir de la reunión ministerial del GATT en 1982. Es importante mirar a las negociaciones en comercio de servicios, derechos de propiedad intelectual y la relación entre comercio y medio ambiente con una visión estratégica, para lo cual el apoyo del SELA en la preparación de estudios, el intercambio de ideas y la posible coordinación de posiciones regionales resulta fundamental.

El presente documento está dividido en cinco secciones. Después de una corta introducción, en la sección II, se examinan los efectos en el comercio latinoamericano y caribeño de la caída de la demanda de los países industrializados, de los precios de los productos básicos, y el turismo, servicios de transportes y viajes. En la sección III, se discuten algunas medidas que han sido tomadas por los gobiernos, en particular los de la región para enfrentar la crisis, y los posibles impactos sobre el comercio de la región. En la sección IV se describe el estado actual de las negociaciones en la OMC, así como de las diferentes posiciones que en ellas mantienen los países de América Latina y el Caribe. Posteriormente, en la sección V son presentadas conclusiones y recomendaciones para el trabajo futuro del SELA que deberían ser impulsadas por los países de la región.

I. INTRODUCCIÓN

La Ronda Doha de negociaciones comerciales multilaterales completa ocho años en noviembre de 2009, cuando la economía internacional empieza a recuperarse de los efectos de la crisis económica más amplia y profunda desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Después de los intentos frustrados de julio de 2008 para desbloquear las negociaciones, éstas se mantienen estancadas, no obstante, los compromisos verbales y escritos de las autoridades políticas mundiales para concluir las hacia fines de 2010.¹ Su situación será examinada en la Séptima Conferencia Ministerial de la OMC (Organización Mundial del Comercio), que se celebrará en Ginebra del 30 de noviembre al 2 de diciembre de 2009.² Como advirtió el director-general de la OMC, Pascal Lamy, son grandes los desafíos para finalizar el complejo Programa de Doha para el Desarrollo (PDD), debido al concepto del compromiso único (*single undertaking*) que caracteriza el PDD y del distinto grado de adelanto de los temas negociados, una vez que los esfuerzos de los negociadores se han concentrado en las modalidades de la liberalización de los productos agrícolas y no-agrícolas.³

Iniciada en los primeros meses de 2007, con el colapso del mercado de hipotecas de pagadores dudosos⁴, y el final del auge inmobiliario en los Estados Unidos, la crisis sistémica resultante alcanzó proporciones imprevistas, abarcando a todas las economías del globo, sin exclusión, en un periodo muy corto de tiempo. En la raíz de la crisis, se encuentran factores micro y macro-económicos que se potencializaron, envueltos en el abandono de normas prudenciales bancarias y de regulaciones financieras por el Estado, en favor de la auto-regulación por los agentes privados, bajo la ilusión de una racionalidad intrínseca a los mercados financieros. La deliberada complejidad y opacidad de nuevos instrumentos financieros, y de las estructuras financieras resultantes, que establecieron un sistema bancario paralelo al sistema bancario real, generó una fantástica liquidez internacional, junto a fabulosas riquezas personales y corporativas. El movimiento expansivo de la economía mundial también promovió un ciclo de crecimiento sin paralelo en América Latina y el Caribe (ALC), del 2003 hasta 2008. Sin embargo, la crisis de confianza y liquidez que siguió al derrumbe del banco de inversión Lehman Brothers, en septiembre de 2008, empujó las economías de los países industrializados a la recesión, que finalmente se extendió a los países en desarrollo, con impresionante intensidad y velocidad, impactando, en especial a las economías de la región (Banco Mundial 2009; Bordo 2008; FMI 2009a; Gorton 2008).

Fue gracias a la intervención concertada de los Estados y a programas billonarios de recuperación, que hacia fines del segundo trimestre de 2009, algunos de los indicadores económicos en los países industrializados empezaron a mostrar señales de mejoría. El último informe del FMI (Fondo Monetario Internacional) (2009b) estima que la actividad

¹ El G20 constituido por las mayores economías del mundo industrializado y en desarrollo, ha reiterado, en sus comunicados, su apoyo a la finalización de la Ronda de Doha. Véanse los comunicados en la página web del G-20 (http://www.g20.org/pub_communique.aspx).

² "El Presidente dice que la Conferencia Ministerial de Ginebra no está destinada a ser una reunión de negociación", OMC, *Noticias 2009*, 22 de julio de 2009 (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/mn09a_22jul09_s.htm)

³ "Con arreglo al concepto del todo único, también será necesario que haya un nivel proporcionado de certidumbre en los demás grupos de negociación, lo que implica que las delegaciones deberán empezar a pensar en enviar señales a los presidentes de todos esos grupos sobre qué cuestiones consideran "de elevado interés" para ellas..." ("Lamy presenta la hoja de ruta para las negociaciones del otoño" OMC; *Noticias 2009*, 24 de julio de 2009, http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/tnc_dg_stat_24jul09_s.htm).

⁴ También conocidos como crédito *subprime* o préstamos de segundo orden.

8

económica global deberá sufrir una contracción de cerca de 1 por ciento en 2009, y un posible crecimiento de cerca del 3.0 % en 2010, relativamente bajo en comparación con las tasas alcanzadas antes de la crisis. Aún así, se mantienen incertidumbres acerca de la robustez del sistema financiero de los Estados Unidos, y los gobiernos no están seguros de que los mercados puedan seguir en la senda de la recuperación económica por sí solos, sin el apoyo de los recursos públicos.⁵

Las previsiones para el comercio en 2009 son pesimistas. Una estimación hecha por la OMC a fines de marzo de 2009 preveía una caída de cerca de 9 % en el volumen del comercio mundial, la más fuerte desde la Segunda Guerra Mundial (OMC 2009a). Posteriormente, la reducción fue ampliada a un 10 %, a partir de los datos de la contracción del comercio en el primero trimestre del año. En ese periodo, el valor nominal del comercio cayó 22 % con relación al último trimestre de 2008 (véase el Gráfico n. 3 más adelante). La OMC espera una contracción de más del 14 % en el volumen de las exportaciones de los países industrializados y de cerca de 7 % en el volumen de las exportaciones de los países en desarrollo (OMC 2009b). El FMI es aún más pesimista, estimando una caída de casi 12 % en el volumen del comercio de bienes y servicios en 2009, y un crecimiento de solamente 2.5 % en 2010 (FMI 2009b, cuadro 1.1).

Los efectos de la crisis en los países de América Latina y el Caribe han sido distintos en función del tamaño y el nivel de desarrollo de cada economía, así como de la composición de su comercio de bienes y servicios, entre otros factores. A diferencia de los shocks externos anteriores, esta crisis encontró a las economías latinoamericanas (más que a las caribeñas), mejor capacitadas para definir e implementar políticas con vistas a paliar los efectos adversos en la producción y el empleo (CEPAL 2009a). A pesar de la preocupación de los analistas de comercio, y de la OMC, que preveían una masiva utilización de medidas proteccionistas, o que causan distorsión en los flujos de comercio, hay evidencias de que el uso de medidas arancelarias y no arancelarias, en general se quedaron circunscritas a algunos productos y a pocos países (CEPAL 2009b y 2009c; Lamy 2009a; OMC 2009b y 2009c). Es decir que, en la región, sigue habiendo una fuerte adhesión a los beneficios del comercio y de la integración económica. Al mismo tiempo, el empeño de los gobiernos latinoamericanos y caribeños en respetar los compromisos asumidos en la OMC, y de no utilizar el amplio intervalo entre el nivel de los aranceles aplicados y el de los consolidados, explica que los grandes exportadores agrícolas, como Brasil, mantenga su posición estratégica de negociar la apertura de los mercados de manufacturas para obtener la reducción de los subsidios agrícolas de los países industrializados.

Cabe señalar, que pese a la baja utilización de medidas proteccionistas en la región, las medidas no-arancelarias (licencias de importación expedidas de forma arbitraria, por ejemplo) y los instrumentos de defensa comercial, que fueron manejadas por los gobiernos, han sido direccionadas principalmente en contra de las exportaciones de sus principales socios regionales, mientras que en otros casos no fueron excluidos los socios regionales de las medidas de protección generales. La conclusión es que los esquemas de integración regional permanecen al margen de la solución de los problemas internos que afligen a las economías de sus miembros. En ausencia de instrumentos efectivos de cohesión o de coordinación de políticas, que aporten a los gobiernos nacionales soluciones cooperativas tanto para asistirlos en sus problemas coyunturales, como para permitir cambios en su estructura productiva, la integración regional, en sus aspectos económicos, se mantiene dependiente de las oscilaciones de la economía internacional. En consecuencia, el comercio intrarregional sigue siendo fuertemente pro-

⁵ Véase el comunicado de los ministros de finanzas del G20, 4-5 septiembre de 2009 (http://www.g20.org/Documents/FM_CBG_Comm_-_Final.pdf).

cíclico, creciendo en los periodos de bonanza de precios y de la demanda internacional, pero con un descenso elevado en los periodos de retracción de la demanda extra-regional.

En esos casi ocho años de negociaciones de la Ronda Doha, las divergencias entre los intereses negociadores de los países latinoamericanos y caribeños -que se derivan de las distintas situaciones de desarrollo y de inserción internacional de las economías- con relación a las disciplinas sobre políticas agrícolas y manufactureras, se fueron reduciendo como parte de la convergencia implícita en el propio proceso negociador. Es decir, que las diferencias entre los exportadores y los importadores agrícolas de la región se fueron acortando a lo largo del intercambio de propuestas de las diversas coaliciones que se formaron, aunque temas sensibles referentes al régimen de protección agrícola y manufacturera estén aún pendientes de un acuerdo. Por otro lado, otras áreas del PDD, como el comercio de servicios, la relación entre el Acuerdo relativo a los ADPIC (Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionadas con el Comercio) y la salud pública, el acceso a los medicamentos existentes así como la investigación y desarrollo de nuevos medicamentos, la protección de los recursos genéticos, de los conocimientos tradicionales y el folclore, la relación entre el comercio y la transferencia de tecnología ofrecen amplios espacios para la articulación de posiciones conjuntas latinoamericanas y caribeñas, como se quedó demostrado en otros foros, como la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual), la OMS (Organización Mundial de la Salud), y el Convenio sobre la Diversidad Biológica.⁶

Más allá de cuestiones puntuales en las que hay que articular posiciones comunes, hay dos aspectos centrales en la retomada de las negociaciones que requieren un esfuerzo concentrado y cooperativo de los gobiernos de la región: 1. la defensa de la hegemonía de la vía multilateral de las negociaciones sobre la bilateral⁷; y 2. la formulación de una visión estratégica acerca de las cuestiones de la agenda negociadora que puedan incidir sobre la inserción futura de la región en una economía basada en el conocimiento y la información.

En la actualidad, la atención de las sociedades y gobiernos latinoamericanas y caribeñas debe volverse hacia los efectos de largo plazo de la presente crisis en la dinámica de crecimiento del comercio y de la economía global, para que la retomada de las negociaciones se inserte en un horizonte de largo plazo. A pesar de la elevada incertidumbre que pesa sobre el futuro, existen pocas probabilidades de que la economía mundial pueda volver al *status quo ante* que prevaleció en los últimos veinte años. En especial, ello se refiere al consumo de las familias estadounidenses, que alimentado por un crédito abundante y barato ha sido el motor de crecimiento de la economía de los Estados Unidos, así como de la economía global. Esta situación no parece ser viable debido al endeudamiento de las familias, la contracción del crédito al consumidor, las pérdidas de riqueza patrimonial en los Estados Unidos, y la caída de la renta familiar como consecuencia del colapso de los precios de los inmuebles, y del desempleo en sus múltiples dimensiones.

⁶ Véase SELA 2009a.

⁷ "Si bien reconocieron la necesidad de trabajar a todos los niveles, incluido el bilateral, las delegaciones subrayaron la primacía del ámbito multilateral. Se expresaron diferentes opiniones sobre los posibles efectos de las conversaciones bilaterales en la rapidez y la transparencia de la adopción de decisiones multilaterales, pero hubo un amplio acuerdo en que el trabajo bilateral no debería ser una razón para frenar o interrumpir el proceso multilateral; los dos han de avanzar simultáneamente. También se señaló que las conversaciones bilaterales no deberían durar demasiado y habían de llevarse a cabo con la máxima transparencia posible." ("Nuestra tarea consiste ahora en hacer que los progresos en la negociación coincidan con las promesas políticas" OMC: Noticias 2009, 28 y 29 de julio http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/tnc_chair).

10

Debido al tiempo que será necesario para el ajuste de portafolio de los consumidores estadounidenses, los analistas esperan una moderada expansión del comercio en los próximos años, comparada con el periodo 1990-2007. En el corto y mediano plazo, ninguna otra economía estará en condiciones de reemplazar la sociedad de consumo estadounidense como motor de crecimiento del comercio mundial. Consecuentemente, se pueden prever fuertes presiones, por parte de los países industrializados por un acceso más amplio a los mercados de China e India, así como de Argentina y Brasil. Esto se expresa en más exigencias para que ellos asuman mayores compromisos de apertura de sus mercados de manufacturas y de servicios en la Ronda Doha, y menos espacio para concesiones a sus necesidades de desarrollo. No deja de ser irónico que el FMI pase a prescribir que los países en desarrollo más avanzados dejen de acumular reservas, vuelvan sus esfuerzos hacia sus mercados internos y, por ende, aumenten las importaciones desde los países industrializados (FMI 2009b). Los Estados Unidos, a pesar del cambio de administración, siguen presionando a los gobiernos de los países en desarrollo más avanzados para negociaciones sectoriales y bilaterales en productos manufacturados con vistas a una liberalización irrestricta para sus exportaciones.

Uno de los actores de los cambios estructurales prospectivos es China, que emergió de la crisis como el principal exportador mundial, y que está dispuesta a asumir en un corto periodo, el papel de potencia económica y política que le cabe, pero sin aceptar la misión de ser el mercado consumidor de última instancia. A lo largo de los primeros ocho años de la década, China alcanzó a ser el segundo principal destino promedio de las exportaciones de ALC, así como de Argentina, Perú, Costa Rica y Cuba, individualmente, además de ser el principal destino para las exportaciones de Brasil y Chile (CEPAL 2009b). Sin embargo, el gran interés chino por los recursos naturales de la región, y la elevada competitividad de sus manufacturas, en un amplio rango de intensidad tecnológica, crea retos para el acentuado proceso de primarización que contamina la producción y el comercio latinoamericano y caribeño. Como propone la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) en un documento reciente, los retos deben ser enfrentados a partir de la definición de vínculos estratégicos de los países latinoamericanos y caribeños con China y otros países de Asia, con vistas a una mejor inserción de la región en la economía basada en la innovación y el conocimiento que debe surgir fortalecida de la crisis (CEPAL 2009b).

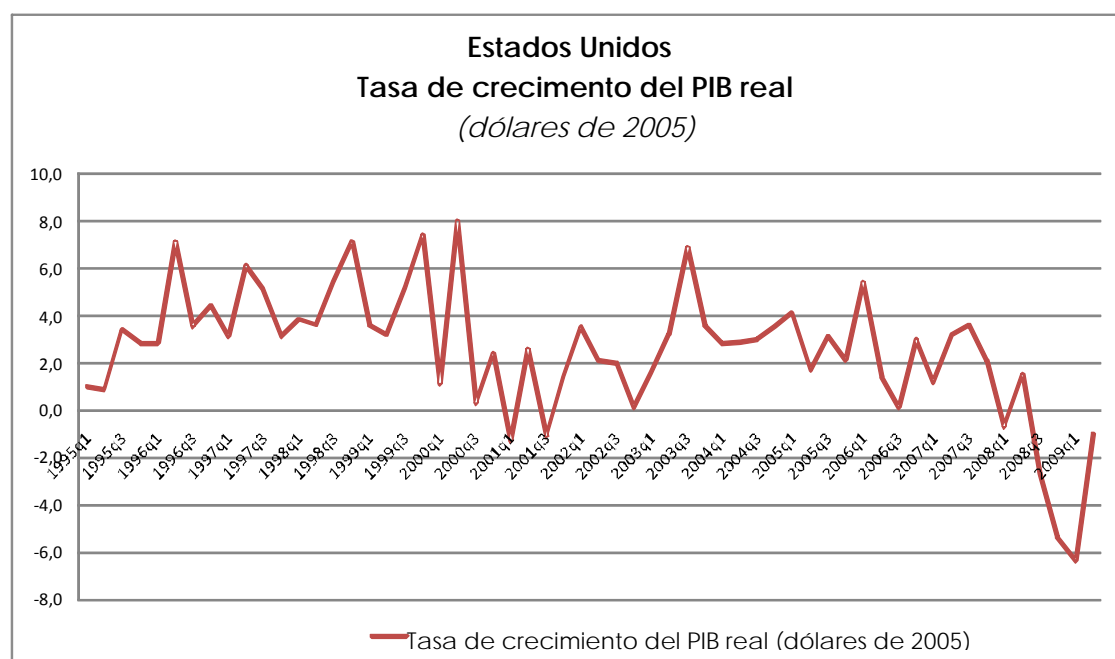
Esas interrogantes que cercan la dinámica de crecimiento del comercio internacional refuerzan la necesidad de articular una visión estratégica hacia las negociaciones dentro y fuera de la OMC. La experiencia acumulada por el SELA, desde la Ronda Uruguay, como organismo de consulta y concertación junto a los países latinoamericanos y caribeños, reunidos en el GRULAC (Grupo Latinoamericano y del Caribe) en Ginebra, le habilita para apoyar a los gobiernos en la construcción de esa perspectiva estratégica.

A continuación, el documento analiza los principales efectos de la crisis internacional en el comercio exterior de América Latina y el Caribe.

II. LOS EFECTOS DE LA CRISIS INTERNACIONAL EN EL COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

El inicio formal de la recesión en los Estados Unidos fue establecido por el NBER (National Bureau for Economic Research) en diciembre de 2007. A fines de julio de 2009, los 20 meses de contracción del PIB convirtieron la crisis en la más larga desde 1933, cuando se los comparan con los diez meses de duración promedio de los ciclos de 1945 a 2001.⁸ La caída de 5,4 % en el PIB estadounidense en el cuarto trimestre de 2008 (con relación al trimestre anterior)⁹, había sido la más grande desde julio de 1981. Como se puede ver en el Gráfico N° 1, en el primer trimestre de 2009, el PIB se mantuvo en trayectoria descendiente, con una contracción de 6,4 %.¹⁰ Los Estados Unidos no habían tenido dos trimestres seguidos de caídas sucesivas superiores al 4 %, desde el año 1947. En agosto de 2009, el gobierno de los Estados Unidos se alegró al anunciar una caída de solamente 1,0 por ciento del PIB para el segundo trimestre de 2009, indicando que la crisis estaba perdiendo intensidad.¹¹

Gráfico N° 1



Fuente: Elaborado por la Secretaría Permanente del SELA, sobre la base de los datos de la Oficina de Análisis Económico (BEA – Bureau of Economic Analysis <http://www.bea.gov>).

Es importante recordar que entre julio de 1990 y diciembre de 2007, la economía estadounidense vivió un periodo de crecimiento también sin precedentes: fueron 17 años y medio de crecimiento continuo, con tan solo dos contracciones que tuvieron una duración de ocho meses cada una, lo que contribuyó a un aumento de 65 % (en

⁸ La depresión de 1929 empezó en agosto de 1929, tuvo la duración de 43 meses, terminando formalmente en marzo de 1933 (<http://www.nber.org/cycles/cyclesmain.html>).

⁹ Tasa anualizada de menos 6,4 por ciento.

¹⁰ Tasa anualizada de menos 6,1 por ciento.

¹¹ En el informe de 30 de septiembre, la tasa de crecimiento fue re-estimada en menos 0.7 por ciento (http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2009/pdf/gdp2q09_3rd.pdf).

12

términos reales) del PIB del país en el periodo.¹² La expansión de los Estados Unidos se extendió a la economía mundial por la vía del comercio de bienes y servicios y de los flujos de capital.

Entre diciembre de 2007 y septiembre de 2009, la recesión en los Estados Unidos causó un aumento de 7,6 millones de personas desempleadas, llevando la tasa de desempleo a un promedio de 9,8 % (15,1 millones de personas) a fines de agosto de 2009.¹³ Cerca de 35,6 % de las personas desempleadas estaban sin empleo por más de 27 semanas. La magnitud del desempleo en los Estados Unidos resulta aún más crítica cuando se suman los empleados a tiempo parcial involuntarios (9,2 millones)¹⁴ y los individuos desempleados por más de 12 meses (2,2 millones).¹⁵ Añadiendo la tasa de subempleo y la del desempleo estructural, la tasa del desempleo real casi se duplica (17,2 %), revelando las consecuencias dramáticas de la crisis en el ámbito de las personas y familias. En algunos estados, como California (12 %), Florida (11 %), Kentucky (11 %) y Michigan (15 %), la tasa de desempleo ha superado los dos dígitos.¹⁶ Si bien los datos recientes indican que entre junio y septiembre ha habido una moderación en la reducción de los puestos de trabajo, existen marcadas preocupaciones acerca de las consecuencias para el ingreso y el consumo familiar del elevado desempleo de largo plazo (estructural) en EUA (Departamento del Trabajo de los Estados Unidos 2009).¹⁷

En Europa, la Comisión Europea estima que la pérdida neta de empleos entre 2009 y 2010 será equivalente a la creación neta de empleos desde 2006: más de 8,5 millones de empleos serán eliminados frente a los 9,5 millones creados entre 2006 y 2008.¹⁸ En junio de 2009, la tasa de desempleo en la zona del Euro alcanzó 9,4 %, llegando a más del 18 % en España, el desempleo más alto en 10 años. España fue afectada duramente por el derrumbe de su sector de vivienda y la reducción del turismo, pero los casos más dramáticos de los impactos de la crisis financiera en la economía, se encuentran en los países de Europa Central y Oriental, principalmente Rusia y los países Bálticos, en los cuales la reducción de la actividad económica y el desempleo alcanzaron cifras catastróficas (FMI 2009a y 2009b).

¹² Véase la información en página de NBER (<http://www.nber.org/cycles/cyclesmain.html>).

¹³ La mayor parte de las pérdidas de puestos de trabajo ocurrieron entre noviembre de 2008 y marzo de 2009.

¹⁴ Personas empleadas a medio tiempo, o bien porque no encuentran trabajo a tiempo completo, o porque las horas semanales fueron reducidas por razones de producción de la empresa.

¹⁵ Esas personas no cuentan como desempleados porque no estaban buscando trabajo en las cuatro semanas anteriores a la encuesta.

¹⁶ En general, aunque existan diferencias por estados, los beneficios asociados con el seguro desempleo tienen una duración limitada a un máximo de 26 semanas, y están limitados a un porcentaje del ingreso que cada individuo recibió en las últimas 52 semanas. Algunos estados han ampliado este periodo, pero hasta un máximo de 20 semanas. En la mayoría de los estados, solamente las personas que estaban empleadas a tiempo completo en el año anterior a la solicitud de los beneficios pueden acceder a ellos (véase las informaciones pertinentes en la página del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos (<http://www.dol.gov>)).

¹⁷ Los apuntes de la reunión del banco central de los Estados Unidos en los días 11 y 12 de agosto de 2009, se refieren a informaciones colectadas por funcionarios del banco, mismas que revelan la baja disposición de las empresas en readmitir los empleados aún cuando las ventas y la producción retomen el crecimiento (Reserva Federal 2009a, pág. 7).

¹⁸ "End to Europe's recession in sight", *Financial Times*, 04.05.2009, (http://www.ft.com/cms/s/0/ee5ef5a0-3895-11de-8cfe-00144feabdc0.dwp_uuid=70662e7c-3027-11da-ba9f-00000e2511c8.html).

Como han señalado varios economistas, la crisis actual tiene similitudes con otras crisis del pasado, sepultando así las ilusiones que los economistas se habían creado acerca del ingreso de las economías avanzadas a una era de “gran moderación”.¹⁹ Antes del final de la burbuja inmobiliaria, los expertos esperaban que la economía estadounidense tuviera condiciones para mantener un crecimiento de la productividad por décadas, debido a la combinación de una economía flexible, dominio de conocimiento avanzado y los efectos de las innovaciones tecnológicas en información y comunicaciones.

Por otro lado, la crisis presenta marcados aspectos modernos.²⁰ Si es verdad que esta crisis y la de 1929 forman parte de una realidad histórica recurrente, las diferencias entre ambas superan las similitudes. En el pasado, el comportamiento de algunos indicadores, como por ejemplo los precios de los inmuebles y de acciones bursátiles, fue similar a lo que ha sido observado en los Estados Unidos, España, Reino Unido e Irlanda.²¹ Históricamente, la eclosión de otras crisis también fue precedida por medidas de generalizada liberalización financiera (Reinhart y Rogoff 2008). Asimismo, la dimensión global de la crisis de la que somos ahora testigos estuvo igualmente presente en las crisis de 1907 y de 1929. Sin embargo, el crecimiento de un sector financiero no bancario (un sistema bancario sombra) totalmente al margen de la fiscalización del Banco Central, y no cubierto por una red de seguridad financiera, marcó la diferencia de la crisis de 2008 con crisis pasadas.²² Además, el sincronismo en la caída de la actividad económica de los países, que se manifiesta también en la moderada recuperación que ahora se observa, es una característica *sui-generis* de la crisis actual (véase el Gráfico N° 2).

Diferentemente de crisis anteriores, los gobiernos no vacilaron en intervenir masivamente en los mercados, y hasta en empresas. La magnitud, profundidad y amplitud de la crisis financiera, asociado al conocimiento de los efectos negativos de las políticas conservadoras aplicados durante la crisis de 1929, empujaron a los gobiernos de los países industrializados y de algunos de los en desarrollo a intervenciones, principalmente en el segundo semestre de 2008, que serían impensables durante el auge de la doctrina de la hegemonía del mercado. Empero, vacilaciones originadas en el propio sistema de valores de los formuladores de políticas resultaron en acciones desintegradas y poco profundas, lo que - según algunos analistas - ha mermado su eficacia. Una suma imprecisa, pero gigantesca, del orden de varios billones de dólares, euros, y yenes, fue inyectada en los sistemas financieros de las principales economías del globo, para restaurar la estabilidad financiera, sustentar la liquidez y la capitalización en los mercados, y contrarrestar los impactos de la crisis financiera de 2008 en la actividad económica y en el empleo. En virtud de errores de evaluación y juicio, los gobiernos lograron la estabilización financiera, pero no pudieron impedir los impactos devastadores

¹⁹ Los economistas llamaron “la gran moderación” al periodo de baja volatilidad macroeconómica, en las economías de los países industrializados, con excepción de Japón, entre 1985 y 2007, y suponían que esas economías podrían seguir expandiéndose sin enfrentar graves crisis (véase Bernanke 2004. Para una visión crítica véanse Krugman 2009; Quiggin 2009; Brad DeLong <http://delong.typepad.com>).

²⁰ Uno de los rasgos en común con las crisis del pasado, es que en el auge de un ciclo de expansión financiera, el clima de euforia lleva a los inversionistas a tener menos aversión al riesgo, creando condiciones para los fraudes financieros, como el episodio Madoff.

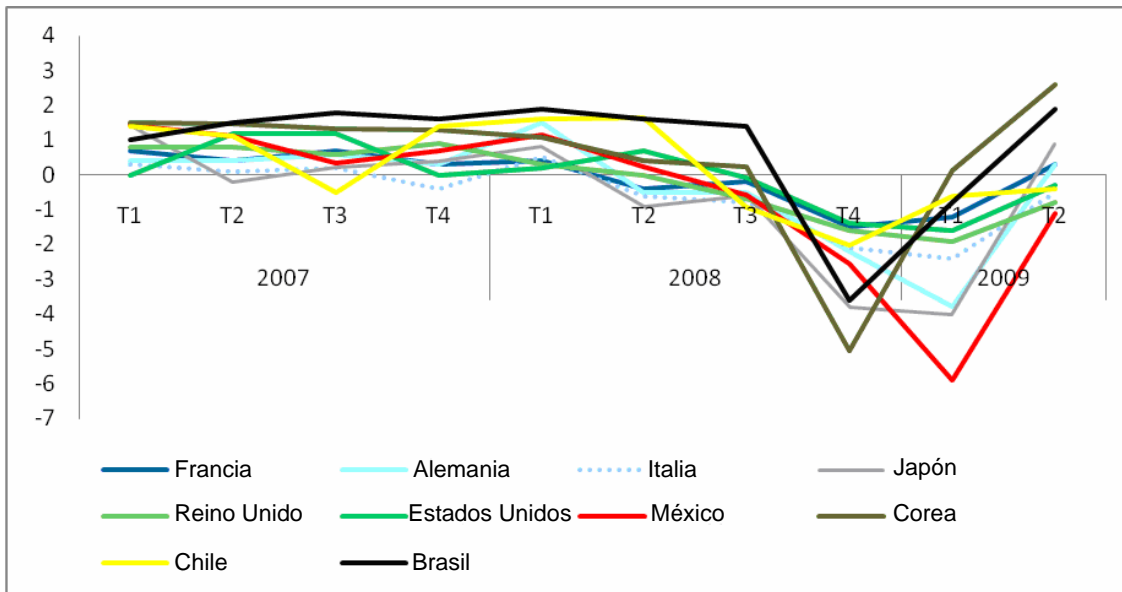
²¹ Reinhart y Rogoff (2008, pág. 12) hicieron un paralelo entre la crisis de la deuda en América Latina de los 1980, y la inclusión de la “economía en desarrollo” que existe en los Estados Unidos, representada por los más pobres y con menos condiciones de acceder a créditos, con los “sub-primes”.

²² Véase Bordo 2008 para el desarrollo del argumento y la bibliografía asociada.

14

de la crisis financiera sobre la economía global y el comercio (FMI, 2009a).²³ Fueron necesarios otros programas billonarios en 2009, para finalmente restaurar la confianza en los agentes y controlar el pánico creado con el colapso del Lehman Brothers.

Gráfico N° 2
Tasas de crecimiento de países seleccionados
Primer Trimestre de 2007 al Segundo Trimestre de 2009
(porcentajes)



Fuente: Elaborado por la Secretaría Permanente del SELA, con base en informaciones de la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE).

Otro rasgo peculiar de la actual crisis es un seguimiento minucioso, amplio, y en tiempo real de todos sus desdoblamientos, con una enorme cantidad de oportunos estudios empíricos. Sin embargo, la abundancia de datos y la comunicación instantánea permitida por los medios electrónicos dejaron manifiesta la incapacidad de los economistas, no solamente de prever el alcance y la profundidad de la crisis, si no de interpretar las señales, y definir los instrumentos adecuados para enfrentarla, antes que se instaurara el caos (Krugman 2009). Son pocos los especialistas que se atreven a emitir una opinión conclusiva acerca de la naturaleza de la recuperación económica que empezó a dibujarse en el segundo semestre de 2009.²⁴

²³ Especialistas destacaron que la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers, en septiembre de 2008, se convirtió en un hito en el proceso de profundización de la crisis. Existe un consenso en que la quiebra se debió a un error de evaluación de los responsables monetarios en los Estados Unidos. Uno de ellos, Henry Paulson, el Secretario del Tesoro, había sido funcionario de Goldman Sachs, principal rival del Lehman Brothers, de 1974 hasta 2006, cuando asumió el puesto de Secretario del Tesoro. Paulson fue jefe del consejo de Goldman Sachs y después Presidente entre 1999 hasta junio de 2006.

²⁴ Los economistas debaten sobre la forma que debe asumir la recuperación económica en los países industrializados. La recuperación puede mantener la forma de V, que es la que se observa entre el primero y el segundo trimestre de 2009, pero puede convertirse en W, con otras contracciones en los meses venideros, o de una U o L, en la que los componentes de la demanda agregada no son lo suficientemente robustos para apoyar un crecimiento continuo ("The world

Al principio, se pensó que sería posible mantener las economías en desarrollo a salvo del contagio de la crisis de las economías industrializadas. Efectivamente, entre agosto de 2007 y mayo de 2008, el rápido aumento en el precio de los productos básicos y una moderada expansión en el volumen del comercio, derivada del incremento de la demanda asiática, principalmente de China, mantuvieron el crecimiento de las economías latinoamericanas y caribeñas. Cabe señalar que en 2007, la contribución de los países en desarrollo al crecimiento del producto mundial fue superior al 40 % (OMC 2008). Sin embargo, como analizan Caballero, Farhi y Gourinchas (2008), los persistentes desequilibrios globales, la crisis de las hipotecas, y la volatilidad de los precios del petróleo y de otros productos básicos, así como de otros activos estaban íntimamente relacionados, y la región no escapó de los efectos de la crisis financiera y de la contracción de la demanda internacional.

Para los países de América Latina y el Caribe, la crisis interrumpió una trayectoria de crecimiento continuo, con sensible reducción de la pobreza acompañada de una incipiente mejoría en la distribución del ingreso. En 2008, la región había completado el quinto año consecutivo de rápido crecimiento económico, con incrementos en los niveles de actividad que la región no había experimentado desde los años sesenta e inicio de los setenta (Ocampo 2008). Para ese desempeño, mucho contribuyó el favorable escenario expansivo internacional, -que resultó en el aumento de la demanda y de los precios de los productos primarios-, cuyo cambio de dirección, desafortunadamente impactó duramente la región, aunque con un rezago, y con variaciones entre países (FMI 2009a; CEPAL 2009a y 2009b).

A partir del segundo semestre de 2008, la profundización de la crisis financiera resultó en contracción de la liquidez internacional, limitando el crédito para las empresas y las exportaciones. A las limitantes financieras se sumaron la caída de los precios de los productos básicos, y la recesión económica aguda en los países industrializados, pronto extendida a las demás naciones. Las economías latinoamericanas y caribeñas fueron afectadas por los canales de transmisión internacional: 1) reducción de flujos de capital; 2) contracción del volumen del comercio de bienes y servicios por la caída de la demanda externa; 3) Reducción de los precios de los productos básicos; además de 4) la reducción de las remesas enviadas por los trabajadores latinoamericanos y caribeños desde los países industrializados.²⁵ Vale mencionar que diversos países de ALC (Honduras, Guyana, Haití, Jamaica, El Salvador, Nicaragua, Guatemala, y República Dominicana) dependen de las remesas realizadas por sus ciudadanos que trabajan en el exterior, en proporción equivalente a más del 10 % del PIB. Como si no fuera lo bastante, los problemas sanitarios adversos, como efecto de la difusión de la influenza A (H1N1) en México, y en los países de América del Sur, ha debilitado aún más el sector de turismo, en sí ya perjudicado por la contracción del ingreso en los países ricos.

A continuación, se hace un examen sucinto del comportamiento del comercio de bienes, de los precios de los productos primarios, y de los servicios de turismo con base en los datos disponibles.

economy has stopped shrinking. That's the end of the good news", *The Economist*, 20 de agosto de 2009 (http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=14258893)

²⁵ Al respecto véase SELA (2009b).

16

1. El comercio de bienes

En todo el año 2008, el volumen del comercio mundial creció solamente un 2 %, una reducción significativa ante el casi 6 % de expansión en 2007, pero siguió creciendo en términos de valor, como consecuencia del incremento en los precios de los productos primarios observado en la primera mitad del año.²⁶ Para 2009, como ha sido mencionado, los economistas de la OMC estiman que el comercio deberá reducirse tanto en volumen (cerca de 10 %) con en términos de valor.

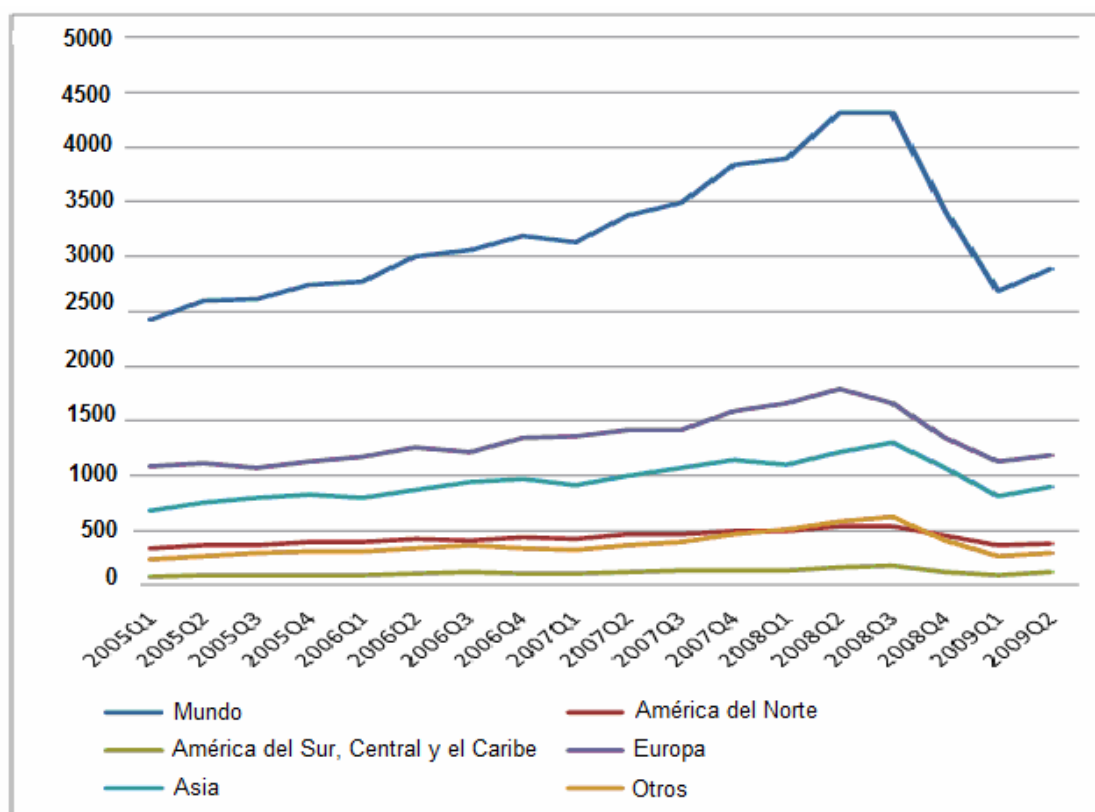
Los valores estimados por la OMC para las exportaciones e importaciones mundiales, entre 2005 y los primeros trimestres de 2009, muestran el efecto de la crisis financiera a partir del tercer trimestre de 2008. Los analistas estiman una caída de casi un 40 % en el valor de las exportaciones y de cerca de 36 % en el de las importaciones entre el tercer trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2009. En el segundo trimestre de 2009, en sintonía con las señales de recuperación económica, las exportaciones y las importaciones volvieron a crecer, regresando a los valores nominales de mediados de 2006 (véase el gráfico N° 3).

La magnitud de la contracción del comercio mundial en un periodo tan corto, ilustra la amplitud de la recesión, que ha afectado a todos los países sin excepción, la drástica reducción del financiamiento para el comercio, y además, expone los efectos de los cambios observados en la naturaleza del comercio, a lo largo de las dos últimas décadas. La fragmentación del proceso productivo y la integración de operaciones y productos por medio de cadenas globales de proveedores (*outsourcing*) tienden a aumentar la reacción en el punto final, a cambios en la demanda en los múltiples puntos de las cadenas productivas. La red de operaciones productivas alrededor del globo potencializa las señales de contracción en los diferentes puntos de la cadena productiva, causando una reducción desproporcional en la producción de máquinas y equipos, por ejemplo, por una caída en la demanda por bienes de consumo electrónicos. Al mismo tiempo, como reconocen los documentos de la OMC, la complejidad de la red de operaciones contratadas, a través de las fronteras nacionales, por empresas de distintos portes y relaciones de propiedad, impide una evaluación precisa de los impactos de la contracción de la demanda en el resultado final (véase OMC 2008a; OMC 2009a).

En 2008, se observó una reducción del 4 % en las importaciones con origen en los Estados Unidos (en valores constantes), que se sumó a una reducción del uno por ciento en las importaciones desde Europa y Japón. Según los datos de la OMC, solamente en África, Oriente Medio y América Latina y el Caribe (excluyendo a México), la evolución de las importaciones se mantuvo positiva, creciendo a tasas de dos dígitos aunque con valores inferiores a los de 2007. El crecimiento de las importaciones de China, que se transformó en uno de los principales importadores mundiales, se redujo de 13,5 a un 4 % entre 2007 y 2008 (OMC 2009a).

²⁶ Dada la reducción del PIB mundial de 3.5 por ciento en 2007 para 1.7 por ciento estimados para 2008, el comercio aun logró superar el crecimiento de la actividad económica.

Gráfico N° 3
Exportaciones Mundiales y por Regiones. 2005-2009
(mil millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración de la Secretaría Permanente del SELA con datos de la Secretaría de la OMC (<http://www.wto.org>).

En dólares corrientes, las exportaciones de América Latina y el Caribe (excepto México), que habían crecido casi un 34 % en el segundo trimestre de 2008 en comparación con el de 2007, sufrieron una reducción del 31 % en el segundo trimestre de 2009 (cuando se comparan con las del segundo trimestre de 2008). Si bien, como sugiere el Gráfico N° 3, en el segundo trimestre de 2009, las exportaciones latinoamericanas y caribeñas volvieron a crecer, aún así se estima una caída de al menos 25 %, en el valor de las mismas, y en un 13 % en volumen (OMC <http://www.wto.org>; CEPAL 2009b). En los primeros meses de 2009, las economías asiáticas, principalmente China, que fueron los grandes compradores de productos básicos de América Latina y el Caribe, en 2008, no lograron mantener el mismo ritmo de expansión de sus compras, en virtud de la contracción de la demanda internacional. Sin embargo, los volúmenes exportados por la región dependieron en gran medida de las compras chinas, mismas que bajaron solamente un 4 %. Un documento reciente de la CEPAL (2009b) muestra que en 2008, China se convirtió en el primer destino de las exportaciones de Brasil y Chile, y el segundo destino más importante para Argentina, Costa Rica, Cuba y Perú.

A partir de noviembre de 2008, la demanda de los Estados Unidos por productos importados expuso el impacto de las pérdidas de ingreso y riqueza. Entre octubre y noviembre de 2008, las importaciones estadounidenses cayeron casi un 21 %, llegando a su nivel más bajo en febrero de 2009 (Gráfico N° 4). En los primeros ocho meses de 2009,

18

las importaciones de los Estados Unidos cayeron cerca de 30 % con relación al mismo período de 2008, pasando de un acumulado de US \$ 1.741,7 a US \$ 1.234,2 mil millones reduciéndose el déficit comercial en casi un 48 %, de US \$ 491,3 a US \$ 238 mil millones de dólares (valores base CIF) (BEA – Oficina de los Estados Unidos de Análisis Económica).

El descenso del ingreso y de la riqueza en los Estados Unidos, como consecuencia de la reducción de los precios de los inmuebles residenciales y de las acciones, junto a otras pérdidas financieras, fue continuo a lo largo de 2008 y los primeros meses de 2009. Entre julio de 2006, en pleno auge de los precios de las viviendas, y febrero de 2009, los precios de los inmuebles residenciales en algunas ciudades de los Estados Unidos, sufrieron reducciones superiores al 40 %.²⁷ Según la Reserva Federal de los Estados Unidos, entre octubre y diciembre de 2008, las familias (y entidades sin fines lucrativos) estadounidenses perdieron US \$ 5,1 billones de dólares del valor de sus activos financieros. En 2008, hubo una contracción total de la riqueza financiera de las familias de más de US \$ 11 billones, en relación con el año anterior, la mayor disminución desde que el gobierno empezó a mantener registros trimestrales en 1952 (Reserva Federal 2009b).²⁸ Gracias a la recuperación de las bolsas de valores, al final del segundo trimestre de 2009, el patrimonio financiero familiar volvió a crecer, llegando a niveles cercanos a los del inicio de 2005 (Reserva Federal 2009c, cuadro L. 100, pág. 64).²⁹

Por otra parte, los sueldos y salarios en el sector privado de los Estados Unidos se redujeron en cerca de US \$ 158 mil millones entre diciembre de 2008 y enero de 2009, debido a los despidos, la renegociación de sueldos y salarios en las empresas, y la caída de ingresos derivados de activos financieros (BEA 2009).³⁰

Cabe recordar que para 14 países de América Latina y el Caribe (Belice, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Perú, la República Bolivariana de Venezuela, República Dominicana, St Kitts y Nieves, y Trinidad y Tobago), los Estados Unidos representan más del 30 % del destino de sus exportaciones. Para siete países (Belice, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, St Kitts y Nieves, y Trinidad y Tobago), Estados Unidos es el destino de más del 50 % de sus exportaciones. En cambio, la proporción que la Unión Europea ocupa en las exportaciones de la región varía entre 12 y 24 %. Solamente para algunos pocos países la proporción de esa región, como destino de las exportaciones supera el 25 por ciento (Belice, Dominica, Guyana, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, y Panamá).³¹

²⁷ "Home prices continued their decline in February", *New York Times*, 29 de abril de 2009; "Record drop in index of home prices", *New York Times*, 31 de marzo de 2009.

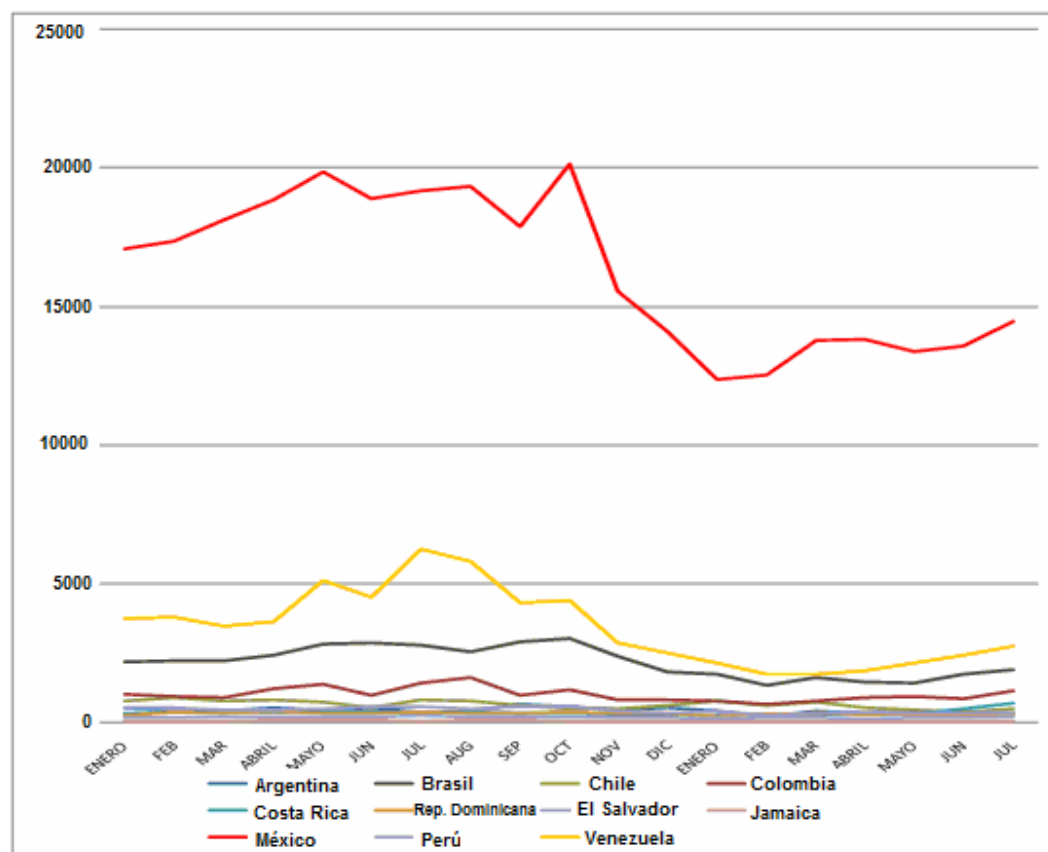
²⁸ Desde el auge en el segundo trimestre de 2007, la riqueza de las familias (y de entidades sin fines lucrativos) estimada en 64.4 billones de dólares, perdió 20 por ciento, o cerca de 12.9 billones de dólares. Para poner los datos en perspectiva, basta con mencionar que el PIB de los Estados Unidos en el último trimestre de 2008 fue equivalente a 14.2 billones de dólares (Federal Reserve 2009b).

²⁹ Los datos del Banco Central de los Estados Unidos muestran que entre 2003 y 2007, el patrimonio financiero de las familias aumentó más del 43 por ciento de 35,3 para 50,7 billones de dólares (Reserva Federal 2009c).

³⁰ Entre diciembre de 2008 y junio de 2009, la masa de salarios en sector privado se redujo de 5,358 a 5.025,0 mil millones de dólares, con un pequeño incremento en julio, para 5.031,7 mil millones de dólares (BEA 2009).

³¹ Para más datos, véase el cuadro N° 4 en SELA 2007.

Gráfico N° 4
Importaciones de Estados Unidos de Países Seleccionados de
América Latina y el Caribe
Enero 2008-Julio 2009
(en millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración de la Secretaría Permanente del SELA, con base en los datos compilados por el Departamento del Comercio y la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (<http://www.usitc.org>).

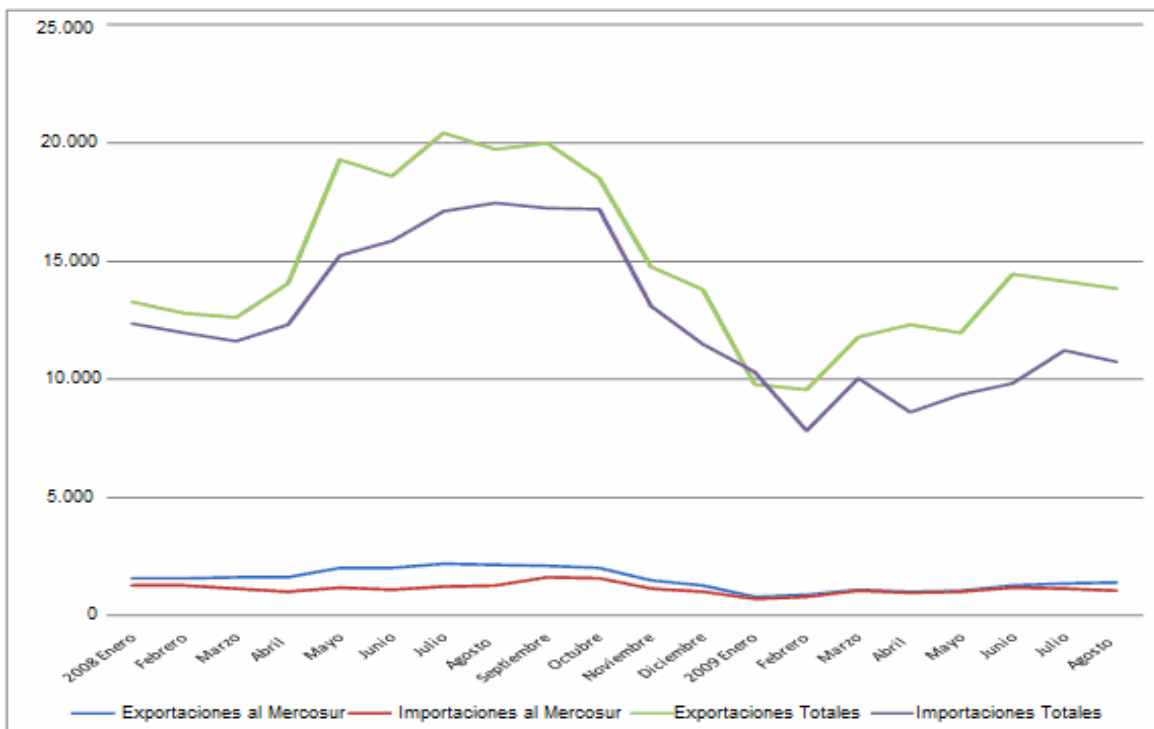
Para la mayor parte de los países latinoamericanos, incluyendo los que tienen tratados de libre comercio con los Estados Unidos, su comercio en esa dirección sufrió una elevada contracción. Como se puede apreciar en el Gráfico N° 4, entre enero y julio de 2009, con excepción de Costa Rica, cuyas exportaciones hacia los Estados Unidos no sufrieron cambios, las de los demás países se contrajeron en proporciones que variaron entre un 18 % (República Dominicana) hasta un 52 % (Venezuela), cuando se les compara con el mismo periodo en 2008. Según los datos de la Comisión del Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC por la sigla en inglés), en el periodo mencionado, las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos se redujeron en más del 27 %, casi el doble de la reducción de las importaciones chinas para los Estados Unidos (14 por ciento). Asimismo, la contracción sufrida por las exportaciones de Canadá, el otro miembro del TLCAN (Tratado del Libre Comercio de América del Norte), fue superior a 40 por ciento.

20

Siempre es bueno insistir que los países de la región representan mercados significativos para una gran parte de los países de América Latina y el Caribe (SELA 2007). Hasta 2007, la región era destino de más del 30% de las exportaciones para 12 países latinoamericanos y caribeños (Argentina, Paraguay, Uruguay, Bolivia Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Barbados, Dominica, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas). En un momento de contracción de la demanda internacional, los mercados regionales tendrían el potencial para atenuar el colapso de las exportaciones de los socios regionales, principalmente en el ámbito de los esquemas subregionales existentes. Sin embargo, como se discute más adelante, acciones defensivas de algunos gobiernos, y la ausencia de mecanismos cooperativos adecuados para apoyar a los gobiernos en sus problemas internos, han mantenido el comercio regional en su rol esencialmente procíclico.

El Gráfico N° 5 ilustra el desempeño comparado de las exportaciones e importaciones de Brasil para los demás países del Mercosur y de las exportaciones dirigidas al mundo como un todo. En los ocho primeros meses de 2009, hubo una contracción de 25 % en las exportaciones totales de Brasil, en comparación con el mismo periodo de 2008 (US \$ 97,9 mil millones en 2009 frente a US \$ 130,8 mil millones de 2008). Empero, las exportaciones al Mercosur se redujeron en 40 % (US \$ 8,9 mil millones en 2009 frente a US \$ 14,8 mil millones en 2008). Consecuentemente, la proporción del comercio con el Mercosur, que en 2008 representaba 11,3 por ciento de las exportaciones totales brasileñas cayó a sólo 9,1 % en 2009.

Gráfico N° 5
Exportaciones e Importaciones de Brasil Mercosur y total
Enero 2008 – Agosto 2009
(miles de dólares corrientes)



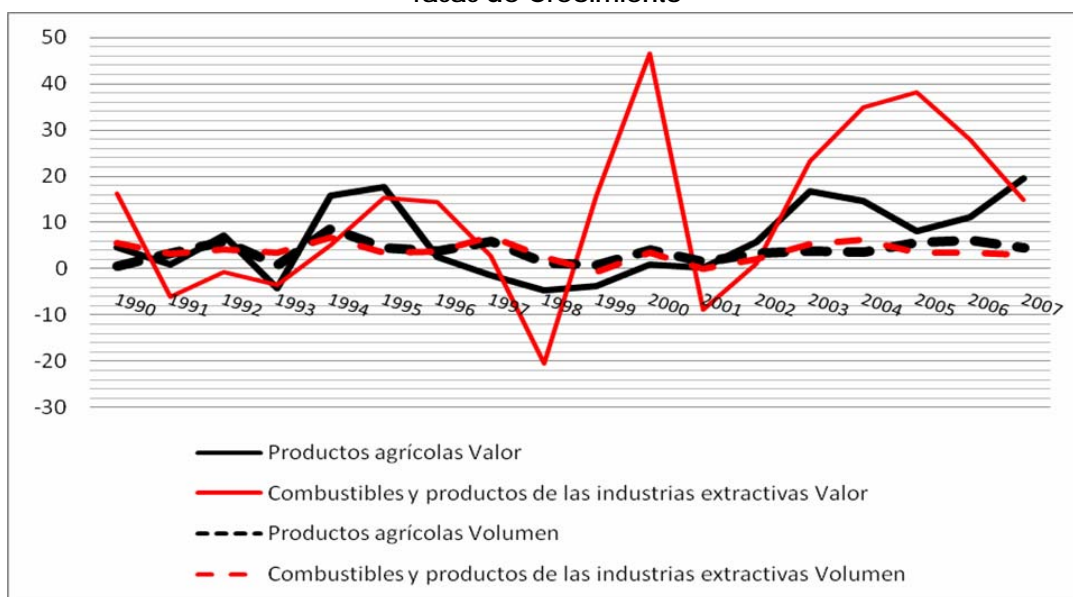
Fuente: Elaboración de la Secretaría Permanente del SELA, con base en los datos compilados por la Secretaría de Comercio del Ministerio de Industria, Comercio y Desarrollo de Brasil (<http://www.desenvolvimento.gov.br>).

Las estimaciones de CEPAL (2009b) apuntan en la misma dirección de contracción del comercio intrarregional, en todos los esquemas regionales, con caídas más elevadas del comercio entre los miembros de la CARICOM y un poco más reducidas entre los miembros de la Comunidad Andina y el Mercado Común Centroamericano.

2. Los precios de los productos básicos

La volatilidad de los precios de los productos básicos en los años recientes ha sido impresionante. Entre 2003 y 2008, el valor del comercio mundial de bienes (en dólares corrientes), medido por las exportaciones, más que duplicó de valor, aumentando de US \$ 7,4 a US \$ 15,8 billones de dólares. En el mismo periodo, el volumen del comercio creció a tasas elevadas, pero el incremento en términos de valor fue de cerca de 40 por ciento. Es decir, la expansión reciente del valor de las transacciones comerciales se explica, en gran parte, por el aumento de los precios de los productos básicos, particularmente los energéticos, y de la apreciación del dólar con relación a otras monedas (OMC 2008b; 2009). En 2007, en valores nominales expresados en dólares, las exportaciones agrícolas se expandieron en un 19,5 %, impulsadas por un crecimiento de 14 % en los precios. Esta tasa de crecimiento no había sido alcanzada desde el año 2000 (OMC 2008b). Como se puede ver en el Gráfico N° 6, entre 1990 y 2007, el crecimiento del volumen de las exportaciones de productos agrícolas, combustibles y productos de las industrias extractivas permaneció alrededor de 4 %, mientras que el comportamiento de las mismas exportaciones en valor ha sido más errático. Particularmente, en 2008, los movimientos de los precios de los granos, de algunos metales y del petróleo desconcertaron a especialistas, gobiernos y agencias internacionales. A los canales tradicionales de comunicación indirecta entre los factores financieros y los precios de los productos primarios, derivados del impacto en la actividad económica, se sumó la frenética búsqueda de activos rentables por los capitales privados y públicos (Caballero, Farhi and Gourinchas 2008).

Gráfico N° 6
Exportaciones Mundiales de Productos Básicos en Valor y en Volumen
Tasas de Crecimiento



Fuente: Elaboración de la Secretaría Permanente del SELA, con base en el cuadro A.1 de OMC, 2008b.

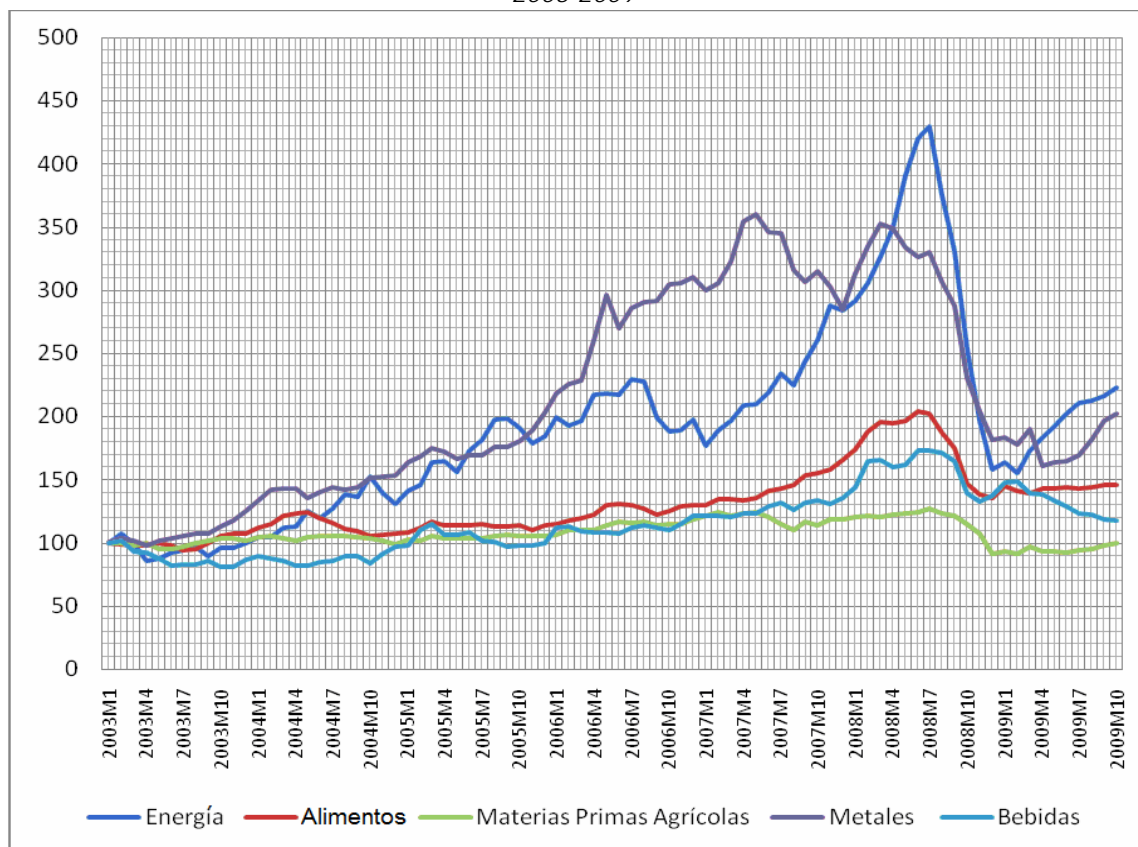
22

Los países latinoamericanos y caribeños, en los cuales la abundancia y explotación de recursos humanos y naturales fueron y siguen siendo determinantes de su especialización productiva y comercial, se beneficiaron del auge de los precios de productos básicos. Entre 2006 y 2008, el incremento del volumen de las exportaciones de la región (excluyéndose México) fue inferior al promedio mundial, pero en valor, las tasas de crecimiento de las exportaciones fueron del 20 % comparadas con un promedio mundial cercano al 15 por ciento (OMC 2008b; 2009a).

El colapso a partir de mediados de 2008 fue rápido y brusco. Entre junio de 2007 y junio de 2008, el precio real del petróleo aumentó 100 %; entre julio de 2008 y octubre de 2008, estos precios se redujeron en 53 %, volviendo a los niveles de junio de 2007 (Caballero, Farhi and Gourinchas 2008). Por distintas razones, en medio de la tendencia general a cubrir pérdidas en los mercados financieros y bursátiles, que se volvieron altamente volátiles, los inversionistas pasaron a liquidar posiciones en el mercado de productos primarios (FMI 2009a). En diciembre, el índice de precios de productos básicos del FMI se redujo en cerca de 55 % desde su auge en julio del mismo año (véase el Gráfico N° 7).

En la evaluación del FMI (2009a), desde diciembre de 2008 el principal canal por el cual los factores financieros afectan los precios volvió a ser la economía real, es decir, por el impacto de los factores financieros en la actividad económica y los movimientos de la demanda y oferta globales.

Gráfico N° 7
Evolución de los Precios de los Productos Básicos y del Petróleo
 2003-2009



Fuente: FMI 2009, Gráfico 1.17.

El papel de las economías industrializadas en el crecimiento de la demanda durante el auge exportador de 2002-2007 fue pequeño, ante el peso del consumo de los países exportadores dinámicos, especialmente China. Sin embargo, la caída en los niveles de consumo global de los productos básicos de los meses recientes se explica en gran medida por la caída en la demanda de los consumidores de los países más ricos. La recesión global ha impactado de forma diferente los productos agrícolas, minerales y energéticos. En general, los productos más directamente vinculados con la manufactura de bienes duraderos y de inversión, y con la construcción han sido los más afectados (FMI 2009).

Para los países exportadores de petróleo, metales y de granos de América Latina y el Caribe, los términos de intercambio produjeron ganancias considerables entre 2002 y 2007. Ocampo (2008) explica el auge reciente de las economías de la región por los buenos precios de los productos básicos junto a las excepcionales condiciones de financiamiento externo. Según sus estimaciones, la mejoría en los términos de intercambio fue aún más importante que los flujos financieros, para reducir la vulnerabilidad externa de América Latina y el Caribe.

Los mercados de los productos primarios están ahora en una etapa de debilidad cíclica. Si bien se observa una ligera recuperación en los precios de algunos productos agrícolas, la tendencia más previsible es que los precios de los principales productos exportados por los países de América Latina y el Caribe deberán seguir bajos mientras la actividad económica global permanezca deprimida. Por otro lado, el descenso de los precios de los alimentos y del petróleo significa beneficios para los países importadores netos de estos productos, al mismo tiempo que ayuda a reducir las presiones inflacionarias, las cuales fueron incrementadas anteriormente por esos mismos precios.

3. El comercio de servicios: turismo, transportes y viajes

Con excepción de México en turismo y Brasil, en otros servicios comerciales, las exportaciones de servicios de ALC son aún poco significativas en términos globales, no alcanzando 3,6 % de las exportaciones mundiales (OMC 2009a). Sin embargo, para un gran número de economías caribeñas, el turismo es el principal sector económico, la principal fuente de ingresos externos, y de empleo para la población. El Caribe recibe anualmente cerca de 22 millones de visitantes los cuales agregan casi 22 mil millones de dólares a las economías locales.³² México recibe otros 22 millones de turistas a cada año.

En 2008, el tráfico de carga y de pasajeros sufrió un descenso, como consecuencia directa de la reducción del comercio de bienes, de la contracción de los negocios de las empresas, de la apreciación del euro en relación con las otras monedas, y de la reducción de los ingresos de las personas en los países industrializados. Aparte de la recesión económica, los elevados precios del petróleo registrado en el año, provocaron la subida del precio de los billetes de avión y la reducción de vuelos por parte de las líneas aéreas. Por otra parte, comparado con otros sectores económicos, el turismo resistió a los impactos de la crisis, si bien no estuvo inmune a las oscilaciones de la demanda de los países industrializados. Los datos de la Organización Mundial del Turismo, y de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA por su sigla en inglés), indican una caída en las llegadas de turistas internacionales en los cuatro primeros meses de 2009, de cerca de 8 por ciento.

³² Los datos de la Organización Caribeña de Turismo incluyen Cancún (México), Martinica, Puerto Rico y las Islas Vírgenes.

24

En el agregado, los datos disponibles para el Caribe, en 2008, no indican una disminución del número de llegadas de turistas. Si bien hubo una reducción de turistas europeos, esta baja fue compensada por el incremento en el número de turistas procedentes de otros países. La tasa de ocupación de los hoteles disminuyó parcialmente de 67,3 a 64,9 por ciento (Griffith 2009). Empero, se registraron reducciones en la llegada de turistas en Bahamas, Bermuda, Grenada, St. Vincent & Grenadines, Surinam, y Trinidad y Tobago. El movimiento de los pasajeros de cruceros también bajó en los mismos países (CTO 2009a). En los países mencionados, el turismo depende en una elevada proporción de viajeros procedentes de los Estados Unidos, aunque en otros países, como República Dominicana y Jamaica creció el número de turistas estadounidenses (CTO 2009b).

Los datos de la Organización Caribeña de Turismo (CTO) corroboran las conclusiones de que la recesión en los Estados Unidos y Europa ha afectado de manera distinta los diversos países miembros. En las pequeñas islas (Bahamas, Bermuda, Grenada), el número de turistas ha bajado en más de 15 por ciento, en los primeros siete meses de 2009. Grandes destinos turísticos como Cuba, Jamaica y República Dominicana, no han sufrido pérdidas elevadas, o al contrario, el número de turistas que llegaron a Cuba y Jamaica en ese periodo aumentó en más de un 3 por ciento (CTO 2009c).³³

Asimismo, varios destinos en América Latina, como México, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Chile, Colombia, Paraguay y Uruguay tuvieron un desempeño alentador en los primeros meses de 2009. A partir de fines de abril, y principalmente, en el invierno meridional, la extensión y gravedad de la influenza A (H1N1) en México, Argentina, Brasil, Chile, entre los más afectados, mermó el número de turistas aunque en menor proporción que lo esperado. El Banco de México estimó que en el primer semestre del año se registró una caída en el ingreso de divisas por turismo en el país de 17 % en relación el mismo periodo de 2008.

III. LAS MEDIDAS ADOPTADAS POR LOS GOBIERNOS. EFECTOS EN EL COMERCIO DE LA REGIÓN

Con la profundización de la crisis, la OMC intentó anticiparse a los hechos, previendo que acciones individuales de los gobiernos para paliar los efectos de la crisis en la producción y en el empleo, tanto de los países industrializados como de los en desarrollo, podrían crear problemas de acción colectiva. Ellos ocurren cuando los efectos no intencionales de soluciones individuales resultan en un problema global. En el ámbito del comercio, los analistas tenían en mente los efectos de medidas proteccionistas en el contexto de la crisis de 1929-1933, y la convicción de que para prevenir impactos de políticas internas en los flujos de comercio, se requerían ingentes esfuerzos de cooperación internacional.

Aunque sin un mandato específico, en diciembre de 2008, Pascal Lamy, el director-general de la OMC, sugirió al Comité de Negociaciones Comerciales de la OMC, que no obstante la conclusión de la Ronda fuera el principal objetivo de la OMC en 2009, este empeño debería inscribirse en una cartera más global de actividades. Junto a la reanudación de los trabajos de todos los grupos de negociación, los diplomáticos de la OMC deberían también volcarse hacia la labor correspondiente al "campo de acción más amplio de la OMC", como la supervisión de las medidas comerciales adoptadas en relación con la crisis financiera, la financiación del comercio y la ayuda para el comercio.

³³ Cuba ha sido beneficiada por el vigor de la economía canadiense, siendo que 35 por ciento de los turistas llegados a Cuba provienen de Canadá.

En el contexto del mecanismo de transparencia de las políticas comerciales, el director-general de la OMC presentó tres informes al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC) sobre el impacto de la crisis financiera mundial en el comercio, a partir de las políticas formuladas y ejecutadas por los países miembros. El propósito de tales informes es identificar los problemas de fondo, como los relacionados con la financiación del comercio, que originan medidas que cierran el acceso a los mercados o distorsionan la competencia, para concebir una respuesta colectiva a los mismos (Lamy 2009a).³⁴ Todos los informes registran la misma ausencia de un movimiento generalizado de adopción por parte de los gobiernos de medidas restrictivas al comercio y a la inversión. Al contrario, en el informe conjunto de la dirección de la OCDE (Organización de Cooperación al Desarrollo Económico), la OMC y la CNUCED (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, conocida como UNCTAD por su sigla en inglés), encomia a los gobiernos por su adherencia a los compromisos con regímenes de comercio e inversión abiertos (OCDE-OMC-UNCTAD 2009).

Como se describió anteriormente, en el segundo semestre de 2008, el comercio, la producción y el empleo en América Latina y el Caribe sufrieron los impactos del contexto internacional adverso generado por la crisis financiera de los países industrializados. En el cuarto trimestre de 2008, el crecimiento de la incertidumbre y la pérdida de confianza de los agentes económicos determinaron un aumento de la aversión al riesgo por el sistema bancario y la contracción del crédito para todos los fines. A pesar de la severidad de la contracción del crédito internacional, la crisis encontró a los gobiernos de la región mejor preparados para enfrentarla, que en el pasado.

En virtud de la adopción de normas prudenciales por el sistema bancario latinoamericano y caribeño, después de las crisis de los noventa, los bancos de la región fueron impedidos, en su mayoría, de invertir en instrumentos financieros de alto riesgo. No obstante, la turbulencia observada en el sistema financiero internacional, y la caótica situación del sistema financiero internacional subsecuente al colapso del banco de inversión Lehman Brothers, expusieron a las economías de ALC a shocks imprevistos. La huida de los capitales de la región, y la rápida depreciación de las monedas latinoamericanas, principalmente del *real* brasileño y del peso mexicano, revelaron que nuevas fuentes de vulnerabilidad habían surgido con la integración financiera global. Las innovaciones financieras y la densa integración de los mercados financieros hicieron que la vulnerabilidad se desplazara de los desequilibrios macroeconómicos o de las debilidades del sector bancario hacia las estrategias financieras de empresas productoras y exportadoras de bienes y servicios. Algunas empresas de la región aumentaron sus exposiciones cambiarias por medio de la toma de posiciones en derivados financieros. Empresas brasileñas y mexicanas, y en menor medida, chilenas y colombianas, comenzaron a apostar contra la depreciación de sus monedas mediante la venta de opciones en el mercado *offshore* (Jara, Moreno y Tovar 2009).³⁵ Los gobiernos ignoraban la existencia del comprometimiento de grandes y medianas empresas exportadoras con derivados, a razón de la complejidad y falta de transparencia de estos

³⁴ Véanse también Lamy 2009b y OMC 2009b.

³⁵ Estos contratos permiten a las empresas vender dólares estadounidenses a una paridad favorable cuando el tipo de cambio supera un precio de "expiración" de la opción ("*knock-out*") (es decir, cuando la moneda nacional se aprecia), pero les obligan a vender dólares a una paridad desfavorable si el tipo de cambio cae por debajo de un precio de "activación" de la opción ("*knock-in*") (cuando la moneda nacional se deprecia). Así pues, estos contratos ofrecen a las empresas financiación y transacciones en divisas a paridades favorables, pero con el inconveniente de tener que entregar dólares a pérdida si la moneda nacional se deprecia más allá de un cierto umbral (Jara, Moreno y Tovar 2009, pág. 4).

26

mercados. Con la fuerte depreciación cambiaria observada en el cuarto trimestre, esas empresas tuvieron pérdidas que ascendieron en México a US \$ 4 mil millones, y en Brasil pudieran alcanzar US \$ 25 mil millones.³⁶ Esas importantes pérdidas patrimoniales fueron transferidas a la economía real por la reducción de la inversión y el recorte de puestos de trabajo, que según algunos analistas, restaron un punto porcentual al crecimiento de la economía brasileña.

Como ha señalado la CEPAL (2009a), no se registraron corridas financieras ni crisis de deuda, principalmente porque, en los años anteriores, los gobiernos de América Latina habían reducido sus niveles de endeudamiento, y en algunos casos, lograron renegociar obligaciones en mejores condiciones en términos de plazo y tasa.³⁷ Además, algunos gobiernos acumularon reservas en moneda extranjera utilizando las ganancias del auge de los precios de los productos primarios. El documento de la CEPAL (2009a) destaca que esa no es la situación de gran parte de las economías del Caribe, en las cuales los niveles de endeudamiento son equivalentes a más del 100 por ciento del PIB. Los analistas consideran que la política cambiaria, con un régimen de tipo de cambio fijo o cuasi fijo, adoptada por los integrantes de la CARICOM (Comunidad del Caribe), con excepción de Jamaica, contribuyó, por un lado, a la reducción de la inflación, pero, por otro lado, en un cuadro de déficit de cuenta corriente, que aumentó la vulnerabilidad externa de las pequeñas islas.³⁸

El comportamiento fiscal prudente de los gobiernos en el auge de los precios de los productos primarios, les garantizó un mayor espacio para la aplicación de políticas direccionadas a paliar los efectos negativos de la crisis sobre la producción y el empleo. Además, la región, como un todo, cosechó los beneficios de sus políticas de control de la inflación (a pesar de un rebrote inflacionario en 2008), así como del fortalecimiento del sector público, que se encuentra más capacitado técnicamente para instrumentalizar políticas contracíclicas, aunque muchas economías todavía mantienen una relación insuficiente de recaudación fiscal en el PIB, y el nivel de imposición de partida sea bajo.

Evidentemente, dada la heterogeneidad de situaciones de desarrollo económico e institucional en América Latina y el Caribe, las medidas formuladas y ejecutadas difieren de un país a otro. En un documento reciente, la CEPAL (2009c, pág. 3) destacó que el conjunto de medidas anunciadas es muy amplio, en parte porque los impactos de la crisis son distintos en cada país, y por lo tanto, son diferentes los instrumentos indicados para contrarrestarlos. Además, existen marcadas diferencias en la región en la capacidad, desde el punto de vista de los recursos humanos, financieros e institucionales para formular, y ejecutar políticas contracíclicas.

De las crisis de la década anterior los gobiernos aprendieron que la robustez del sistema financiero nacional es un importante componente de la vulnerabilidad macroeconómica a los shocks externos. Como ha sido mencionado, debido a las reformas financieras que fueron introducidas a lo largo de los últimos quince años, principalmente en términos de regulaciones prudenciales, la salud del sistema financiero latinoamericano está mejor que en el pasado. También contribuyeron a un mejor manejo de la vulnerabilidad externa, la creciente independencia de los bancos centrales y la adopción de tasas cambiarias flexibles, por la mayor parte de los países, no obstante esas reformas no hayan sido uniformes en toda la región. Este es el caso de

³⁶ A fines de octubre, las monedas de Brasil y México depreciaron en más del 30 por ciento.

³⁷ La Iniciativa para la Reducción de la Deuda de los Países Pobres Muy Endeudados (HIPC Initiative por la sigla en inglés) también contribuyó para reforzar las finanzas públicas de Bolivia (Estado Plurinacional de), Honduras y Nicaragua, pero no así las de Guyana (CEPAL 2009a, pág. 25).

³⁸ Véase CEPAL (2009a, recuadro I.2).

Ecuador y El Salvador, en los que el dólar de los Estados Unidos es la moneda de curso legal, y por consiguiente, el Banco Central no puede actuar como prestamista de última instancia y no puede ejecutar una política monetaria activa e independiente. La política fiscal pasa a ser el principal instrumento de ajuste macroeconómico.

Consecuentemente, los gobiernos de ALC pudieron ejecutar políticas fiscales expansivas y monetarias más laxas para alentar la debilitada demanda agregada, e impulsar el sistema financiero a volver a sus funciones primarias de proveer fondos para las actividades productivas. Entre las medidas monetarias tomadas con vistas a inyectar liquidez a los sistemas financieros, se incluyen la reducción del encaje legal, el recorte de los plazos o la reversión de operaciones de contracción de liquidez, y el establecimiento o ampliación de líneas especiales de crédito (CEPAL 2009a, pág. 29).³⁹ Los bancos centrales de la mayor parte de los países de la región han disminuido su tasa de política monetaria. En particular, el Banco Central de Brasil redujo la tasa de interés básica del SELIC (Sistema Especial de Liquidación y Custodia) entre diciembre de 2008 y julio de 2009 en 5.0 puntos porcentuales, bajando de 13,75 % a 8,75 % al año, el menor nivel en términos nominales (4,4 % real), desde la creación del COPOM (Comité de Política Monetaria) del Banco Central en junio de 1996.⁴⁰

Por otra parte, los gobiernos utilizaron activamente instrumentos fiscales para apuntalar la demanda agregada, y algunos instrumentos de apoyo dirigidos a sectores específicos. Entre las medidas de política fiscal más utilizadas por los países de la región se encuentran la reducción de impuestos y/o aumento de subsidios asociados con un aumento y/o anticipación del gasto, principalmente en obras de infraestructura. Por ejemplo, en Argentina, el plan de obras públicas se dirigirá principalmente a proyectos de viviendas, hospitales, redes de alcantarillado y carreteras. Por otra parte, varias medidas fueron formuladas para atender a un sector o un mercado en particular, o a paliar los impactos sociales de la crisis (CEPAL 2009c).

Llama la atención que, pese a las preocupaciones de técnicos y funcionarios internacionales, principalmente en la OMC, con la creación o recreación de barreras al comercio como medidas de corto plazo para enfrentar la crisis, pocos fueron los países que decidieron aumentar los aranceles, aún dentro del límite permitido por los compromisos junto a la OMC, o que optaron por crear otras restricciones a las importaciones. Esa es también la conclusión de la CEPAL (2009b) en su compilación de las políticas comerciales de los países latinoamericanos y caribeños.

Son más sujetas a críticas las medidas utilizadas por los gobiernos de los países industrializados.

Gamberoni y Newfarmer (2009) encontraron señales de una tendencia proteccionista en las medidas ejecutadas por gobiernos de países industrializados y en desarrollo, que incluían aumento de aranceles, medidas no-arancelarias, subsidios y contingentes arancelarios (las medidas antidumping no fueron incluidas aunque el documento indique un incremento de las investigaciones iniciadas y de la imposición de derechos en 2008). Por cuestiones de capacidad financiera e institucional, los países más ricos tienden a utilizar los subsidios a sus industrias, como medidas para proteger el empleo, mientras que

³⁹ Con el propósito de complementar los niveles de reservas internacionales, Brasil y México acordaron la apertura de líneas *swaps* de divisas con la Reserva Federal de los Estados Unidos. Colombia y México solicitaron el acceso a la nueva Línea de Crédito Flexible (FCL) del FMI (Jara, Moreno y Tovar 2009).

⁴⁰ Hasta la rebaja de junio de 2009 para 9,25%, la tasa SELIC había permanecido con dos dígitos (véase la serie histórica en <http://www.bcb.gov.br/?COPOMJUROS>).

28

aquellos que no disponen de los mismos recursos, tienden a crear barreras arancelarias y no-arancelarias a las importaciones.

En Argentina, fueron creados mayores controles sobre productos de "sectores sensibles de la industria nacional", como textiles, calzados, productos metalúrgicos, línea blanca y motocicletas, que afectaron principalmente las importaciones desde Brasil. El gobierno favoreció acuerdos de restricción voluntaria de exportación (cuotas), y estableció un régimen de licencias previas no automáticas para la importación de piezas de vehículos automotores, textiles, televisores, juguetes, y artículos de cuero, entre otros. Se reforzaron los controles a la importación, mediante la extensión de los plazos de las licencias automáticas previas (OMC 2009b y 2009c).⁴¹ También se instrumentaron valores de referencia y aumentos de derechos de importación y se aceleraron los procedimientos relativos a la defensa comercial.⁴² Por otra parte, fueron eliminados impuestos a la exportación de 35 productos lácteos (OMC 2009c).

En Bolivia (Estado Plurinacional de), el gobierno decidió aumentar los aranceles para 324 líneas arancelarias (textiles, prendas de vestir, muebles) hasta el límite de sus compromisos en la OMC (35 %) a partir de junio de 2009 (OMC 2009b). Asimismo, Brasil inició investigación anti-dumping sobre importaciones de calzados y fibras sintéticas provenientes de China, y en junio aumentó los aranceles para productos de acero (incluido en su lista nacional de excepciones del Arancel Externo Común del Mercosur). En contrapartida, expandió el número de empresas exportadoras con acceso al programa de financiamiento a las exportaciones (OMC 2009c y 2009d). En abril de 2009, el gobierno de la República Dominicana inició investigación de salvaguardia en importaciones de botellas de vidrio (OMC 2009d). De la misma forma, en la República Bolivariana de Venezuela, el gobierno aplicó cuotas de importación para vehículos procedentes de Colombia para todo el año de 2009 (prioridad para buses, taxis y camiones) (OMC 2009d).

En enero de 2009 el Ecuador introdujo medidas comerciales, por un periodo inicial de un año con el objetivo de paliar parcialmente el déficit de la balanza de pagos. Fueron adoptadas tanto medidas basadas en los precios (incremento de aranceles) como restricciones cuantitativas a las importaciones. Las medidas comerciales aplicadas por el Ecuador abarcan 630 subpartidas del SA a nivel de 10 dígitos, cifra que representa alrededor del 8,7 % del total de líneas arancelarias; esas subpartidas comprenden principalmente bienes de consumo duraderos y equipo de transporte, así como productos textiles y prendas de vestir, y calzado. Las medidas se aplican a las importaciones procedentes de todos los interlocutores comerciales. A su vez, las medidas basadas en los precios consisten en: a) un aumento del 30 o el 35 % *ad valorem* de los aranceles aplicados a 75 subpartidas arancelarias del SA (algo más del 1 % del total de líneas arancelarias); b) un incremento de los aranceles resultante de la aplicación de un arancel específico, además del tipo *ad valorem* vigente, con respecto a 284 subpartidas, cifra que representa el 3,9 % aproximadamente del total de líneas arancelarias. Las medidas fueron presentadas al Comité de Balanza de Pagos de la OMC (OMC 2009e). En los primeros meses del año, el gobierno ecuatoriano aplicó reducciones arancelarias sobre 3.267 subpartidas arancelarias cubriendo bienes que no son producidos en el país (OMC 2009c).

⁴¹ Por informes de la prensa, la OMC (2009c) indicó que el tiempo promedio para la obtención de las licencias previas superaba los 100 días.

⁴² Para más información sobre otras medidas formuladas entre marzo y junio de 2009 véase OMC 2009d.

En otra dirección, diversos países introdujeron medidas de facilitación de comercio. Entre los países de la región, la OMC menciona Ecuador, México, y Paraguay. Asimismo, otras naciones optaron por reducir aún más los aranceles para productos específicos como insumos industriales y bienes de capital. México optó por reducir aranceles del 97 % de bienes manufacturados (OMC 2009c)⁴³. El gobierno mexicano decidió bajar los aranceles de productos que se importan desde países con los que México no tiene tratados de libre comercio. Empero, también impuso nuevas restricciones a las importaciones de camiones a diesel (OMC 2009d).

Para alentar el sector de construcción, importante generador de empleo, muchos países latinoamericanos y algunos caribeños lanzaron políticas de financiamiento de viviendas (CEPAL 2009c). No obstante, son las políticas sectoriales las que aunque temporalmente, pueden introducir cambios importantes en las condiciones de competencia internacional. Son las ayudas a los sectores de manufacturas y agrícola, y su permanencia después de la crisis, las que generan mayor preocupación. Como siempre, la industria automotriz, por sus efectos dinámicos en la cadena productiva, y en la generación de empleo, ha sido la principal beneficiaria de reducciones fiscales (Brasil, China) y de subvenciones en la forma de préstamos preferenciales a fabricantes locales (Estados Unidos, Francia, Suecia, Reino Unido, Rusia)

En ese contexto, el anuncio en enero de 2009 por la Comisaría de la Unión Europea para la agricultura de la decisión de retomar las subvenciones a las exportaciones de productos lácteos, para apoyar el sector productor de lácteos en los países miembros de la Unión Europea⁴⁴, provocó reacciones airadas de diversos gobiernos. Ello se debió a que, por un lado, dichas subvenciones habían estado suspendidas por más de año y medio (desde junio de 2007), y por otro lado, como se describe más adelante, porque la Unión Europea había aceptado eliminar todos los subsidios a las exportaciones agrícolas, uno de los temas que se consideraba resuelto en la Ronda de negociaciones de Doha.

Asimismo, ha llamado la atención, por su naturaleza proteccionista, la aprobación de una disposición incluida en la ley de estímulo económico de los Estados Unidos, de US \$ 787 mil millones, que exige, con algunas excepciones importantes, que todo el hierro, el acero y otros bienes manufacturados utilizados en el plan de estímulo (incluidos los US \$ 48 mil millones para proyectos de transporte) sean originados en los Estados Unidos ("*buy American*").⁴⁵ Las reacciones de los diferentes gobiernos, y las preocupaciones de la nueva administración de que la aprobación de la enmienda enviara al mundo un mensaje proteccionista, llevaron al Senado de los Estados Unidos a modificar el proyecto de ley para aclarar que tales disposiciones "deberán ser aplicadas de manera coherente con los compromisos asumidos por los Estados Unidos en sus acuerdos internacionales". En verdad, como expone Grastek (2009), dada la práctica de las normas del tipo "compre estadounidense", el plan de estímulo es más una medida que mantiene el status quo que una innovación proteccionista.

⁴³ La reducción arancelaria debe ser aplicada en cinco etapas anuales, con el final previsto para 2013.

⁴⁴ "EU dairy export subsidies draw fire from Cairns Group", *Bridges Weekly Trade News Digest*, vol. 13, n. 3, 28 de enero de 2009 (<http://ictsd.net/i/news/bridgesweekly/38827/>).

⁴⁵ La disposición "compre estadounidense" es también criticada por haber elevado el umbral para el uso de insumos importados. Según la nueva versión, solamente se puede recurrir a insumos importados si los materiales internos aumentan en más del 25 por ciento el costo de un proyecto, cuando el límite que existía anteriormente era del seis por ciento ("Proteccionismo a la vista", *Puentes*, vol. X, n. 1, marzo de 2009, p. 1).

30

En este sentido resulta apropiado reiterar que los informes bimensuales del Director General de la OMC, documentaron que no hay "indicios de una recaída inminente en un proteccionismo de gran intensidad que conlleve un recurso generalizado a la restricción del comercio y la adopción de medidas de retorsión." Evidentemente, a eso contribuye la existencia de la OMC y de normas comerciales multilaterales establecidas a lo largo de los últimos 60 años. Sin embargo, como advierte Pascal Lamy, "El peligro radica hoy en día en un aumento progresivo de las restricciones que pudiera estrangular lentamente el comercio internacional y menoscabar la eficacia de las políticas encaminadas a potenciar la demanda agregada y restaurar el crecimiento sostenido en todo el mundo." (Lamy 2009a).

Los estudios del Banco Mundial también concluyeron que si bien un gran número de países había adoptado medidas proteccionistas, los efectos de las mismas han sido marginales en los flujos del comercio. De hecho, como ha sido comentado anteriormente, las fuertes contracciones en el volumen del comercio no resultaron del proteccionismo, si no de los efectos de la recesión global en la demanda agregada, y en la oferta de financiamiento al comercio.⁴⁶

Es importante destacar que la existencia de la OMC, que incorpora el sistema multilateral de reglas de comercio, y define un código de conducta para los gobiernos y agentes privados, introdujo un cambio profundo en las relaciones internacionales, lo que hace comparaciones con el proteccionismo de los años 1930-1933 totalmente espurias. Los instrumentos de transparencia, información y sanción de que dispone la comunidad internacional, junto a los incentivos económicos derivados de la integración productiva por medio de las cadenas globales de proveedores, de cierta manera, aseguran a los gobiernos un espacio para la formulación y ejecución de políticas sin la práctica de políticas de empobrecimiento del vecino, como sucedió en los años treinta. Como bien analizaron los técnicos de la OMC en el Informe sobre el Comercio Mundial de 2009, las medidas comerciales actúan como "válvulas de seguridad" que ayudan a los miembros de la OMC a afrontar diversas situaciones de mercados imprevistas. "Es necesario encontrar un equilibrio entre la flexibilidad y los compromisos" dijo Lamy en la presentación del documento (Lamy 2009; OMC 2009f).

Todavía, el cumplimiento con la letra de los acuerdos puede ser insuficiente para llevar más adelante el proceso de liberalización comercial que se propone en las negociaciones de la Ronda de Doha. El éxito de tales negociaciones debiera traducirse en la reducción del margen de maniobra para los gobiernos ya sea en la protección de los sectores industriales, para los países en desarrollo, como en la protección de los sectores agrícolas y agro-industriales de los países industrializados. Como bien describió el Director-General de la OMC, cuando planteó su visión de la institución: "El hecho innegable es que concluir la Ronda de Doha es difícil precisamente por la trascendencia de sus resultados: esta Ronda es dos o tres veces mayor que las anteriores en lo que a recortes y compromisos se refiere." (Lamy 2009b). Sin embargo, Pascal Lamy reconoce que "la mejor manera de mantener el comercio abierto es seguir abriéndolo, y de ahí la necesidad de concluir la Ronda de Doha lo antes posible" (LAMY 2009e).

⁴⁶ De la misma manera, recientes evaluaciones de los efectos del proteccionismo sobre la contracción del comercio, que siguió a la crisis bursátil de 1929, y de la Ley de Smoot-Hawley, concluyeron que el proteccionismo fue uno de los factores de incremento en los costos de las transacciones comerciales, pero no fue el más importante. Las incertidumbres resultantes del colapso del patrón-oro y de la posterior preparación a la guerra tuvieron un papel más significativo (véase Estevadeordal, Frantz and Taylor 2002).

La sección siguiente hace una revisión del estado de las negociaciones de la actual Ronda Doha, plantea las diferentes posiciones entre los países latinoamericanos y caribeños, y busca insertar esas diferencias en el marco general de las negociaciones.

IV. LA RONDA DOHA: ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES Y ÁREAS PARA ARTICULACIÓN DE INTERESES COMUNES

Lanzada el 14 de noviembre de 2001, durante la IV Conferencia Ministerial de la OMC, a dos meses de los atentados terroristas en territorio de los Estados Unidos, la ronda de negociaciones comerciales de Doha estableció un extenso Programa de Trabajo, conocido como el Programa de Desarrollo de Doha (PDD). Sin embargo, a lo largo de los años, han sido las negociaciones de acceso a los mercados agrícolas y no-agrícolas las que han fijado el curso de la ronda. Los negociadores se concentraron en reducir sustancial y progresivamente la ayuda interna y la protección a productos agrícolas en los países industrializados, un objetivo que formaba parte de los compromisos del Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay⁴⁷. A su vez, posibles concesiones en sus políticas agrícolas tienen como contra-partida exigencias por los países industrializados de mayor liberalización por los países en desarrollo, de los mercados de bienes no-agrícolas, y de los servicios⁴⁸.

En líneas generales, ha habido un acercamiento de posiciones entre los principales actores comerciales, acerca del ámbito y profundidad de la liberalización de los mercados de bienes agrícolas y no agrícolas, las llamadas modalidades de la liberalización. Sin embargo, aún se mantienen importantes puntos de discordia, lo que ha demandado más tiempo que lo que había sido inicialmente previsto, para llevar a buen término la ronda de negociaciones. En particular, son los países de menor desarrollo relativo los que reivindican más atención a los temas de desarrollo, y exigen que la dimensión del desarrollo de la ronda no se diluya en los textos negociados.

En Ginebra, hasta mediados de 2008, había mucha esperanza de que los impases fueran solucionados, y la ronda se concluyera en un corto periodo. En julio de 2008, frenéticos encuentros entre cancilleres y otros ministros de la Unión Europea, Estados Unidos, Brasil, e India lograron progresos significativos pero aún insuficientes para desbloquear las negociaciones en productos agrícolas y no-agrícolas. Los más optimistas estimaron que en julio de 2008 cerca de un 80 por ciento de la agenda negociadora había sido solucionado.⁴⁹ Sin embargo, por distintas razones, entre las cuales factores internos a los países fueron determinantes, las negociaciones no se concretaron en acuerdos definitivos, y se perdió una importante oportunidad para completar la Ronda de Doha.

Como es conocido, el eje de los desacuerdos en las negociaciones agrícolas se origina en las modalidades de liberalización, o sea en la definición de los coeficientes de las fórmulas, los parámetros numéricos que definen los cortes en los aranceles aduaneros tanto para los productos agrícolas (como para los no-agrícolas), y de los subsidios agrícolas (apoyos internos y subsidios a la exportación). Por otro lado, si bien restan pocas discrepancias con relación a las disciplinas en las subvenciones a la exportación, ayuda alimentaria, créditos a la exportación, comercio del estado, y otros aspectos de la

⁴⁷ Por el Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, los países miembros de la OMC acordaron que las negociaciones para proseguir el proceso de reforma agrícola debería iniciarse un año antes del término del periodo de aplicación.

⁴⁸ Para una historia detallada del proceso negociador entre 2001 y julio de 2007, véase SELA (2007).

⁴⁹ Declaración del ministro de comercio de Australia, en *ABARE Outlook 2009: A Changing Climate for Agriculture* (http://www.trademinister.gov.au/speeches/2009/090303_abare.html).

32

competencia en las exportaciones de productos agrícolas, lo mismo no ocurre en el trato de las excepciones a las reglas (productos sensibles, productos especiales, y salvaguardias especiales, y la erosión de preferencias para las economías pequeñas y vulnerables). Además, grandes diferencias separan a los negociadores en lo que concierne a la naturaleza del *quid-pro-quo* entre liberalización agrícola y liberalización no-agrícola, tanto de productos manufactureros como de los servicios. Para todas estas cuestiones, las negociaciones deben aportar soluciones que sumadas, aseguren un resultado final (*single undertaking*) que todos los participantes encuentren equilibrado desde el punto de vista de sus intereses.

Para tener una idea del monto del trabajo que hay por delante para finalizar la Ronda de Doha, cabe mencionar que con base en el eventual acuerdo sobre modalidades, los miembros deberán someter las listas de concesiones (abarcando las modalidades para productos agrícolas e industriales), y presentar ofertas revisadas para la liberalización del comercio de servicios. Es decir, que una vez superadas las divergencias acerca de las modalidades negociadoras, las negociaciones entrarán en una segunda fase de definición de las listas de concesiones, para la cual se necesitan, por lo menos, otros seis a ocho meses, según la OMC.

Por otro lado, si bien las negociaciones sobre productos agrícolas y no-agrícolas determinan el ritmo de la Ronda de Doha, la agenda formal incluye un conjunto de otros temas cuyas negociaciones están en distintos puntos de maduración. Para ese resultado será necesario que los apoyos verbales de los jefes de estado y de gobierno a la finalización de la ronda, en diferentes oportunidades, se reflejen en decisiones concretas con vistas a desbloquear las negociaciones. Solamente de esta manera, los principales actores dejarán manifiesto que consideran que los compromisos derivados de la ronda, y sus efectos sobre la economía, constituyen instrumentos efectivos para solventar la crisis económica, y reconducir la economía global al crecimiento, como sugirió el director-general de la OMC, en la reunión informal del Comité de Negociaciones Comerciales celebrada el 24 de julio de 2009, cuando presentó la "hoja de ruta para las negociaciones del otoño" en un aún incierto telón de fondo de la recuperación económica.

El Director-General de la OMC llamó la atención acerca de la necesidad de un trabajo en paralelo de todas las cuestiones que componen el PDD. En particular, las cuestiones significativas relacionadas con las listas de concesiones deberán estar claras en el momento en que se definan las modalidades. Junto a esto, los demás grupos negociadores deberán recibir indicaciones de las delegaciones sobre qué cuestiones son de "elevado interés" para ellas.

Teniendo en cuenta la heterogeneidad de situaciones de desarrollo, y de estrategias de inserción internacional en la región, como ha sido señalado por el SELA en documentos anteriores sobre ese tópico, son esperadas discrepancias entre los intereses negociadores de los países de América Latina y el Caribe. Las diferencias se refieren tanto a las negociaciones agrícolas, como a las negociaciones sobre productos no-agrícolas (NAMA por la sigla en inglés), entre las más importantes. Por un lado, las condiciones dispares entre exportadores e importadores agrícolas netos en la región generan estrategias más cautelosas por parte de los últimos, o más agresivas por parte de los primeros. Asimismo, distintas percepciones y posiciones relativas al nivel de protección que los gobiernos deben brindar a las industrias manufactureras y a los servicios determinan mayor o menos propensión a concesiones arancelarias en los productos no-agrícolas. Lejos de constituirse en obstáculos sin solución, esas discrepancias son la razón de ser de las negociaciones.

En función de esos intereses, los países latinoamericanos y caribeños se distribuyen entre diferentes grupos y coaliciones, que defienden intereses específicos. Como las membresías no son excluyentes, cada país de la región participa en más de un grupo o coalición.

El Grupo de los Veinte (G-20), que fue creado en las vísperas de la reunión ministerial de Cancún, en 2003, ha tenido una composición cambiante a lo largo de los años. Actualmente incluye los exportadores agrícolas más competitivos de la región, que son los países del Mercosur (Argentina, Brasil (coordinador), Paraguay y Uruguay), y Chile, además de Bolivia, Cuba, Guatemala, México, Perú, y la República Bolivariana de Venezuela, entre los países latinoamericanos.⁵⁰

La mayor parte de los países importadores netos de alimentos, cuya agricultura es sensible a las importaciones, conforma el G33 (también denominado "Amigos de los productos especiales"), que engloba entre los países de la región a: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Bolivia, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago, y la República Bolivariana de Venezuela.

Los pequeños países del Caribe también son parte del G-90, una coalición de países de África, el grupo de países de ACP (África, Caribe y Pacífico), y países menos adelantados, que buscan mantener el margen de preferencias que sus productos disfrutaban en el mercado de los países industrializados, después de la liberalización.

Existen también los grupos de Productos Tropicales (Bolivia, Colombia, Costa Rica (coordinador), Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú y la República Bolivariana de Venezuela), de Economías Pequeñas y Vulnerables (Barbados, Bolivia, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana (coordinador), Trinidad y Tobago) y de Miembros de Reciente Adhesión (Ecuador y Panamá).⁵¹

Aparte de las diferencias en cuanto a la amplitud de la liberalización en sectores sensibles para sus economías, la defensa de un sistema multilateral de reglas comerciales favorables al proceso de desarrollo sigue siendo un denominador común entre los negociadores latinoamericanos y caribeños. Los grandes exportadores agrícolas de la región están conscientes de que un acuerdo que les otorgue un mejor acceso a los mercados agrícolas no puede ocurrir sin que se llegue a un acuerdo acerca de la protección adecuada a los productores agrícolas vulnerables. Asimismo, los países en la región con aranceles no-agrícolas bajos, y/o que han liberalizado parte de su comercio en el marco de los acuerdos bilaterales con los Estados Unidos y otros países pueden ofrecer un apoyo táctico a los negociadores más activos del G-20, que mantienen aranceles relativamente elevados.⁵²

⁵⁰ Los países de fuera de la región que componen el G-20 son China, Egipto, India, Indonesia, Nigeria, Pakistán, Filipinas, África del Sur, Tanzania, Tailandia y Zimbabue. Muchos de los países del G-20 también son miembros del Grupo de Cairns, una coalición que incluye Australia (coordinador), Canadá y Nueva Zelanda.

⁵¹ Los nombres de países entre paréntesis son los de la región que son miembros de los grupos mencionados, que incluyen varios otros países de otras regiones.

⁵² Sin embargo, ese apoyo tiende a ser vulnerable a presiones de los socios directos en acuerdos preferenciales firmados o en negociación. Como ilustración, algunos días después de la fracasada reunión de Potsdam en julio de 2007, un grupo de ocho países, en su mayoría latinoamericanos, lanzó una propuesta de reducciones arancelarias en productos industriales más cercanas a las que proponían los países industrializados, y que eran rechazadas por Brasil e India. El grupo de países

34

Desde el punto de vista estratégico, existe una nítida simetría entre los movimientos asertivos y defensivos de los negociadores de la liberalización de los mercados agrícolas y no-agrícolas, cada grupo buscando mantener espacios de flexibilidad en las cifras negociadas. Como ha sido mencionado en la sección anterior, en situaciones de crisis, como a la que están sometidas las economías en la actualidad, los gobiernos aprovechan los márgenes de libertad en los compromisos multilaterales para que las políticas formuladas estén conformes a las normas de la OMC. Por ejemplo, en materia de reducción a la ayuda interna, los Estados Unidos aceptan hacer reducciones en los montos de sus subvenciones que causan distorsiones en el comercio. Empero, no quieren renunciar a un margen de maniobra entre el volumen de recursos efectivamente utilizados y el monto consolidado. Los negociadores buscan mantener un espacio que permita al gobierno aumentar los pagos a los agricultores para compensar eventuales caídas en los precios internacionales. Bajo la misma lógica de compatibilizar intereses nacionales y cooperación internacional, Brasil, que mantiene aranceles industriales consolidados altos y más elevados que los aranceles efectivamente aplicados, acepta cortes significativos en la estructura arancelaria consolidada. Empero, los diplomáticos brasileños intentan mantener márgenes de libertad para aumentar los aranceles en caso en que sus industrias se vean amenazadas por la competencia externa.

En lo que sigue, se actualiza la información sobre el estado de las negociaciones en productos agrícolas y no agrícolas, el comercio de servicios, y el régimen de propiedad intelectual. Evidentemente, este breve recorrido del estado de las negociaciones no hace justicia al trabajo que ha sido desarrollado a lo largo de casi ocho años de la Ronda de Doha. Las negociaciones abarcan un conjunto complejo de cuestiones técnicas, cuyo tratamiento demanda tiempo de análisis, consultas, y acercamientos graduales entre posiciones inicialmente opuestas.

1. Negociaciones Agrícolas

Es importante recalcar que la Ronda de Doha continúa el proceso iniciado con el Acuerdo sobre la Agricultura, con el objetivo de largo plazo de establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental (SELA 2007).⁵³ Las negociaciones están concentradas en los tres "pilares" de la reforma, que son respectivamente: 1) programas de competencia de exportaciones (subvenciones a las exportaciones); 2) medidas de apoyo interno (subsidios y otras formas de asistencia a los agricultores); y 3) barreras al acceso a los mercados (incluyendo aranceles y contingentes arancelarios que limitan las importaciones). Las negociaciones tienen como base el acuerdo de que "Las reformas en los tres pilares constituyen un todo interconectado y deben abordarse en forma equilibrada y equitativa."⁵⁴

Desde febrero de 2003, los diplomáticos en Ginebra intentan acercarse a un entendimiento sobre las modalidades de liberalización de los tres pilares de la reforma, conformando el texto sobre la base del cual cada país deberá definir sus listas de compromisos agrícolas. La última versión fue distribuida el 6 de diciembre de 2008, y corresponde a la revisión del borrador de julio de 2008, con base en consultas realizadas

estaba originalmente compuesto por Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, entre los latinoamericanos, y Hong Kong, Singapur, y Tailandia. Posteriormente, Ecuador apoyó la medida, además de Israel, Malasia, Bahrein y Marruecos.

⁵³ Preámbulo y Artículo 20 (Continuación del proceso de reforma) del Acuerdo sobre la Agricultura (GATT 1995).

⁵⁴ Preámbulo del Acuerdo sobre la Agricultura, repetidos en el Anexo A del documento WT/L/579 de la OMC.

a partir de septiembre de 2008. Las versiones anteriores se distribuyeron el 10 de julio, 19 de mayo y el 8 de febrero de 2008. A su vez, estas eran revisiones de borradores distribuidos en julio y agosto de 2007 y de 16 documentos de trabajo del Presidente distribuidos desde esa fecha.⁵⁵

El Embajador Crawford Falconer, de Nueva Zelanda, presidente de la Sesión Especial del Comité de agricultura hasta marzo de 2009, definió su rol como identificar "centros de gravedad" o "zonas de convergencia" en los pilares de las negociaciones agrícolas como áreas para un acuerdo pragmático. El Presidente compila lo que él considera que los gobiernos podrían acordar sobre la base de lo que han propuesto y debatido en los varios años de negociaciones y de las críticas o endoso que los borradores anteriores han recibido. Cada borrador pone por escrito posibles áreas de acuerdo ante las cuales los representantes de gobiernos reaccionan y presentan nuevas propuestas.

El texto sobre modalidades contiene las fórmulas para realizar los recortes arancelarios y en los subsidios agrícolas (medidas de apoyo interno y subvenciones a las exportaciones agrícolas), al mismo tiempo que propone áreas de consenso sobre el margen de flexibilidad para apartarse de las fórmulas, entre las cuestiones que forman parte de las negociaciones.

Las primeras versiones fueron rechazados tanto por los países en desarrollo como por los industrializados.⁵⁶ Los países en desarrollo se quejaron que los cortes propuestos en las medidas de apoyo interno no constituían cortes reales y efectivos. Los países industrializados, a su vez consideraron, entre otras objeciones, que el documento exigía cortes en sus medidas de apoyo interno que no tenían una justa contrapartida en las medidas de acceso al mercado de los países en desarrollo.

Entre septiembre y octubre de 2007, las delegaciones empezaron a discutir el nuevo borrador que el Embajador Falconer diera a conocer el 17 de julio, cubriendo en 45 páginas todos los aspectos de la negociación agrícola (SELA 2007). En su presentación, el Presidente resaltó los progresos en las negociaciones desde el primer borrador sobre modalidades de febrero de 2003, destacando, sin embargo, algunos temas sobre los cuales no existían elementos para definir un texto negociador. Entre otros: progresividad arancelaria (en productos agrícolas); contingentes arancelarios, y trato especial y diferenciado (productos especiales, mecanismo de salvaguarda especial, productos tropicales, erosión de preferencias).⁵⁷

⁵⁵ Véase la página de la OMC, "Textos del Presidente 2008": http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/chair_texts08_s.htm#10july08

⁵⁶ A fines de abril, y a fines de mayo de 2007, el Presidente Falconer distribuyó un documento de referencia, en dos etapas (30/04 y 25/05), que él denominó "documento de desafíos". En el primer documento fueron abordados los tres pilares de las negociaciones, el tratamiento de los productos sensibles y de productos especiales (para los países en desarrollo), y en el segundo, las disciplinas del compartimento verde, los productos tropicales y la erosión de las preferencias, entre otros temas. Los documentos pueden ser encontrados en la página web de la OMC (<http://www.wto.org>).

⁵⁷ El primer borrador sobre modalidades circuló en febrero 2003. (Negociaciones sobre la agricultura. (Anteproyecto de modalidades para los nuevos compromisos - Documento TN/AG/W/1, de 17 de febrero de 2003). Con base en las reuniones de negociación celebradas los días 24-28 de febrero fue preparado un documento relativo a las "modalidades", que se distribuyó a los gobiernos miembros el 18 de marzo de 2003. El documento preparado por el presidente Stuart Harbinson es considerado un anteproyecto de las modalidades. El primer proyecto de las modalidades se distribuyó el 22 de junio de 2006, con base en documentos de referencia que el Embajador Falconer distribuyó entre abril y junio de 2006 (véase información en la página web de

36

A fines de 2007 e inicio de 2008, los negociadores en Ginebra estaban optimistas de que pudieran llegar a resultados concretos a mediados del año, a pesar de la ausencia de avances importante en los temas claves, como los subsidios o reducciones arancelarias. El optimismo se justificaba por un consenso en las negociaciones acerca de la competencia en exportaciones agrícolas. Sin embargo, este era uno de los temas menos controvertidos, una vez que los países miembros ya habían acordado en la Conferencia Ministerial de Hong Kong eliminar las subvenciones a las exportaciones hasta 2012.

El texto del Presidente Falconer sugirió que las subvenciones a las exportaciones de los países en desarrollo fueran eliminadas hasta 2016. Posteriormente, los borradores de texto de modalidades definieron un consenso de que las subvenciones a la exportación serían eliminadas para finales de 2013, con la mitad de ellas eliminada para finales de 2010.⁵⁸ Asimismo, se acercaron las posiciones acerca de otras formas de subvencionar exportaciones agrícolas, es decir, el crédito a la exportación, garantías de créditos a la exportación o programas de seguro, ayuda alimentaria (con un "compartimento seguro" para situaciones de emergencia) y empresas comerciales del estado exportadoras.

Diferencias se mantuvieron con relación a las excepciones al acceso a mercados para países en desarrollo, en particular, acerca de los porcentuales de las líneas arancelarias que estos países pueden designar como "productos especiales", con base en la seguridad alimentaria, formas de vida de las poblaciones y desarrollo rural.⁵⁹ Asimismo, las disposiciones para el establecimiento de un mecanismo de salvaguardia especial (MSE o SSM, por la sigla en inglés), para protección a los agricultores de los países en desarrollo, contra aumentos repentinos de las importaciones siguieron sin consenso. En lo que atañe esas cuestiones, los negociadores llegaron al entendimiento de que había dos temas claves: 1. Acordar si los países pueden, de manera temporal, elevar las tarifas por encima de los aranceles consolidados en la OMC, 2. Acordar si dicha salvaguardia sólo podrá ser aplicada cuando las estadísticas muestren un aumento en las importaciones y una caída en los precios. Aún así, otros tópicos importantes para varios países latinoamericanos y caribeños, como la liberalización de productos tropicales o productos que son cultivados como alternativas a drogas ilícitas, y la erosión de preferencias, no habían recibido tratamiento satisfactorio. El Grupo de países de África, Caribe y Pacífico procura ampliar el período de implementación de las reducciones arancelarias para productos como bananas y azúcar, para evitar la rápida erosión de sus preferencias.⁶⁰

El borrador revisado del Presidente Falconer, que fue presentado en febrero de 2008, incorporó los aportes derivados de las discusiones en Ginebra entre septiembre de 2007 y enero de 2008, y otros documentos de trabajo que él había distribuido. El documento está dividido entre los tres pilares de la negociación, con anexos, y sirvió de base para las negociaciones agrícolas posteriores. Los límites de los intervalos para las reducciones arancelarias y las subvenciones agrícolas, incluidos en el documento de julio de 2007, no fueron modificados. Empero, en la apreciación de la OMC, si no variaron las fórmulas, hubo avances por la delimitación de opciones, dado que, por ejemplo, en la esfera del acceso a los mercados, los negociadores pasaron a expresar una mayor preocupación

la OMC, Agricultura: Negociaciones. Textos del Presidente 2008. (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/chair_texts08_s.htm).

⁵⁸ Por esta razón, la retomada de las subvenciones a los productos lácteos, anunciada por la Unión Europea en enero de 2009, provocó reacciones airadas de los gobiernos.

⁵⁹ Productos especiales (SPs) no serán sujetos a los cortes por la fórmula básica.

⁶⁰ . "Agricultura: sin avances significativos, pero con voluntad de ir hacia adelante", *Puentes* vol. VIII, N. 6, diciembre 2007, pág. 6.

con la selección y el trato de los productos sensibles que respecto a la fórmula. Asimismo, el borrador mejoró las secciones sobre los productos especiales y las salvaguardias especiales, con una estructura mejor definida, buscando así, acomodar los intereses de los principales actores: por un lado, los intereses de los que quieren promover la liberalización (mayor nivel de "ambición") con los que necesitan flexibilidad y protección. La inclusión de disposiciones relativas a las economías pequeñas y vulnerables y los países de reciente adhesión representó otro interesante progreso.

En la evaluación de la OMC, el borrador de febrero de 2008 no ocultó que todavía serían necesarias difíciles negociaciones "sobre las cifras, los contingentes arancelarios con respecto a los productos sensibles, los productos especiales, algunas disciplinas en relación con la ayuda interna del tipo que no causa distorsión del comercio (el compartimento verde), etc.". Sin embargo, el documento indicaba los avances en las conversaciones una vez que las opciones eran "más sencillas, más manejables y menos enturbiadas por la complejidad técnica."⁶¹

Las cifras propuestas para la reducción de los gastos del apoyo interno a la agricultura y de los aranceles agrícolas siguieron siendo las contenidas en el borrador discutido en julio de 2007. El documento anterior del SELA mostró que el borrador de julio de 2007 proponía un recorte de entre 66 a 73% a la Ayuda Interna Global Causante de Distorsión del comercio (AGDC o OTDS por la sigla en inglés) de los Estados Unidos y Japón (OTDS entre 10 y 60 mil millones de dólares); de entre 75 y 85 % para la Unión Europea (OTDS superior a 60 mil millones de dólares); y entre 50 y 60 % para los demás miembros de la OMC (OTDS inferior a 10 mil millones de dólares) (véase el Cuadro N° 1). Esos intervalos representan rangos entre propuestas de los mismos países o grupos de países. El borrador propone una reducción inicial (inmediata) del 33 % en el caso de los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón; y del 25 % en el de los demás. Las reducciones serán puestas en vigor a lo largo de un periodo de cinco años para los países industrializados y ocho años para los países en desarrollo.⁶²

CUADRO N° 1
REDUCCIÓN DE LOS GASTOS CON EL APOYO INTERNO A LA AGRICULTURA
PROPUESTAS NEGOCIADORAS
(porcentajes)

Propuestas	Banda 1 (Unión Europea)	Banda 2 (EE.UU. y Japón)	Banda 3 (otros Miembros)
Unión Europea	70	60	50
Estados Unidos	75	53	31
G-20	80	75	70
G-10	75	65	45
Borradores 17.07.07/ 08.02.08	[75][85]	[66][73]	[50][60]

Notas: Banda 1 (OTDS superior a 60 mil millones de dólares); Banda 2 (OTDS entre 10 y 60 mil millones de dólares y Banda 3 (OTDS inferior a 10 mil millones de dólares)

Los países en desarrollo (todos ubicados en la banda 3) asumirán reducciones menores en un periodo de implementación más largo. G-20 propone que las reducciones sean de dos tercios de las que apliquen los países industrializados.

G-20: Argentina, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela, República Bolivariana de, y Zimbabue.

G-10: Bulgaria, Islandia, Islas Mauricio, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Suiza, República de Corea, Taipei (China).

Fuente: OMC

⁶¹ Véase la página de la OMC, Guía no oficial del "proyecto revisado de modalidades de 8 de febrero de 2008" (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_modals_feb08_s.htm).

⁶² El documento también contiene cifras para la reducción de la Medida Global de la Ayuda (MGA) (compartimento ámbar); ayuda del compartimento ámbar por productos; *de minimis*; compartimento azul y compartimento verde.

38

En lo que se refiere a acceso a los mercados, el borrador de julio de 2007 definió una fórmula que prescribe reducciones mayores para aranceles más elevados. Esa arquitectura de cortes arancelarios por bandas permite un tratamiento diferenciado para los distintos niveles arancelarios, o sea, cortes mayores en las bandas más altas y menores en las bandas más bajas (véase el cuadro N° 2). Para los países industrializados, las reducciones varían de 48 a 52 % en el caso de aranceles inferiores al 20 %, al rango entre 66 y 73 %, en el caso de aranceles superiores al 75 por ciento. En cuanto a los países en desarrollo, las reducciones varían del 32 al 34 % en el caso de los aranceles inferiores al 30 %, y un intervalo de 44 a 48 % en el caso de los aranceles superiores al 130 por ciento (véase el Cuadro N° 2).

Esos cortes propuestos en las bandas permitirían una reducción promedio en los aranceles de los países industrializados de cerca de 55 % en un periodo de cinco años y de 36 % para los países en desarrollo en los próximos diez años.

Posteriormente, el borrador revisado de modalidades para la agricultura de 19 de mayo de 2008, reemplazó los tramos en la mayor parte de la fórmula de reducción arancelaria por una única cifra, con excepción del último tramo (Cuadro N° 2).⁶³

Cuadro N° 2
Propuesta del Presidente del Grupo Negociador en Agricultura para
Acceso a Mercado (17-07-2007)
(porcentajes)

Bandas	A		B		C		D	
	Niveles	Recortes	Niveles	Recorte	Niveles	Recorte	Niveles	Recorte
Países desarrollados	>0-20	48-52 (50)*	>20-50	55-60 (57)*	>50-75	62-65 (64)*	>75	66-73 (70)*
Países en desarrollo	>0-30	2/3 de arriba	>30-80	2/3 de arriba	>80- 130	2/3 de arriba	>130	2/3 de arriba

*Fuente: Documento "Draft Modalities for Agriculture", 17.07.2007, en la página web de la OMC (<http://www.wto.org>) (SELA 2007). * the numbers between parenthesis correspond to the proposals of the Revised Draft of December 2008.*

Las discusiones en acceso a mercados (aranceles, contingentes arancelarios y salvaguardias) lograron establecer un vínculo entre el proceso de reducción arancelaria, la lista de productos "sensibles" (válidos para todos los países) o "especiales" (países en desarrollo), y el mecanismo de salvaguardia especial. La propuesta inicial es que la medida en que se reducirán los aranceles aplicados a los productos agrícolas dependerá de:

1. si el producto es "sensible" o "especial". Los productos sensibles sólo estarían sujetos a una tercera parte, la mitad o las dos terceras partes de la reducción normal, pero se permitiría la importación de cierta cantidad dentro de un contingente más bajo. Los productos especiales también serían objeto de reducciones inferiores, y algunos podrían quedar totalmente exentos. Cada país desarrollado tendrá derecho a designar como "productos sensibles" hasta el 4 % de las líneas arancelarias. Los países en desarrollo tendrán derecho a designar como "productos sensibles" hasta un tercio más de líneas arancelarias.

⁶³ "Revised Draft Modalities", documento TN/AG/W/4/Rev.2 de 19 de mayo de 2008.

2. si los aranceles aplicados son inferiores a los aranceles consolidados: las reducciones se efectúan con respecto a los tipos legalmente consolidados. Los aranceles que en la práctica se perciben pueden ser inferiores. Si un país en desarrollo tiene un arancel consolidado del 100 %, pero sólo percibe el 25 %, el arancel consolidado sería objeto de un recorte del 42,7 %, es decir, quedaría reducido al 57,3 %. Esto significa que el arancel del 25 % aplicado en la práctica no cambiaría, y habría margen para multiplicarlo por dos (OMC 1998c).
3. la condición de algunos países en desarrollo (menos adelantados, economías pequeñas y vulnerables y de adhesión reciente). Los países menos adelantados no aplicarían reducciones a ningún producto. Las economías pequeñas y vulnerables aplicarían reducciones aún menores y gozarían de una flexibilidad aún mayor; y los países que se han adherido recientemente a la OMC y algunos otros países también tendrían condiciones especiales; y
4. si aumentan considerablemente las importaciones o descienden mucho los precios de los productos (mecanismo de salvaguardia especial).

Los miembros del G-33 expresaron su disconformidad con las disciplinas propuestas para el mecanismo de salvaguardia especial, mientras insistían en una excepción de 8 % del total de sus líneas arancelarias de cualquier tipo de reducción, para los países en desarrollo. Ese número fue incluido, entre corchetes, en el texto de febrero del Presidente Falconer, pero junto con una propuesta de los Estados Unidos que elimina las excepciones a las reducciones arancelarias.⁶⁴ El texto del Presidente contenía mecanismos que podrían encaminar la solución de los productos especiales, aunque sin resolver totalmente la extensión de las excepciones. Irónicamente, el mecanismo de salvaguardias especiales, que no era considerado un tema muy conflictivo fue la aparente causa del colapso de las negociaciones en julio de 2008.

La tercera revisión del proyecto del Presidente de la sesión especial del Comité de Agricultura se distribuyó entre el 10 y 18 de julio de 2008 y se constituyó en la base para las discusiones al más alto nivel que tuvieron lugar a fines de julio.⁶⁵ El nuevo borrador no presentó grandes cambios en las cifras globales, pero según la OMC, logró seguir reduciendo gradualmente las cuestiones pendientes a unas cuantas que se podrán negociar. Esas mismas cuestiones serían luego examinadas a nivel político y con relación a otros temas, en particular el del acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA).⁶⁶

Efectivamente, entre los días 21 y 29 de julio de 2008, el borrador de modalidades fue discutido en una mini-ministerial, con negociaciones intensas entre un reducido grupo de países: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Comunidades Europeas, Estados Unidos, India y Japón. Las negociaciones se hicieron sobre cifras propuestas por el Director General de la OMC, conocidas como el "paquete" de Lamy.

El texto proponía una reducción de 70 % para la Ayuda Interna Global Causante de Distorsión del Comercio (AGDC o OTDS por la sigla en inglés) de los Estados Unidos y de

⁶⁴ "Avances significativos en la Ronda de Doha todavía están lejanos", *Puentes* vol. IX, n. 1, marzo de 2008.

⁶⁵ "Proyecto Revisado de Modalidades para la Agricultura", documento TN/AG/W/4/Rev. 3 de 10 de julio de 2008.

⁶⁶ Página web de la OMC, Guía no oficial del 'Proyecto revisado de modalidades de 10 de julio de 2008' (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_modals_july08_s.htm).

40

80 por ciento para la Unión Europea. Para los Estados Unidos, el compromiso propuesto significaba una reducción de US \$ 48.2 a US \$ 14.5 mil millones anuales al final del periodo de implementación de la Ronda de Doha. Pese que el nuevo techo representaría casi dos veces el nivel de gastos proyectados y actuales, los Estados Unidos habían destacado que su OTDS había superado US \$ 15 mil millones en siete de los últimos 10 años. La Unión Europea debería cortar su OTDS de US \$ 110 a US \$ 22 mil millones. En términos de acceso a mercados, la propuesta de Lamy para los cortes arancelarios para los países industrializados no debería afectar de forma significativa los productos de interés exportador de los países de la región, que seguirían enfrentando aranceles elevados.⁶⁷

Parecía haber acercamiento de posiciones entre los gobiernos del G-7 (Australia, Brasil, China, Comunidades Europeas, Estados Unidos, India y Japón) para un canje entre mayores recortes a los subsidios agrícolas en los países ricos, y menores aranceles en los productos industriales en los países en desarrollo, aunque con menos aceptación por Sudáfrica y Argentina. En las negociaciones de acceso a los mercados industriales, se acordó una cláusula anti-concentración, que permitiría que los países en desarrollo agruparan sus flexibilidades en determinados sectores industriales, mientras también se acordó que la participación en liberalizaciones sectoriales sería voluntaria (véase más adelante). El ambiente parecía realmente propicio para un acuerdo, que sin embargo no se logró, supuestamente por grandes diferencias acerca del mecanismo de salvaguardia especial.

Según algunos observadores, el motivo para el quiebre de las negociaciones fue la determinación de cómo y hasta qué monto los países en desarrollo podrán imponer aranceles por encima de los niveles consolidados actuales (pre-Doha). La OMC presenta el problema como diferencia de opiniones no resuelta sobre la finalidad del mecanismo de salvaguardia especial. Los miembros del G-33 perciben el mecanismo como protección para los agricultores pobres y vulnerables, y por lo tanto, el mismo debería ser más libre y fácil de utilizar, con niveles de activación más bajos y mayores aumentos de los aranceles. Esta opinión refleja el argumento de que los precios de los productos básicos son bajos debido a las subvenciones en los países ricos.

Los países exportadores más eficientes, del Grupo de Cairns, incluyendo los de América Latina, y los Estados Unidos perciben el mecanismo de salvaguardia como un instrumento temporalmente limitado para ser utilizado únicamente en el marco de una liberalización amplia. Consecuentemente, el uso de la salvaguardia solo debería ser restringido y en el marco de un recorte arancelario con referencia a los niveles anteriores a la Ronda de Doha. Ello quiere decir que no podrían aumentarse los aranceles por encima de esos niveles, y que además, el mecanismo de salvaguardias especiales no debería activarse como consecuencia de fluctuaciones normales de los precios o de un crecimiento normal del comercio.⁶⁸

El texto presentado por el Director General de la OMC proponía que se permitieran medidas de salvaguardia que excedieran esos niveles consolidados cuando los volúmenes de importación aumentaran en un 140 % por encima del promedio registrado en un periodo de tres años. En ese caso, los países podrían imponer una salvaguardia del 15 % del nivel consolidado o de 15 puntos porcentuales, a elegir entre la cantidad que

⁶⁷ "Unpacking Lamy's July 2008 farm trade package", *Bridges* vol. 11, N° 4, agosto de 2008, (<http://www.ictsd.net>).

⁶⁸ "La salvaguardia del GATT, la antigua salvaguardia para la agricultura (SGE) y el nuevo mecanismo (MSE)", página web de la OMC, Agricultura: Negociaciones, (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/guide_agric_safeg_s.htm)

resultara más alta y protegiera mejor los agricultores. India consideró que el nivel de activación de 140 % era muy elevado, mientras los países industrializados podrían seguir haciendo pagos "por el doble de los subsidios que efectúan".⁶⁹ Otra propuesta, con un nivel de activación más bajo fue presentada por el G-33, pero los Estados Unidos estaban en desacuerdo con el criterio del 140 %, particularmente para los grandes mercados de India y China.⁷⁰

El Embajador Falconer resumió con diplomacia el significado del momento de aproximación de posiciones, y las dificultades para recomponerlo en el futuro cercano:

1. "En general, había una base creíble para la conclusión respecto de un número muy elevado (y posiblemente se podría haber dicho "casi la totalidad") de las cuestiones. Pero "casi la totalidad" tampoco es la totalidad. Y, en realidad, hubo un desacuerdo decisivo sobre determinados asuntos, mientras que otras cuestiones muy significativas ni siquiera se abordaron. Por lo tanto, no hubo posibilidad de someter a la prueba final un dictamen sobre los "otros" asuntos."
2. Dicho esto, si se hubieran resuelto los asuntos "pendientes" (lo que no habría sido poca cosa), creo que lo demás podría haber ido "encajando". Pero esa opinión está en función de una situación muy particular. Una situación en la que, en ese momento, los Miembros eran conscientes de que verdaderamente existía la posibilidad de que la partida llegase a su fin. Los Miembros, en consecuencia, estaban dispuestos a aceptar soluciones de transacción que por lo general no eran sus opciones preferidas. Ése era el espíritu vigente en el día de ayer. En el día de hoy ese espíritu es cuando menos dudoso."
3. También estábamos en condiciones de haber puesto sobre la mesa textos precisos como base sobre la que podíamos haber finalizado las negociaciones sobre las modalidades para la agricultura. Pero es un hecho innegable que, tras el atasco que se produjo, evidentemente ahora no nos encontramos, o al menos ya no nos encontramos, en circunstancias en las que esos textos precisos pudieran en sí y de por sí asegurar tal resultado. Esto viene dado por el hecho de que hay cuestiones en las que sigue existiendo desacuerdo en cuanto al fondo y otras en las que no se llegó al fondo en absoluto. Por lo demás, no se puede decir que todos los Miembros interesados hayan dado marcha atrás en los aspectos de fondo de sus posiciones. Al contrario, precisamente porque los Miembros aún podrían estar dispuestos a permanecer en esas posiciones, sería contraproducente obligarlos ahora a responder a un texto preciso que refleje su acuerdo."⁷¹

El 8 de diciembre de 2008, el Embajador Falconer dio a conocer el proyecto revisado de modalidades, la cuarta revisión en el año, previendo la posibilidad de la convocatoria de una reunión ministerial en el mismo mes, hecho que no se concretó. Consultas fueron realizadas durante enero y febrero de 2009 sin resultados efectivos. En abril de 2009, el

⁶⁹ "Mecanismo de protección agrícola terminó por romper las negociaciones", *Puentes*, vol. IX, n. 4, p. 7, septiembre de 2008.

⁷⁰ Como parte de las condiciones para su adhesión a la OMC, China tuvo que reducir sus aranceles a niveles muy bajos. En el caso de la soja, el país mantiene un arancel del 3 por ciento, por lo que un pequeño aumento en términos absolutos como 15 puntos porcentuales representa un incremento muy significativo en términos relativos, pasando de 3 para 18 por ciento ("Mecanismo de protección agrícola terminó por romper las negociaciones", *Puentes*, vol. IX, n. 4, p. 7, septiembre de 2008).

⁷¹ "Informe del Presidente del Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria, Embajador Crawford Falconer, al Comité de Negociaciones Comerciales", documento JOB (08/95 de 12 de agosto de 2008).

42

nuevo embajador de Nueva Zelandia, David Walker reemplazó el Embajador Falconer en las funciones de Presidente para las conversaciones sobre la agricultura.

Finalmente, el 18 de junio de 2009, el Presidente Falker anunció la retomada formal de las negociaciones sobre la agricultura en el marco de un proceso multilateral, y esbozó un calendario para las semanas siguientes.⁷² En una reunión el 16 de septiembre, el Presidente volvió a definir un calendario de consultas y reuniones con vistas a concluir las negociaciones en 2010.⁷³ El programa sugerido debe proseguir por dos vías: 1) El desarrollo de planillas electrónicas para detallar los compromisos de los países en los tres pilares que deberán resultar de las negociaciones;⁷⁴ y 2) Acordar los temas aún no resueltos en el texto de diciembre de 2008.

Es importante señalar que mientras las negociaciones sobre las modalidades de liberalización de los mercados agrícolas y no-agrícolas permanecían estancadas, los países miembros centraron sus esfuerzos en la vigilancia de los compromisos asumidos, particularmente los agrícolas. En una sesión ordinaria del Comité de Agricultura, celebrada el 12 de marzo de 2009, las delegaciones se esmeraron en plantear un número sin precedentes de preguntas sobre los países que no estaban al día en sus notificaciones sobre el cumplimiento de sus compromisos. Respecto de los Estados Unidos, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Japón, entre otros, plantearon numerosas cuestiones acerca de su nueva ley agrícola. Sobre la Unión Europea, los mismos países, entre otros, cuestionaron la reintroducción de subvenciones de productos lácteos, aunque la Unión Europea alegara que dichas subvenciones se ajustaban a los compromisos por ella asumidos en el marco de la OMC. Otros países también tuvieron sus programas de apoyo interno cuestionados por las demás delegaciones.⁷⁵

2. Negociaciones sobre el Acceso a los Mercados para los Productos no-Agrícolas (NAMA)⁷⁶

El mandato negociador sobre Acceso a los Mercados para los Productos no Agrícolas (AMNA o NAMA por la sigla en inglés) fue definido en el párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha.⁷⁷ Posteriormente, los países acordaron ciertos principios

⁷² "El presidente esboza un calendario a media que las negociaciones sobre la agricultura cobran impulso", OMC: Noticias 2009, 18 de junio de 2009

⁷³ En los días 3 y 4 de septiembre de 2009 se celebró una reunión en Nueva Delhi, con altos funcionarios representantes de países miembros de la OMC con vistas a impulsar la retomada de las negociaciones.

⁷⁴ La OMC explica lo siguiente: "Este trabajo técnico exigirá que los negociadores procedan en el siguiente orden al elaborar las "listas" (o cuadros) de compromisos: 1. Los Miembros identificarán las necesidades de datos y elaborarán formularios en blanco ("modelos") para los datos y los compromisos (en la actualidad y a lo largo del otoño); 2. Se acordarán "modalidades" (fórmulas, tipos de flexibilidad, disciplinas), a las que tal vez se adjuntarán formularios o cuadros en blanco y algunos datos; 3. "Consignación en listas": se rellenarán los formularios/cuadros. Algunos de ellos serán proyectos de compromisos basados en fórmulas de "modalidades", y otros cuadros justificantes de datos; 4. Cada Miembro verificará los proyectos de compromisos de los demás Miembros, utilizando los datos justificantes. y 5. Se acordarán compromisos como parte del todo único de la Ronda de Doha. Este trabajo es de carácter técnico, pero antes de poder acordar "modalidades" deberán resolverse también algunas cuestiones políticas." (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/agng_16sep09_s.htm).

⁷⁵ "Reunión del Comité se centra en la vigilancia de los compromisos agrícolas", OMC: Noticias 2009, 12 de marzo, (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/ag_com_12mar09_s.htm).

⁷⁶ Esta sección repite la información acerca del borrador de julio de 2007, del documento SELA (2007) para ayudar en la comprensión de los cambios propuestos ulteriormente.

⁷⁷ Documento WT/MIN(01)/DEC/1.

negociadores incluidos en el Anexo B del Acuerdo Marco de julio de 2004⁷⁸, y en la Declaración Ministerial de Hong Kong de diciembre de 2005.⁷⁹ Las negociaciones abarcan la reducción de los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo, según modalidades que deben ser acordadas.⁸⁰ Si bien las negociaciones incorporan productos que son en su mayoría manufacturados, también están incluidos recursos naturales, como la pesca, productos forestales, gemas y productos minerales. En efecto, la definición de la cobertura de los productos bajo AMNA es uno de los puntos de la agenda negociadora.

Tal cual ocurre en las negociaciones sobre agricultura, desde 2002, los negociadores están intentando establecer las modalidades, o las reglas que especifican como cada país deberá reducir sus barreras al comercio industrial, y la extensión de los cortes, pero como fue reiterado anteriormente, las concesiones en AMNA dependen de las concesiones acordadas en agricultura.

Por el acuerdo-marco de julio de 2004, los gobiernos convinieron mejorar los compromisos de acceso a mercados mediante una fórmula no-lineal de reducción arancelaria que deberá nivelar o "armonizar" los niveles arancelarios entre productos.⁸¹ Los aranceles elevados serán sujetos a cortes más significativos que los más bajos, y la fórmula será aplicada línea por línea, "que tendrá plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena."⁸² La definición de "no reciprocidad plena" constituye un componente-clave de las negociaciones.

Además los países concertaron que la cobertura de productos sería amplia sin exclusiones a priori, y que "las reducciones o la eliminación de los aranceles comenzarán a partir de los tipos consolidados después de la plena aplicación de las concesiones actuales."⁸³ Sin embargo, el lenguaje acordado no impide que los países industrializados requieran que las mayores economías en desarrollo partan de los aranceles efectivamente aplicados.

Cabe reiterar lo que fue mencionado en SELA (2007), es decir, que las decisiones de julio/agosto de 2004 de "armonizar" o hacer converger los aranceles hacia niveles bajos y parejos fueron muy importantes porque rompieron con una tradición que en la práctica permitía mantener un *status quo* arancelario. En las rondas anteriores los gobiernos deberán solamente hacer una reducción arancelaria promedio, lo que les permitía seleccionar los productos para someter a las nuevas disciplinas, mantener

⁷⁸ Decisión del Consejo General de 1 de agosto de 2004, documento WT/L/579.

⁷⁹ Documento WT/MIN(05)/DEC.

⁸⁰ Las barreras no arancelarias también son parte integrante de las negociaciones. El acuerdo-marco pide **identificar**, examinar y clasificar por categoría los obstáculos no arancelarios y en último término a celebrar negociaciones sobre ellos **y toma** nota de que las modalidades para abordar los obstáculos no arancelarios en estas negociaciones podrían incluir enfoques de peticiones y ofertas, horizontales o verticales.

⁸¹ Cabe llamar la atención respecto a **que es diferente** la fórmula en productos agrícolas (lineal) y la de los productos no-agrícolas (no-lineal).

⁸² OMC, Documento WT/L/579 Anexo B.

⁸³ Asimismo los países acordaron que "en el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, la base para comenzar las reducciones arancelarias será el tipo NMF aplicado en el año de base multiplicado por [dos]; y que el año de base para los tipos arancelarios NMF aplicados será 2001 (tipos aplicables al 14 de noviembre)". (OMC, Documento WT/L/579 Anexo B).

44

algunos aranceles muy elevados (crestas arancelarias) y la progresividad arancelaria, (incremento de los niveles arancelarios según los grados de elaboración de los productos).

Los negociadores seleccionaron una fórmula armonizada de reducción arancelaria, denominada "fórmula suiza", una fórmula matemática que fue propuesta por Suiza en las negociaciones de la Ronda de Tokio (1973-1979).⁸⁴ La fórmula tiene la propiedad de reducir significativamente la brecha entre aranceles elevados y bajos, en lo que se considera la armonización arancelaria entre productos, porque recorta en mayor medida los aranceles más altos. Como muestran los documentos de la OMC, la fórmula determina que, al final, un conjunto disperso de niveles arancelarios confluya hacia un limitado intervalo de aranceles finales, y hacia un nivel final máximo, que es independiente de la dispersión de valores inicial.

La fórmula suiza es del tipo:

$$t_1 = \frac{a \cdot t_0}{a + t_0}$$

en la que:

t₁ = nuevo arancel consolidado

t₀ = arancel de base

a = coeficiente

Por la construcción de la fórmula, el coeficiente "a" determina el techo arancelario.⁸⁵ Por ejemplo, si se aplica un coeficiente de 20 a un arancel final consolidado de 600, el nivel arancelario se reduce a 19,4%, mientras que si se aplica el mismo coeficiente a un arancel inicial de 60, el nivel arancelario final será de 15%. O sea, se empieza con un intervalo de 1:10 y se termina con un intervalo de 1:1.3. Por lo tanto, cuanto más elevado el coeficiente "a", menor la reducción resultante, como se muestra en el cuadro N° 3. Si se aplica un coeficiente de 8 a un arancel de base de 35%, el resultado final es un arancel de 6,5%, mientras que un coeficiente de 35 al mismo arancel de 35%, determinará un arancel final de 17,5%. Consecuentemente, las negociaciones se centran en la definición del coeficiente "a", que es lo que determina la amplitud de los cortes.⁸⁶ Es de consenso entre los negociadores que la fórmula suiza tendrá dos coeficientes, uno para los países en desarrollo y otro para los países industrializados.

Las negociaciones en productos no-agrícolas tienen muchos paralelos con las negociaciones agrícolas. Además de aplicar una fórmula para la reducción de los aranceles, se debe llegar a un consenso sobre la flexibilidad para que los países en desarrollo puedan seguir protegiendo productos específicos. Asimismo, el objetivo de los países en desarrollo es salvaguardar el concepto de "menos que reciprocidad plena en

⁸⁴ Documento WT/MIN(05)/DEC.

⁸⁵ En la fórmula, el arancel máximo tiende al coeficiente "a" porque cuando el arancel inicial t₀ tiende al infinito, t₀/(a+t₀) se acerca a 1, con el resultado de t₁=a*1=a. Informaciones de la página de la OMC (Negociaciones arancelarias en la agricultura. Métodos de reducción. Interpretación de porcentaje fijo y reducciones armonizadores, el enfoque de la Ronda Uruguay, y las fórmulas suizas). (http://www.wto.org/spanish/tratop/s/agric/s/agnegs_swissformula_s.htm). Véase el ejemplo numérico en la página de la OMC.

⁸⁶ Son pocos los estudios acerca de los impactos de los posibles cortes arancelarios sobre el comercio, bienestar, producción, empleo e ingreso de cada país, así como sobre las preferencias arancelarias, los costos y beneficios de los nuevos niveles de acceso a mercados, el efecto de los nuevos niveles de acceso multilateral en las preferencias e ingresos.

las obligaciones de reducción de aranceles” que forma parte del Acuerdo-marco de julio. Además de otros puntos técnicos, como la conversión de los aranceles específicos en aranceles *ad-valorem*, los negociadores deben considerar las sensibilidades de las economías pequeñas y vulnerables ante la erosión de los márgenes de preferencia que disfrutaban en los mercados de los países industrializados por efecto de la liberalización NMF de los mismos productos.⁸⁷

En sus propuestas preliminares, Estados Unidos y la Unión Europea sugirieron un coeficiente de 10 para los países industrializados y de 15 para los países en desarrollo, y que la brecha entre los coeficientes para países en desarrollo y los industrializados no debería ser superior a 5, mientras que los países en desarrollo reunidos como NAMA-11 proponían que esa diferencia fuera como mínimo de 25.⁸⁸ Como se muestra en el cuadro N° 3, un coeficiente de 10 para los niveles consolidados promedio de 3.5 % y 4 % de los países europeos y de Estados Unidos, determina un arancel promedio final de 2.6 % y 2.8 %. Empero, un coeficiente de 15 para niveles arancelarios promedio de 30.8 % que son los niveles arancelarios consolidados por Brasil en la OMC, genera un arancel promedio final de 10.1 %, que es inferior al arancel promedio que el país efectivamente aplica. A su vez, un coeficiente de 15 para los aranceles aplicados de 12.7 % de Brasil, resulta en arancel final de 6.9 %, un nivel que eliminaría drásticamente el uso de aranceles como instrumento de protección. En cambio, el coeficiente propuesto por Brasil, de 35, resulta en un arancel final de 16.4 %, que permite aún el uso del instrumento arancelario como mecanismo de protección.

CUADRO N° 3
Impacto de la fórmula suiza: niveles consolidados

Niveles consolidados iniciales (t ₀)	Coeficiente a =									
	8	9	19	20	21	22	23	25	30	35
	Niveles consolidados finales (t ₁)									
2	1.6	1.6								
4	2.7	2.8								
5	3.1	3.2								
10	4.4	4.7	6.6	6.7	6.8	6.9	7.0	7.1	7.5	7.8
15	5.2	5.6	8.4	7.7	8.8	8.9	9.1	12.5	10.0	9.2
20	5.7	6.2	9.7	10.0	10.2	10.5	10.7	14.3	12.0	12.7
30	6.3	6.9	11.6	12.0	12.4	12.7	13.0	16.7	15.0	16.2
35	6.5	7.2	12.3	12.7	13.1	13.5	13.9	17.5	16.2	17.5
40	6.7	7.3	12.9	13.3	13.8	14.2	14.6	18.2	17.1	18.7
45	6.8	7.5	13.4	13.8	14.3	14.8	15.2	18.8	18.0	19.7
50	6.9	7.6	13.8	14.3	14.8	15.3	15.8	19.2	18.8	20.6

Fuente: Simulaciones utilizando la fórmula $t_1 = (a \cdot t_0) / (a + t_0)$. Elaboración de la Secretaría Permanente (SELA 2007).

⁸⁷ La inclusión de iniciativas sectoriales en las que las negociaciones tienen el propósito de una eliminación total de los aranceles, o reducciones “cero a cero” no es aún de consenso. Existen negociaciones informales incluyendo productos electrónicos, bicicletas y bienes deportivos, químicos, pescados, calzados, productos forestales, piedras preciosas y semipreciosas, productos farmacéuticos y aparatos médicos, y algunas materias primas. Los países que más insisten en las negociaciones sectoriales son Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, República de Corea y Noruega.

⁸⁸ Argentina, Brasil, China, Egipto, India, Indonesia, Namibia, Pakistán, Filipinas, Sudáfrica, y la República Bolivariana de Venezuela.

46

En su último Informe al Comité de Negociaciones Comerciales el 12 de agosto de 2008, el Presidente del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados para los Productos no Agrícolas, Embajador Don Stephenson, manifestó que no se había llegado a un acuerdo sobre las modalidades relativas al AMNA, y que tampoco había consenso en torno al texto de proyecto de modalidades distribuido el 10 de julio, que sirvió de base para las discusiones en la reunión ministerial celebrada los días 21 a 29 de julio de 2008.⁸⁹ Al mismo tiempo, el informe hizo hincapié en la convergencia sobre varias cuestiones como resultado de la intensa labor desarrollada desde la distribución del texto, sin dejar de considerar que la convergencia alcanzada estaba supeditada a un acuerdo acerca de diversos elementos de las negociaciones sobre la agricultura.

Tal como sucedió en el grupo sobre agricultura, el Presidente del Grupo de AMNA, ha actuado como un mediador para reducir las diferencias entre las posiciones negociadoras. Desde julio de 2007, el Presidente ha distribuido cuatro propuestas más de texto.

En el borrador de julio de 2007, se expresa que las necesidades de los países en desarrollo serían atendidas por la "arquitectura de las modalidades", que incluyen dos coeficientes, uno para los países desarrollados y otro para los en desarrollo; excepciones o reducciones inferiores para líneas arancelarias consideradas sensibles; contribución distinta de las economías pequeñas y vulnerables, para los países en desarrollo que presentan niveles bajos de consolidación arancelaria, y para los países menos adelantados; y consideración de los efectos de las reducciones arancelarias en los países que reciben preferencias. Por otro lado, el mediador reconoció las dificultades para explicitar el sentido de "menos que plena reciprocidad en las obligaciones de reducción arancelaria", en virtud de la polaridad de las posiciones y de que no había acuerdo acerca de la definición de reciprocidad. En la opinión personal del Embajador Stephenson, para dar seguridad jurídica a los exportadores, las reducciones en los aranceles consolidados deberían incidir sobre los aranceles efectivamente aplicados.

En el borrador de julio de 2007, los coeficientes propuestos variaban en un intervalo de 8-9 para los países desarrollados y 19-23 para los países en desarrollo. En las palabras del Presidente:

"12... Después que las modalidades que he formulado hayan sido aplicadas, los países desarrollados tendrán aranceles consolidados en promedio por debajo de 3 %, y picos arancelarios inferiores a 10 % aún para sus productos más sensibles. Los dos mayores Miembros desarrollados tendrán más del 90 % de sus aranceles por debajo de 5 % y menos de 2 % de sus derechos van a estar entre 7 % y 8 % - sus nuevos picos arancelarios. En los países en desarrollo que aplican la fórmula, los aranceles consolidados serán inferiores a 12 % en promedio, y solamente unos pocos tendrán promedios superiores a 15 %. En los mismos países, entre un 80 % a un 90 % de los aranceles consolidados serán inferiores a 15 %, reduciendo dramáticamente el "excedente" (*overhang*) en sus listas de ofertas. Países en desarrollo relativamente más débiles mantendrán promedios arancelarios más elevados, y tendrán más flexibilidad para estructurar sus listas de ofertas; sin embargo, van a contribuir al resultado de acceso a los mercados, reduciendo de manera significativa su "excedente" de la

⁸⁹ OMC, Documento JOB (08)/96 de 12 de agosto de 2008, Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados, Acceso a los Mercados para los Productos no Agrícolas, Informe del Presidente, Embajador Don Stephenson al Comité de Negociaciones Comerciales (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/markacc_chair_texts07_s.htm).

consolidación arancelaria y logrando niveles más altos de cobertura de consolidación arancelaria.”

Para los países del grupo NAMA-11, el trato de “menos de reciprocidad plena” debería implicar que los recortes arancelarios a que estarán sometidos los países en desarrollo deberán ser inferiores a los de los países industrializados. Por lo tanto debería existir una brecha de por lo menos 25 puntos entre el coeficiente de los países industrializados y el de los países en desarrollo. Por la interpretación de los países industrializados, la simple adopción de dos coeficientes concede a los países en desarrollo un trato inferior a la reciprocidad plena. La propuesta del mediador mantiene el intervalo de 15 puntos entre el coeficiente para los países industrializados (8-9) y el de los países en desarrollo (19-23), preferido por los países industrializados.⁹⁰

Como se puede notar en el mencionado Cuadro N° 3, la utilización de coeficientes entre 19 y 23 para los niveles arancelarios promedio consolidados de los países latinoamericanos y caribeños, en el rango de 30-35 por ciento, resultaría en niveles finales entre 11.6 y 13.9 por ciento. Para los países con niveles consolidados entre 40 y 50 %, los niveles arancelarios finales variarían entre 12.9 y 15.8 por ciento. Esos niveles virtualmente eliminan el margen de libertad que pueden necesitar los Estados para el uso de los aranceles como un instrumento de protección.

A partir de la versión distribuida el 19 de mayo de 2008, los intervalos propuestos variaron ligeramente: un rango de 7 a 9 para los coeficientes de los países industrializados (determinando aranceles consolidados inferiores en promedio al 3 por ciento y crestas arancelarias inferiores al 7-9 por ciento), y entre 19 y 26 para los países en desarrollo. En el texto de mayo, que no ha sido cambiado posteriormente en el borrador revisado de 10 de julio de 2008, se proponían tres rangos diferentes: 19-21, 21-23 y 23-26. En el caso de los países en desarrollo, la mayoría de las líneas arancelarias estarían sujetas a un arancel inferior al 12 o 14 por ciento, según el coeficiente acordado y las formas de flexibilidad utilizadas.⁹¹

Pero no todos los países en desarrollo que apliquen la fórmula utilizarán el mismo coeficiente, porque para ellos, la adopción de los coeficientes estará supeditada a las opciones de flexibilidad para mantener, como excepción, líneas arancelarias sin consolidar o sin aplicar los cortes de la fórmula:⁹²

- Los países que optaran por aplicar el coeficiente con mayor reducción arancelaria (“más ambicioso”), tendrían derecho a “protegerse” del efecto pleno de la fórmula hasta el 12-14 % de sus líneas arancelarias de productos industriales más sensibles, siempre que esa proporción no exceda del 12-19 % del valor total de sus importaciones de productos no agrícolas. Esos aranceles estarían sujetos a reducciones iguales a la mitad de la reducción resultante de

⁹⁰ “Draft NAMA Agreement Text Criticised by Many Developing Countries”, *Bridges Weekly*, vol. 11, N° 28, 1 de agosto de 2007 (<http://www.ictsd.org/weekly/07-08-01/story2.htm>).

⁹¹ “Draft Modalities for Non-Agricultural Market Access” Second Revision, documento TN/MA/W/103/Rev.1, Grupo Negociador en Acceso a Mercados, de 19 de mayo de 2008 (www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/namachairtxt_may08_e.pdf).

⁹² El texto propuesto en julio de 2007 incluía flexibilidades para los países en desarrollo, entre otras, que podrían aplicar menos que la fórmula indica para cerca de 10 % de las líneas arancelarias de productos no-agrícolas, (siempre que los cortes no fueran inferiores a 50% de los cortes de la fórmula y que esas líneas tarifarias no excedieran 10 % del valor total de las importaciones no-agrícolas del Miembro), o bien, podrían no consolidar o no aplicar los cortes de la fórmula para hasta 5 % del total de las líneas arancelarias, siempre que esas no excedieran 5 % del valor total de las importaciones no-agrícolas del Miembro.

48

la fórmula convenida. Como alternativa, los mismos países podrán mantener el 6 ó 7 por ciento de sus líneas arancelarias sin consolidar, o excluirlas de las reducciones arancelarias, siempre que no excedan del 6-9 % del valor total de sus importaciones de productos no agrícolas.

- Los países que optaran por aplicar un coeficiente más elevado (el situado en el rango intermedio de los rangos de coeficientes) tendrían derecho a “proteger menos productos del efecto pleno de la fórmula: hasta el 10 por ciento de sus líneas arancelarias de productos industriales más sensibles, siempre que esas líneas arancelarias no excedan del 10 % del valor total de sus importaciones de productos no agrícolas. Esos aranceles estarían sujetos a recortes iguales a la mitad de la reducción resultante de la fórmula convenida. Como alternativa, esos Miembros podrán mantener el 5 por ciento de sus líneas arancelarias sin consolidar, o excluirlas de los recortes arancelarios, siempre que no excedan del 5 % del valor total de sus importaciones de productos no agrícolas.
- Los Miembros que opten por aplicar el coeficiente más elevado no podrán recurrir a ninguna de esas formas de flexibilidad para excluir, en parte o en su totalidad, líneas arancelarias de la aplicación de la fórmula.⁹³

El borrador también contiene un mecanismo anti-concentración, para limitar la concentración de la flexibilidad que protegería de los recortes a sectores enteros. Un porcentaje mínimo, por negociar, de las líneas arancelarias o del valor de las importaciones de cada capítulo estaría sujeto a reducciones arancelarias plenas basadas en la fórmula.

En el nuevo texto de las modalidades para el AMNA, distribuido en julio de 2008, fueron expuestas con mayor claridad las diversas opciones existentes.⁹⁴ Se mantuvo el concepto de que mientras para los países industrializados, el coeficiente será el mismo aplicable a todos ellos, habrá tres opciones diferentes de coeficientes para los países en desarrollo se aplicarán según el grado de flexibilidad que opten por utilizar. Cuanto más bajo sea el coeficiente mayor será la flexibilidad.⁹⁵

Como se expuso en la sección precedente, no hubo acuerdo en la reunión ministerial de finales de julio de 2008. En las palabras del Embajador Stephenson, en su último informe en calidad de Presidente del Grupo de Negociación sobre AMNA: “No se ha llegado a un acuerdo sobre las modalidades relativas al AMNA. Tampoco es mi texto de proyecto de modalidades de 10 julio de 2008 un texto consensuado. Dicho esto, lo cierto es que hay una convergencia muy sustancial acerca de buena parte de ese texto. Es más, basándome en mis consultas con los Miembros, creo que podría llegarse a un consenso sobre todas las disposiciones del texto del 10 de julio tal como se presentaron en él, con excepción de las modalidades ... ”.⁹⁶

⁹³ Página web de la OMC, Acceso a los Mercados, Negociaciones, “El texto sobre las modalidades para el AMNA de mayo de 2008 en términos sencillos”, (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/nama_19may08_s.htm).

⁹⁴ “Proyecto de modalidades relativas al acceso a los mercados para los productos agrícolas”, tercera revisión, documento TN/MA/W/103/Rev.2, 10 de julio de 2008.

⁹⁵ “El texto de las modalidades para el AMNA de julio de 2008 en términos sencillos”, (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/nama_10july08_s.htm).

⁹⁶ “Acceso a los Mercados para los Productos No Agrícolas”, Informe del Presidente,, Embajador Don Stephenson, al Comité de Negociaciones Comerciales, documento JOB(08)/96, 12 de agosto de 2008.

El nuevo texto revisado de diciembre de 2008 ha sido preparado bajo la nueva presidencia del embajador suizo Luzius Wasescha.⁹⁷ El texto mantiene la misma estructura de los borradores anteriores, empero elimina los intervalos y propone cifras para los coeficientes de los países industrializados (8) y los países en desarrollo (20, 22 y 25) y los porcentajes de líneas arancelarias que los países en desarrollo pueden excluir del corte arancelario. Las opciones resultantes son:

1. El miembro que adopte el coeficiente más bajo, 20 en la fórmula podría:
 - a) Efectuar recortes inferiores a los basados en la fórmula en el 14 por ciento como máximo de las líneas arancelarias nacionales de los productos no agrícolas, siempre que los recortes no sean inferiores a la mitad de los basados en la fórmula y que esas líneas arancelarias no excedan del 16 por ciento del valor total de las importaciones de productos no agrícolas de un Miembro; o
 - b) mantener, como excepción, líneas arancelarias sin consolidar o no efectuar recortes basados en la fórmula en el 6,5 por ciento como máximo de las líneas arancelarias nacionales de los productos no agrícolas, siempre que no excedan del 7,5 por ciento del valor total de las importaciones de productos no agrícolas de un Miembro.

2. El miembro que adopte el coeficiente 22 puede:
 - a) Efectuar recortes inferiores a los basados en la fórmula en el 10 por ciento como máximo de las líneas arancelarias nacionales de los productos no agrícolas, siempre que los recortes no sean inferiores a la mitad de los basados en la fórmula y que esas líneas arancelarias no excedan del 10 por ciento del valor total de las importaciones de productos no agrícolas de un Miembro; o
 - b) mantener, como excepción, líneas arancelarias sin consolidar o no efectuar recortes basados en la fórmula en el 5 por ciento como máximo de las líneas arancelarias nacionales de los productos no agrícolas, siempre que no excedan del 5 por ciento del valor total de las importaciones de productos no agrícolas de un Miembro.

3. El miembro que adopte el coeficiente más elevado, 25, en la fórmula deberá aplicar el coeficiente a toda su estructura arancelaria, sin poder recurrir a ninguna flexibilidad.

El borrador contiene una cláusula que impide que la flexibilidad prevista se utilice para excluir capítulos enteros.

Los coeficientes propuestos implican que el arancel máximo para los países industrializados sería inferior a 8 por ciento. La mayor parte de las líneas arancelarias para los países en desarrollo que aplican la fórmula sería de menos de 12-14 por ciento, y solo un número limitado de líneas arancelarias alcanzaría niveles superiores al 15 por ciento, dependiendo del coeficiente y de las flexibilidades utilizadas.

Un tema sobre el cual existen grandes discrepancias se refiere a las iniciativas sectoriales. Como fue mencionado, los países en desarrollo insisten en una participación facultativa

⁹⁷ "Cuarta revisión del proyecto de modalidad relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas", documento TN7MA7W71037Rev. 3, de 6 de diciembre de 2008, (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/namachairtxt_dec08_s.pdf).

50

o voluntaria, mientras que los países industrializados, principalmente los Estados Unidos quieren que los países en desarrollo más avanzados se comprometan a negociar una lista acordada de sectores y a participar en los acuerdos resultantes de esas negociaciones. En su presentación al borrador revisado, el Presidente plantea la pregunta: "¿Cómo y cuándo definir el compromiso de los Miembros de participar en las iniciativas sectoriales sin alterar el carácter no obligatorio de estas negociaciones?"⁹⁸

Las consultas en pequeños grupos volvieron a hacerse en los dos primeros meses de 2009, empero, el trabajo de las delegaciones en Ginebra se mantiene concentrado en cuestiones técnicas, especialmente en las que atañen a la consignación de los compromisos en listas y la estructura de los ficheros electrónicos de negociación. Respecto de las demás cuestiones por resolver, como declaró el Director-General de la OMC, "el Presidente tiene la intención de ocuparse de ellas cuando los Miembros estén dispuestos a abordarlas." (Lamy 2009e).

3. Negociaciones sobre el comercio de servicios

De la misma manera que en agricultura, el mandato para las negociaciones sobre servicios emana de la agenda incorporada en el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS o GATS por la sigla en inglés).⁹⁹ En marzo de 2001 los países miembros de la OMC adoptaron las modalidades de negociaciones de comercio de servicios, conocida como 'Directrices y Procedimientos para las Negociaciones sobre el Comercio de Servicios', que definen el enfoque de peticiones y ofertas como el "principal método" para la negociación de 'nuevos compromisos específicos' de acceso a mercados, trato nacional y compromisos adicionales.¹⁰⁰ A continuación, el mandato de Doha se limitó a refrendar las directrices e integrar las negociaciones sobre servicios, en particular los aspectos relativos a la elaboración de normas, en el marco más amplio del programa de trabajo de Doha. Posteriormente, en la Sexta Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong, en diciembre de 2005, los países miembros decidieron incluir la modalidad plurilateral o colectiva para las peticiones y ofertas.¹⁰¹

⁹⁸ Según las palabras del Director-General de la OMC: "El proceso de las iniciativas sectoriales sigue siendo impulsado por los patrocinadores de esas iniciativas. Durante el primer semestre de este año, los patrocinadores han estado realizando una labor técnica detallada para analizar con sus interlocutores comerciales, sobre una base fáctica, cifras, simulaciones sector por sector y análisis país por país. Sé que el Presidente se ha reunido por separado con algunos de estos grupos, que parecen estar a punto de finalizar la labor técnica e iniciar sus actividades de colaboración con sus interlocutores comerciales." (Lamy 2009e).

⁹⁹ Artículo XIX do GATS (Negociación de compromisos específicos). "1. En cumplimiento de los objetivos del presente Acuerdo, los Miembros entablarán sucesivas rondas de negociaciones, la primera de ellas a más tardar cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, y periódicamente después, con miras a lograr un nivel de liberalización progresivamente más elevado. Esas negociaciones irán encaminadas a la reducción o eliminación de los efectos desfavorables de las medidas en el comercio de servicios, como medio de facilitar un acceso efectivo a los mercados. Este proceso tendrá por fin promover los intereses de todos los participantes, sobre la base de ventajas mutuas, y conseguir un equilibrio global de derechos y obligaciones." (GATT 1995).

¹⁰⁰ Documento de la OMC S/L/93 de 29 de marzo de 2001, "Directrices y procedimientos para las negociaciones sobre el comercio de servicios" adoptadas por el Consejo del Comercio de Servicios en su serie de reuniones extraordinarias, el 28 de marzo de 2001 (página web de la OMC (<http://www.wto.org>)). El mandato de las directrices también pide que los países miembros continúen las negociaciones sobre otras cuestiones comprendidas en el AGCS: artículo X (medidas de salvaguardias urgentes); párrafo 4 del artículo VI (reglamentación nacional), artículo XIII (contratación pública) y artículo XV (subvenciones).

¹⁰¹ Véase SELA (2007) para la evolución de las negociaciones en servicios hasta julio de 2007.

Como explica la OMC, el proceso de negociación en servicios cubre dos grandes grupos de temas en dos senderos:

- Acceso a los mercados: por la vía de las negociaciones bilaterales y/o plurilaterales, con el propósito de mejorar los compromisos específicos en materia de acceso a los mercados y trato nacional (es decir, garantizar que los privilegios concedidos a las empresas nacionales se concedan también a las empresas extranjeras) y promover el trato NMF (es decir, reducir la discriminación entre los países miembros de la OMC);
- Normas y disciplinas: por la vía de las negociaciones multilaterales entre los miembros de la OMC para establecer las normas y disciplinas necesarias (sobre reglamentación nacional, medidas de salvaguardias urgentes, contratación pública y subvenciones) que serán aplicables a todos los miembros de la OMC, junto con ciertas disposiciones especiales para los países en desarrollo y los países menos adelantados.¹⁰²

Las negociaciones bilaterales con vistas a liberalizar las condiciones del mercado para el comercio de servicios ocurren principalmente mediante un procedimiento de "peticiones y ofertas". Cada miembro envía directamente sus peticiones a los demás indicando qué mejoras desea obtener para sus servicios y sus proveedores de servicios; a su vez, los países especifican en sus ofertas iniciales cómo y en qué medida están dispuestos a asumir compromisos vinculantes como respuesta a esas peticiones. Las peticiones no constituyen documentos públicos. Según informaciones de la OMC, el proceso de intercambio de peticiones y ofertas es esencialmente bilateral y no está sujeto a ningún requisito en materia de información o notificación, ni menos aún existen directrices relativas a la estructura o al contenido de las peticiones. A cada país miembro le cabe decidir a quién dirigirse, de qué forma, y qué cuestiones plantear en el marco de las disposiciones pertinentes del AGCS. Existen indicaciones de que los grandes países industrializados han distribuido peticiones relativas a una amplia gama de servicios, y que casi todos los miembros de la OMC recibieron peticiones iniciales de aproximadamente 90 países industrializados y en desarrollo.¹⁰³

Las ofertas iniciales de compromisos nuevos o mejorados se dan a conocer a todos los países miembros de la OMC una vez que cada uno de ellos pueda verse afectado por la entrada en vigor de dichos compromisos. Las modificaciones previstas se inscriben en las líneas existentes y normalmente son distribuidas por la Secretaría de la OMC. Solamente en los últimos años fue eliminada la confidencialidad de los documentos sobre las peticiones iniciales intercambiadas entre los países miembros. Al término de las negociaciones, las ofertas iniciales se convierten en compromisos jurídicamente vinculantes en los que se especifican las condiciones en que se otorga acceso a los mercados para los servicios. A finales de junio de 2008, los miembros de la OMC habían presentado 71 ofertas iniciales y 31 ofertas revisadas.¹⁰⁴

¹⁰² Servicios: Negociaciones. "Las nuevas negociaciones", (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/s_negs_s.htm).

¹⁰³ La Comunidad Europea presentó peticiones a 109 de los países miembros de la OMC ("Services (GATS) Negotiations Under the World Trade Organisation Doha Development Agenda (DDA)" - (http://www.dti.gov.uk/europeandtrade/key-trade-issues/services-gats/gats_doha_development_round/page28625.html)).

¹⁰⁴ Las ofertas iniciales que eran considerados documentos de circulación restringida, se han hecho públicamente disponibles en la serie de documentos TN/S/O. A su vez, algunos miembros permitieron que sus listas fueron conocidas en sus páginas web. Asimismo, se puede tener acceso a las 31 ofertas revisadas en la serie de documentos TN/S/O rev.1, ambos en la página web de la OMC ("Negociaciones sobre los servicios en el marco del AGCS: situación actual (proceso de peticiones y ofertas)" (<http://www.wto.org>)). Véase la oferta revisada de Japón en OMC 2005a.

52

Asimismo, las peticiones plurilaterales deben ser enviadas directamente por los peticionarios a los Miembros a los que vayan dirigidas. Bajo las negociaciones plurilaterales, un grupo de países con un interés común envía una solicitud conjunta a miembros individuales para mejorar sus compromisos específicos en un sector particular o un modo de prestación. Posteriormente, los representantes de los mismos países se encuentran colectivamente con los países que recibieron la petición. No se informa sistemáticamente a la Secretaría de la presentación de esas peticiones ni de su contenido. Ni la Secretaría ni el Presidente del Grupo de Servicios asisten a las reuniones entre Miembros en el proceso de peticiones y ofertas. Las conversaciones en esas reuniones son estrictamente privadas, salvo que los participantes dispongan lo contrario.

Si bien el número de participantes en las peticiones colectivas es variable, las negociaciones plurilaterales involucran entre 20 y 40 países miembros de la OMC, básicamente países desarrollados y los países en desarrollo más avanzados.¹⁰⁵ El enfoque plurilateral intenta mejorar la calidad de los compromisos, sugiriendo que los países que forman la masa crítica del mercado o comercio total en un sector o subsector de servicios sean orientados por una agenda "ideal" o un modelo de compromisos establecidos especialmente para ellos.¹⁰⁶

Según Bernabe y Cheng (2007), el grado de participación de los países en las negociaciones plurilaterales ha sido superior a lo esperado, debido al estancamiento de las negociaciones en agricultura y AMNA. Varios países miembros trajeron expertos en servicios específicos y especialistas en regulación de las capitales otorgándoles un rol más activo en las negociaciones. Las discusiones permitieron un conocimiento más refinado del contenido de las ofertas y de las peticiones, y principalmente de los cambios en las regulaciones internas que están implícitos en las peticiones de la liberalización de servicios específicos. Es posible que las negociaciones plurilaterales lleguen a definir una plataforma a partir de la cual los miembros interesados puedan proponer negociaciones por sectores, tal como ocurrió en los sectores financiero y de telecomunicaciones.

En general, las industrias de servicios critican el proceso de peticiones y ofertas por ser lento y dificultoso, resultando en baja efectividad para sus intereses de acceso a mercados.¹⁰⁷ Dadas las características de los servicios, en cada país, los diplomáticos tienen que ser asesorados directamente por los representantes de los sectores tanto de la industria como de las burocracias nacionales pertinentes (Vastine 2005). Las negociaciones bilaterales implican en diversas rondas de negociaciones sector por sector, país por país, para las cuales son necesarias la presencia de una larga comitiva de técnicos, personas de negocios y diplomáticos. Los gobiernos europeos, principalmente, y de los Estados Unidos presionaron por métodos más efectivos, que incluyeran metas definidas de liberalización, a partir de umbrales mínimos (*benchmarks*),

¹⁰⁵ Entre las peticiones plurilaterales se incluyen: Energía, Servicios Ambientales (coordinadas por la Comisión Europea); Construcción (Japón); Servicios asociados a la Informática (Chile); Telecomunicaciones (Canadá); Servicios Financieros (Canadá); Transporte Marítimo (Japón); Servicios Arquitectónicos e Ingenieriles (Australia, Canadá); Servicios Jurídicos (Australia); Logística (Hong Kong China); Audiovisuales (Taipei, China); Servicios Postales (Estados Unidos). Educación (Nueva Zelanda); Recreación por Internet (Estados Unidos); Modo 3 (Suiza, Comisión Europea); Transporte Aéreo y Distribución.

¹⁰⁶ Véase Adlung (2009) para un análisis del contenido de liberalización de los servicios de las ofertas por los países en el contexto de la Ronda de Doha.

¹⁰⁷ En su Informe, el Presidente del Consejo sobre Comercio de Servicios al Comité de Negociaciones Comerciales el 25 de julio de 2005 calificó las ofertas hasta aquella data de baja calidad (en términos de incrementar la apertura de los mercados) (OMC 2005b).

logradas por medio de negociaciones sectoriales. Las propuestas de varios países buscan establecer una analogía entre las negociaciones de acceso a los mercados en servicios y las negociaciones agrícolas y de AMNA, y también establecer una fórmula, objetivos cuantitativos (número mínimo de sectores), un marco común de referencia, y objetivos comunes de liberalización (nivel mínimo de liberalización).

Sin embargo, los países en desarrollo, y en particular, los países de la región, hacen hincapié en que las negociaciones deben salvaguardar un equilibrio de beneficios y concesiones. Mientras que las negociaciones sectoriales han tenido algún progreso, los países en desarrollo no lograron avanzar los objetivos de desarrollo del AGCS, tales como el artículo IV acerca de la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio de servicios, que también debería tener metas cuantitativas. Asimismo, los objetivos de liberalización del modo 4 de prestación de servicios, el movimiento natural de personas, no tienen apoyo de los países industrializados. Por ejemplo, Perú, junto con India, Tailandia, Pakistán, y otros se oponen a disciplinas direccionadas para las exigencias de calificación y de procedimientos, que afectan el modo 4.

El 26 de mayo de 2008, el Presidente de las negociaciones sobre los servicios distribuyó un informe acerca de los elementos necesarios para la conclusión de las negociaciones sobre los servicios (OMC 2008d). El informe dejó evidente la falta de consenso sobre las fechas para que los miembros presenten sus ofertas revisadas o los proyectos de listas finales de compromisos. Igualmente, que el progreso ha sido lento en los ámbitos relativos a la elaboración de normas. Por consiguiente, existe un borrador de proyecto de texto de acuerdo en elaboración por el Presidente del Consejo del Comercio de Servicios, si bien que no existe consenso de que deba existir un texto a ser negociado, una vez fueran convenidos los principios y los elementos esenciales para concluir las negociaciones.¹⁰⁸

En un informe distribuido el 30 de julio de 2008, el Director General de la OMC, una vez más reveló su optimismo en la evaluación de la Conferencia de "manifestación de intenciones" sobre los servicios, que se había celebrado el 26 de julio, a nivel ministerial, como parte del "Paquete de julio de 2008".¹⁰⁹ Presidida por el mismo Director-General, en su calidad de Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales, la Conferencia reunió a 32 miembros de la OMC y les brindó la oportunidad de intercambiar indicaciones sobre sus propios compromisos nuevos y mejorados en materia de servicios, así como sobre las contribuciones que esperaban de los demás, sin que esas indicaciones fueran interpretadas como el resultado definitivo de las negociaciones.¹¹⁰

¹⁰⁸ En las palabras del Presidente del Consejo del Comercio de Servicios: A lo largo de las consultas que he mantenido tres Miembros han seguido expresando su desacuerdo con la redacción de un texto en la esfera de los servicios. A su juicio, ya se han convenido los principios y los elementos esenciales para concluir las negociaciones y no hay ningún mandato para ningún texto de negociación ni consenso para redactar uno." ("El Presidente de las negociaciones sobre los servicios distribuye un informe sobre las negociaciones de Doha", OMC: Noticias 2008, 26 de mayo de 2008 (http://www.wto.org/spanish/news_s/news08_s/serv_may08_s.htm).

¹⁰⁹ "Lamy distribuye informe sobre los compromisos en materia de acceso a los mercados de servicios", OMC: Noticias 2008; 30 de julio de 2008, (http://www.wto.org/spanish/news_s/news08_s/serv_signalling_july08_s.htm).

¹¹⁰ Entre los países de América Latina estuvieron Argentina, Brasil, Chile, México, y Uruguay (OMC 2008e).

54

Entre los sectores en los cuales un gran número de países mostró disposición a asumir compromisos de liberalización, se incluyen:¹¹¹

1. Servicios a las empresas y algunos subsectores (servicios profesionales, particularmente, jurídicos, contabilidad, arquitectura e ingeniería, médicos y dentales, veterinarios, y parteras y enfermeras; computación y servicios relacionados; investigación y desarrollo; alquiler y *leasing*; otros servicios comerciales, entre los cuales, publicidad, consultoría administrativa, servicios para agricultura y manufactura, servicios para convenciones, etc.). En estos servicios son de particular importancia los modos de prestación 1 y 2 (transacción transfronteriza y movimiento del consumidor), así como el modo 4 (movimiento de personas naturales).

2. Servicios postales y de courier: diversos países señalaron que estarían dispuestos a eliminar limitaciones a la propiedad de capital, permitiendo hasta el 51 por ciento de control accionario.

3. Servicios de telecomunicaciones: además de la inclusión de servicios de satélite, algunos de los países presentes en la Conferencia indicaron que estarían dispuestos a permitir hasta 100 por ciento de propiedad extranjera. La eliminación o reducción de límites a la propiedad del capital accionario es una de las demandas de varios países.

4. Servicios ambientales están entre los servicios en que muchos países están dispuestos a definir compromisos de liberalización (servicios sanitarios, servicios de administración de aguas, servicios relacionados con la contaminación del aire y reducción de ruidos, etc.).

5. Servicios financieros y sus subsectores (bancarios y seguros) fueron indicados como uno de los sectores en los cuales diversos países podrían ampliar el grado de liberalización de sus mercados. Sin embargo, la reunión de julio de 2008 ocurrió antes del casi colapso del sistema financiero internacional a fines de 2008.

6. Servicios de turismo y relacionados con viajes: estos servicios son los más constantes en las listas de liberalización de los países en el marco del AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios). Asimismo, muchos países están dispuestos a ampliar el margen de liberalización en actividades relacionadas con agencias de viajes y operadores de tours, entre otros.

7. Servicios de transporte: los países presentes en la Conferencia indicaron su intención de aumentar la liberalización principalmente en servicios marítimos, entre otros, en alquiler de barcos, servicios de mantenimiento, servicios portuarios y transporte internacional de pasajeros. En menor proporción, los servicios de transporte aéreo y por carretera, así como los servicios logísticos también recibieron indicaciones de apertura por los participantes.

8. Servicios de energía y sus subsectores (distribución de energía, petróleo y gas natural, servicios de consultoría, análisis técnicos y de laboratorios, etc.) recibieron indicaciones de interés exportador así como de liberalización de mercados.

Entre los sectores en los que se evidenciaron intereses de los exportadores, y que, por lo tanto hay demandas por más compromisos de los otros países, se incluyen los servicios

¹¹¹ Para información más detallada sobre los sectores y subsectores véase OMC 2008e. En la página de la Coalición Global de Servicios se encuentran las listas colectivas por sectores (<http://www.uscsi.org/wto/crequests.htm>).

audiovisuales, construcción e ingeniería, distribución, educación privada y salud. Varios de estos servicios son considerados sensibles por un gran número de países.

Cabe destacar que los países latinoamericanos y caribeños tienen intereses y posiciones diferenciados, pero no necesariamente antagónicos, con relación a las negociaciones en materia del comercio de servicios. Por lo menos 12 países latinoamericanos presentaron sus listas de ofertas y por lo menos dos (Brasil y Chile) presentaron sus listas revisadas. En general, las ofertas son cautas y no significan un cambio al *status quo*.

En lo que atañe a las negociaciones plurilaterales, solamente Chile (servicios de computación, arquitectura e ingeniería, jurídicos, transporte aéreo y servicios logísticos), y México (construcción, computación, arquitectura e ingeniería, transporte marítimo, y audiovisuales) entre los países de la región, han mantenido un rol activo entre los peticionarios (*demandeurs*) de liberalización de servicios, además de Panamá (en servicios marítimos) y Perú (servicios de computación). Los otros grandes mercados de la región (Argentina, Brasil, Colombia, entre otros) están incluidos en el grupo blanco de las peticiones.¹¹²

Existen diferencias de posiciones entre dos grupos de naciones en las discusiones sobre las disciplinas para las regulaciones internas. El primero, compuesto por Brasil, junto con los países de ACP (Caribe), el grupo africano y el grupo de economías pequeñas y vulnerables (Centroamérica y los países caribeños), el cual quiere retener un grado elevado de flexibilidad para regular sus industrias de servicios y definir estrategias que sean adecuadas para sus objetivos de desarrollo y intereses comerciales. Estos países están interesados en preservar la capacidad regulatoria de los Estados y la necesidad de establecer marcos regulatorios prudenciales en la mayor parte de los servicios.

A su vez, México, Chile y Costa Rica proponen disciplinas "horizontales" más fuertes para lo que consideran los efectos restrictivos de las medidas regulatorias internas. Chile argumenta que las medidas regulatorias deben pasar por una "prueba de necesidad económica" para asegurar que no tienen la intención de restringir el comercio. Empero, tanto Brasil como los Estados Unidos, de lados opuestos se oponen a la incorporación de tal prueba entre las disciplinas.

Brasil y México tienen intereses comunes en impedir que el trato especial y diferenciado se restrinja apenas a los países de menor desarrollo, como insisten los miembros de la Unión Europea. De igual manera, también tienen intereses comunes con otros países dentro y fuera de la región para luchar en contra la intransigencia de los países industrializados a la inmigración y al movimiento de personas.

4. Las negociaciones sobre el régimen de propiedad intelectual

En virtud del mandato de Doha, el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) está examinando diversas cuestiones relativas al Acuerdo sobre los ADPIC. Las negociaciones tienen como propósito:

1. Completar la labor iniciada en el Consejo de los ADPIC sobre el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas;¹¹³

¹¹² Véase las listas en (<http://www.uscsi.org/publications/papers/collective/Table.pdf>).

¹¹³ Aplicación del párrafo 4 del artículo 23 del Acuerdo sobre los ADPIC. El Acuerdo sobre los ADPIC da a las indicaciones geográficas la condición de "derechos de propiedad intelectual" junto con

56

2. Examinar la extensión de un mayor nivel de protección de las indicaciones geográficas a productos distintos de los vinos y bebidas espirituosas;
3. Delimitar la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública (tema que ha sido incluido en una declaración aparte)¹¹⁴; y
4. Examinar la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB) de las Naciones Unidas, la protección de los conocimientos tradicionales y los conocimientos tradicionales asociados y el folclore. El CDB propone un régimen internacional sobre el acceso a la biodiversidad y la distribución de los beneficios resultante de su utilización.

Este conjunto de temas fue incluido en el PDD con distintas prioridades para las negociaciones. Solamente la definición de un sistema multilateral de notificación y registro para las indicaciones geográficas de vinos y licores forma parte de la agenda incorporada en el Acuerdo sobre los ADPIC, es decir que está siendo negociado desde la Ronda Uruguay. La extensión de un mayor nivel de protección de las indicaciones geográficas a productos distintos de los vinos y licores debe ser abordada "de conformidad con el párrafo 12" de la Declaración de Doha, o sea entre las llamadas cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación de los acuerdos. Sin embargo, no existe consenso sobre el mandato negociador. En las palabras del Director-General de la OMC: "El trabajo continúa caracterizándose por las diferencias de opinión, tanto sobre las ventajas de la extensión de la protección de las indicaciones geográficas como sobre si se acordó en Doha que esta cuestión formaba parte de las negociaciones y del todo único. Existen también diferentes opiniones sobre si se debería abordar esta cuestión en el contexto de la decisión sobre las modalidades."¹¹⁵

El párrafo 19 de la Declaración de Doha de 2001 encomienda al Consejo de los ADPIC que examine la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y la protección de la biodiversidad, de los conocimientos tradicionales y el folclore, también en el contexto de las "cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación planteadas por los Miembros". El Acuerdo sobre los ADPIC preveía un examen del párrafo 3b) del artículo 27, que trata de la patentabilidad o no patentabilidad de las invenciones relacionadas con las plantas y los animales, y de la protección de las obtenciones vegetales. Hasta 2003, los

las patentes, las marcas y el derecho de autor. Según la página de la OMC "Las indicaciones geográficas son topónimos (en algunos países son también palabras asociadas con un lugar) que se utilizan para identificar productos (por ejemplo, 'Champagne', 'Tequila' o 'Roquefort') que presentan una cualidad particular, una reputación u otra característica por el hecho de proceder de ese lugar."

¹¹⁴ La declaración ministerial hizo hincapié en que el Acuerdo sobre los ADPIC debe ser aplicado e interpretado de manera que apoye la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como la creación de nuevos medicamentos. En ella también se subraya que el Acuerdo no impide ni debe impedir que los gobiernos adopten medidas para proteger la salud pública y se afirma, para evitar cualquier reserva de los gobiernos, el derecho de éstos a utilizar las flexibilidades previstas en el Acuerdo. La Declaración prorrogó hasta el 1º de enero de 2016 el plazo de que disponen los países menos adelantados para aplicar las disposiciones relativas a las patentes de productos farmacéuticos (véase http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm).

¹¹⁵ OMC, Consejo General, Comité de Negociaciones Comerciales, Cuestiones relativas a la extensión de la protección de las indicaciones geográficas prevista en el artículo 23 del Acuerdo sobre los ADPIC a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas y la referencias a la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica", Informe del Director General, documento WT/GC/W/591, TN/C/W/50 de 9 de junio de 2008.

debates eran celebrados en el Consejo de los ADPIC. Posteriormente, como parte del Paquete de julio de 2004, fue adoptado un proceso de consultas informales. A partir de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, las consultas informales son presididas por el Director General o uno de sus Directores Generales Adjuntos.¹¹⁶

En lo que concierne a la relación entre el Acuerdo de los ADPIC y la salud pública, el 6 de diciembre de 2005, los miembros de la OMC aprobaron modificaciones del Acuerdo ADPIC que dieron carácter permanente a una decisión sobre patentes y salud pública adoptada inicialmente el 30 de agosto 2003.¹¹⁷ Esas modificaciones serán incorporadas formalmente en el Acuerdo sobre los ADPIC cuando dos tercios de los miembros de la OMC las hayan aceptado. En la actualidad, 26 de los 153 países miembros han aceptado formalmente la enmienda, de los cuales cuatro son de América Latina (Brasil, Colombia, El Salvador y México).¹¹⁸

Las conversaciones sobre las cuestiones en ADPIC están completamente paralizadas, si bien algún progreso ocurrió en las negociaciones sobre el registro de indicaciones geográficas.

Hasta julio de 2007, solo se habían presentado tres propuestas al Consejo de los ADPIC concernientes al registro de indicaciones geográficas, todas con fecha anterior (2005).¹¹⁹ Posteriormente, las Comunidades Europeas revisaron su propuesta con el objeto de reducir las diferencias y mejorar la convergencia entre las posiciones de los diversos países. Por ella, aceptaron que el sistema propuesto no tuviera efecto retroactivo, y redujeron los efectos jurídicos propuestos en un primer momento, eliminándose así cualquier costo y gravamen del registro. Sin embargo, el Presidente del Consejo consideraba que a mediados de 2008, se habían agotado las posibilidades de adelanto en las negociaciones en el plano técnico.

Para los europeos, existe un vínculo claro entre las negociaciones para un registro de indicaciones geográficas en vinos y bebidas espirituosas y las negociaciones agrícolas. La Unión Europea ha sido tajante en que sus Estados miembros no aceptarán "un resultado desequilibrado respecto de una agricultura ampliamente liberalizada sin dar a sus agricultores una oportunidad de competir de manera efectiva y equitativa aprovechando la reputación y la calidad de sus productos. Una mejor protección de las indicaciones geográficas es esencial para eso. De ahí que un acuerdo sobre una mayor

¹¹⁶ Véase la página web de la OMC

(http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi_background_s.htm#protection).

¹¹⁷ En un reciente y alarmante acto de la Comisión Europea, la carga de un navío que transportaba medicinas genéricas producidas por laboratorios de India e importadas por una empresa de Brasil fue aprehendida en Rotterdam para proteger patentes de un gran laboratorio farmacéutico. Como argumenta Abbott (2009), la Declaración de Doha afirma el derecho de los miembros de la OMC de proteger la salud pública y, en particular, de promover el acceso a las medicinas para toda la población.

¹¹⁸ El plazo se prorrogó hasta el 31 de diciembre de 2009

(http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/amendment_s.htm).

¹¹⁹ La propuesta de Hong Kong, China contenida en el documento TN/IP/W/8; la "Propuesta conjunta" presentada por la Argentina, Australia, el Canadá, Chile, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, los Estados Unidos, Guatemala, Honduras, el Japón, México, Nicaragua, Nueva Zelandia, el Paraguay, la República Dominicana y el Taipei Chino en el documento TN/IP/W/10, Add.1, 2 y 3; y la propuesta de las Comunidades Europeas contenida en el documento TN/IP/W/11 (Veáse el Informe del Presidente del Consejo de los ADPIC, documento TN/IP/17 de 23 de julio de 2007).

58

liberalización de la agricultura y una mejor protección de las indicaciones geográficas deba alcanzarse al mismo tiempo, es decir, en el momento de las modalidades.”¹²⁰

Con base en las propuestas presentadas, en junio de 2008 el Presidente del Consejo de los ADPIC, Embajador Manzoor Ahmad del Pakistán, sintetizó en tres categorías, los componentes de un sistema de registro:

- a) En primer lugar, están las dos cuestiones clave de la participación y las consecuencias/efectos jurídicos de los registros, en las que sigue habiendo diferencias fundamentales, aun cuando ha habido algunos avances en los últimos meses...
- b) Hay una segunda categoría de elementos que ha sido objeto de gran cantidad de trabajo detallado. Se trata de las esferas de la notificación y el registro. Aunque la mayor parte de esta labor no es muy reciente, es evidente que se necesita seguir trabajando, especialmente porque las posiciones sobre estos asuntos están vinculadas al trato de la participación y las consecuencias/efectos jurídicos,...
- c) En tercer lugar, hay una serie de otros elementos que dependen mucho de las elecciones fundamentales que han de hacerse en materia de política, en particular sobre las cuestiones de la participación y las consecuencias/efectos jurídicos, y que por consiguiente se han debatido menos hasta ahora. Entre ellos se incluyen cuestiones como: las tasas, costos y cargas administrativas, en particular porque afectan a los países en desarrollo y a los países menos adelantados Miembros, y el trato especial y diferenciado; así como la duración de los registros y los procedimientos para modificarlos y retirarlos; las disposiciones en materia de examen; y los puntos de contacto. Estas son cuestiones que es necesario continuar debatiendo.”¹²¹

Las principales diferencias que oponen a las delegaciones se refieren a los efectos jurídicos del registro de una indicación geográfica y de la naturaleza de la participación (voluntaria u obligatoria). La Unión Europea es la principal impulsora de la creación de dicho registro, que propone que sea de consulta obligatoria para todos los países. Otros países, incluyendo Argentina, Australia, Canadá, El Salvador y los Estados Unidos (Grupo de la Propuesta Conjunta), proponen que la participación en el sistema sea voluntaria, con costos y cargas administrativas limitados, y sin la creación de efectos jurídicos para los miembros no participantes. Empero, esta propuesta no agrada a las Comunidades Europeas, que enfatizaron la naturaleza multilateral de las negociaciones y la existencia de un registro plurilateral de indicaciones geográficas en la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual).

En el periodo que precedió la reunión mini-ministerial de julio de 2008, una amplia coalición heterodoxa liderada por Brasil, China, India, Unión Europea y Suiza, incorporando 20 países, las Comunidades Europeas, el Grupo ACP y el Grupo Africano presentó una propuesta de modalidades abarcando todas las cuestiones relacionadas con los ADPIC del PDD con vistas a que los temas de propiedad intelectual formaran

¹²⁰ OMC 2008, Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio en Sesión Extraordinaria, Acta de la Reunión celebrada en el Centro William Rappard el día 29 de abril de 2008, documento TN/IP/19, 19 de julio.

¹²¹ OMC 2008, Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio en Sesión Extraordinaria, *Sistema Multilateral de Notificación y Registro de las Indicaciones Geográficas de Vinos y Bebidas Esprituosas, Informe del Presidente*, documento TN/IP/18, 9 de junio.

parte del conjunto integrado de los temas negociados (“paquete”) en la ronda.¹²² En realidad, la coalición amplia es conformada por 110 de los 153 miembros de la OMC.

El objetivo fundamental de los proponentes era la adopción de una decisión de procedimiento que abriera el camino de las negociaciones sobre las tres cuestiones (el registro de las indicaciones geográficas, el requisito de divulgación en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC y la extensión de las indicaciones geográficas). Esa “decisión de procedimiento”, si fuera adoptada, permitiría que las tres cuestiones de propiedad intelectual fueran negociadas paralelamente. En el contexto de la relación entre el Acuerdo de los ADPIC y el CDB, la propuesta incluye la negociación de una enmienda al Acuerdo sobre los ADPIC para “incluir un requisito de divulgación obligatoria del país que aporta la fuente de los recursos genéticos y/o los conocimientos tradicionales asociados, cuya definición se acordará, en las solicitudes de patentes...”¹²³

Sin embargo, las mismas delegaciones que piensan que un registro de participación obligatoria de indicaciones geográficas para vinos y bebidas espirituosas no les traerá beneficios, tampoco aceptan la extensión de las indicaciones geográficas a otros productos. En el origen de los desacuerdos, está el uso por los países que se oponen a la extensión de las indicaciones geográficas a otros productos, de nombres que se convirtieron en productos de uso generalizado. La propuesta de la coalición amplia fue rechazada por Australia, Canadá, Chile, México, Nueva Zelanda, Corea del Sur, el Taipei Chino, y Estados Unidos, entre otros. Esos países objetaron al “paralelismo artificial” establecido entre los tres temas de propiedad intelectual y argumentaron que las discusiones en el Consejo no habían generado el consenso necesario para su inclusión en el “todo único”. Al contrario, debido a la división de opiniones entre los diversos países, los países de la “propuesta conjunta” sostienen que el único mandato es negociar el registro multilateral para vinos y bebidas espirituosas.¹²⁴

Con la adhesión de otros miembros, la coalición “de la propuesta conjunta” volvió a distribuir en las reuniones de julio de 2008, su propuesta de proyecto de Decisión del Consejo de los ADPIC sobre el establecimiento del registro de indicaciones geográficas, que ya había sido distribuido en 2005. El borrador “propone el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas que facilite la protección de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas mediante un sistema que es voluntario, que preserva el equilibrio existente entre derechos y obligaciones en el Acuerdo sobre los ADPIC, que preserva la territorialidad de los derechos de propiedad intelectual para las indicaciones geográficas, y que permite a los Miembros de la OMC seguir estableciendo por sí mismos el método adecuado para aplicar las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC en el

¹²² Proyecto de modalidades para las cuestiones relacionadas con los ADPIC, Comunicación de Albania, Brasil, China, Colombia, las Comunidades Europeas, Ecuador, La ex República Yugoslava de Macedonia, la India, Indonesia, Islandia, Liechtenstein, la República Kirguisa, el Pakistán, el Perú, Sri Lanka, Suiza, Tailandia, Turquía, el Grupo ACP y el Grupo Africano, documento TN/C/W/52 de 19 de julio de 2008 (Otros países como Croacia, Georgia y Moldova se sumaron después).

¹²³ En la reunión de abril de 2008 del Consejo de los ADPIC, China reiteró que “las cuestiones relativas al CDB son parte integrante del todo único del Programa de Doha para el Desarrollo y deben discutirse y resolverse plenamente.”

¹²⁴ “¿Cuál será el futuro con la propiedad intelectual en la OMC?”, *Puentes*, vol. IX, n. 5, septiembre de 2008, pág. 12 (<http://www.ictsd.net/news/puentes/>).

60

marco de su propio sistema y práctica jurídicos.”¹²⁵ Empero, en las reuniones del Consejo de los ADPIC no se logró avanzar un borrador de texto negociador.¹²⁶

En la Conferencia mini-ministerial de julio de 2008, el Director-General de la OMC delegó al Ministro de Relaciones Exteriores de Noruega, Jonas Gahr Store, la tarea de dirimir las diferencias de opinión de los miembros de la OMC en las cuestiones de ADPIC. Sin embargo, después de 10 días de intensas reuniones, concluyó que las delegaciones todavía tenían un camino considerable que recorrer para llegar a un acuerdo y plasmarlo en un texto. El mediador abordó la extensión de las indicaciones geográficas de manera cautelosa. Incluyó un reconocimiento de tres factores: la importancia económica y legal de la extensión de la protección a otros productos; la importancia de comprender las implicaciones de tal extensión; y la oportunidad de formular un programa de trabajo que lleve en consideración los intereses contradictorios de las partes interesadas. En cuanto a la relación entre el ADPIC y el CDB, el Ministro sugirió que las delegaciones deberían acordar primero ciertos parámetros para guiar el trabajo futuro y con base en ellos establecer un programa de trabajo para las negociaciones.¹²⁷

Posteriormente, en octubre de 2008, el Embajador Trevor Clarke de Barbados fue designado como nuevo presidente del Consejo de los ADPIC en sesión extraordinaria. En la primera reunión presidida por él, los países interesados volvieron a proponer la inclusión de la extensión del mayor nivel de protección de que gozan actualmente los vinos y los licores a otras indicaciones geográficas, así como modificar el acuerdo sobre los ADPIC para incluir el requisito de que los solicitantes de patentes estén obligados a divulgar el origen del material genético o los conocimientos tradicionales conexos empleados en sus invenciones y aportar pruebas de que se ha obtenido el “consentimiento fundamentado previo” para emplear materiales genéticos locales, así como de que los beneficios se compartirán.¹²⁸ No obstante, los países siguieron divididos sobre la propuesta de negociar las tres cuestiones en paralelo.¹²⁹

Después de una serie de consultas y reuniones informales, el Consejo de los ADPIC se reunió el 5 de marzo de 2009, dedicándose solamente a la negociación de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas. Más recientemente, a fines de julio de 2009, el Director General informó a los miembros sobre sus consultas informales en materia de propiedad intelectual. En su informe, Pascal Lamy dejó claro que las posiciones de los países siguen alejadas en lo que se refiere tanto al contenido sustancial como a la existencia de un mandato para abordar esas cuestiones en el marco de la Ronda de Doha.¹³⁰

¹²⁵ “Propuesta de proyecto de decisión del Consejo de los ADPIC sobre el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas”, documento TN/IP/W/10/Rev.2 de 24 de julio de 2008.

¹²⁶ OMC 2008, Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio en Sesión Extraordinaria, *Sistema Multilateral de Notificación y Registro de las Indicaciones Geográficas de Vinos y Bebidas Espirituosas, Informe del Presidente*, documento TN/IP/18, 9 de junio.

¹²⁷ “TRIPS: ¿aquí para onde?” *Pontes* vol. 4, n. 4 agosto de 2008

(<http://ictsd.net/i/news/pontes/25880/>).

¹²⁸ OMC 2008, Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio en Sesión Extraordinaria, *Acta de la Reunión celebrada en el Centro William Rappard en día 29 de octubre de 2008*, documento TN/IP/M/20 de 26 de febrero.

¹²⁹ “Los negociadores sobre propiedad intelectual eligen nuevo presidente”, 29 de octubre de 2008, (http://www.wto.org/spanish/news_s/news08_s/trips_29oct08_s.htm).

¹³⁰ Véase “Lamy informa a los Miembros sobre sus consultas en materia de propiedad intelectual”, *OMC: Noticias 2009*, 27 de julio de 2009

(http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi_background_s.htm#protection).

Las consultas, que son de carácter estrictamente informal y técnico, evidenciaron que en lo que concierne a la cuestión del Acuerdo de los ADPIC y el CDB, existe consenso en que la apropiación indebida de material genético y conocimientos tradicionales es un problema que debe ser abordado. En su informe, el Director General afirmó que existe un terreno común en el tema: existe acuerdo en evitar la concesión de patentes erróneas, lograr el cumplimiento de los acuerdos nacionales sobre regímenes de distribución de beneficios y garantizar que las oficinas de patentes dispongan de la información necesaria para adoptar decisiones adecuadas en materia de concesión de patentes. Sin embargo, los países siguen divididos en cuanto a si la solución reside en la modificación del Acuerdo sobre los ADPIC para incluir el requisito de "divulgación" o en el empleo de algún otro método, como los contratos de investigación.¹³¹

El grupo de miembros de la OMC que aboga por la extensión de la protección a productos diferentes de vinos y bebidas espirituosas incluye principalmente los países europeos de la Unión Europea, Suiza, India, Jamaica, Marruecos y Pakistán, entre otros que tienen interés en proteger los términos que utilizan para las indicaciones geográficas. Otros países como Brasil, y los demás países del Caribe (como miembros de ACP) no tienen problemas de discutir esa extensión, como parte de un paquete que también abarca la cuestión del Acuerdo de los ADPIC y el CDB.

El grupo de países que se oponen a la extensión incluye la mayor parte de los países latinoamericanos como Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay y la República Dominicana (entre los países de la región). Ellos consideran adecuado el nivel actual de protección (previsto en el artículo 22 del Acuerdo sobre los ADPIC). En general, quieren preservar los nombres de los productos (las indicaciones geográficas) que fueron llevados a sus países por emigrantes europeos, junto con los métodos de fabricación.

En lo que se refiere a la protección de los recursos genéticos, del conocimiento tradicional y el folclore, la mayoría de los gobiernos de la región reconoce la importancia del establecimiento de principios y bases para la protección, preservación y conservación de los conocimientos tradicionales de acuerdo con las estrategias y objetivos de desarrollo claramente definidos por cada Estado, como ha sido destacado en un reciente seminario conjunto de la OMPI y el SELA (2009).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La economía mundial empieza una débil recuperación económica, después de enfrentar una crisis cuyas proporciones dramáticas solo fueron reducidas en virtud de intervenciones de gobiernos y la utilización masiva de recursos públicos. Esas soluciones serían impensables durante el pensamiento hegemónico de la racionalidad inherente a los mercados. Las lecciones están aún por comprenderse en su globalidad, pero existe un relativo consenso entre especialistas sobre la importancia de las regulaciones y normas prudenciales para limitar la propensión al riesgo de los inversionistas y de los administradores de inversiones de terceros.

En el año transcurrido desde el colapso del banco de inversión Lehman Brothers, economistas, diplomáticos y funcionarios internacionales estuvieron pendientes de un rebrote de políticas proteccionistas como reacción a la recesión y el desempleo, mientras las autoridades políticas alababan la retomada de las negociaciones y la conclusión exitosa de la Ronda de Doha. Sin embargo, el insistente monitoreo de las

¹³¹ Véase nota precedente.

62

políticas aplicadas por los gobiernos, por iniciativa personal del Director-General de la OMC, no logró encontrar indicios fuertes de posibles tendencias hacia un nacionalismo económico. A pesar de los programas de apoyo a industrias y sectores por los países más ricos, así como por los países en desarrollo más avanzados, que cambian las condiciones de competencia en los mercados, y de medidas arancelarias y no arancelarias por diversos países, las medidas no definieron una tendencia de cierre de los mercados a la competencia internacional.

Como sugiere el Informe sobre el Comercio Mundial de la OMC para 2009, la crisis económica mostró que el código de conducta comercial administrado por la OMC puede garantizar que las políticas y legislaciones comerciales en cada país aporten soluciones para problemas coyunturales sin menoscabar los compromisos asumidos en el marco normativo del comercio. En la mayoría de los casos, medidas comerciales de contingencia actúan como "válvulas de seguridad" que ayudan a los gobiernos a afrontar situaciones imprevistas evitando los efectos comerciales adversos y respetando las obligaciones asumidas en la OMC.

Quizás fue un equívoco concluir, por analogía con las reacciones de los gobiernos a la crisis de 1929, que los gobiernos actuales pudieran haberse visto incitados a la aplicación práctica de políticas similares. Esas analogías están descartadas porque ignoran entre otras diferencias, la existencia de la OMC y los cambios estructurales en la naturaleza del comercio. Si bien la dimensión global estuvo presente en otras crisis financieras, abundan evidencias empíricas de una mayor densidad de la interdependencia actual entre mercados y economías. Por otra parte, la interdependencia productiva-comercial aumenta la capacidad explosiva del proceso recesivo, pero la misma contribuye en cierta medida a contener los efectos más nefastos. Por un lado, si la integración productiva por medio de cadenas globales de valor potencializa los efectos recesivos a toda la red productiva, por otro lado, los cambios en la naturaleza del comercio inciden en la inocuidad de medidas o prácticas comerciales contrarias al comercio.

Los efectos de la crisis en los países de América Latina y el Caribe han sido distintos en función del tamaño y el nivel de desarrollo de cada economía, así como de la composición de su comercio de bienes y servicios, entre otros factores. A diferencia de los shocks externos anteriores, esta crisis encontró a las economías latinoamericanas (más que las caribeñas), mejor capacitadas para definir e implementar políticas para paliar los efectos adversos en la producción y el empleo. Pese a la preocupación de los analistas de comercio, y de la OMC, con una masiva utilización de medidas proteccionistas, o que causaran distorsión en los flujos de comercio, hay evidencias de que el uso de medidas arancelarias y no arancelarias, en general se quedaron circunscritas a algunos productos y a pocos países. En la región, sigue habiendo una fuerte adhesión a los beneficios del comercio y de la integración económica. Al mismo tiempo, el empeño de los gobiernos latinoamericanos y caribeños en respetar los compromisos asumidos en la OMC, y de no utilizar el amplio intervalo entre el nivel de los aranceles aplicados y el de los consolidados, da crédito al enfoque de los grandes exportadores agrícolas, como Brasil, a mantener su posición estratégica de negociar la apertura de los mercados de manufacturas para obtener la reducción de los subsidios agrícolas de los países industrializados.

Empero, no obstante la baja utilización de medidas proteccionistas en la región, las medidas no-arancelarias y los instrumentos de defensa comercial, que fueron implementados por los gobiernos, han sido direccionadas principalmente en contra de las exportaciones de sus principales socios regionales, mientras que en otros casos no se han excluido los socios regionales de medidas de protección generales. Como resultado, el comercio ha mantenido su característica fuertemente pro-cíclica.

En su exposición ante el Consejo General de la OMC, el Director General del organismo, reelecto en el cargo para un nuevo mandato de cuatro años, reiteró que para él, la finalidad primordial de la OMC es abrir el comercio en beneficio de todos. Asimismo, dijo que “la apertura gradual de los mercados nacionales al comercio internacional, con excepciones justificables o con la flexibilidad adecuada, permite lograr el desarrollo sostenible, mejorar el bienestar de las personas, reducir la pobreza y promover la paz y la estabilidad.” Pascal Lamy definió la actividad medular de la OMC como “abrir mercados y elaborar normas comerciales”, y mencionó cuatro esferas de trabajo: las negociaciones, la aplicación, la coherencia y la proyección exterior. Asimismo, llamó la atención sobre la fragilidad de la vigilancia y la transparencia para mejorar la aplicación de los acuerdos vigentes. Él concluyó que “La OMC, como un organismo vivo, debe continuar aumentando su capacidad para reaccionar rápidamente ante los desafíos mundiales, como los que plantea la crisis actual, y para contribuir a darles solución.”¹³²

Ser foro negociador para las relaciones comerciales internacionales es una de las funciones de la OMC, importante en la perspectiva de la liberalización de los intercambios comerciales de los países, pero no es la única. Los países de América Latina y el Caribe, todos ellos miembros de la OMC, han sido activos en las otras áreas de trabajo de la organización, utilizando el Órgano de Solución de Controversias, participando críticamente del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de los demás miembros y discutiendo los aspectos financieros relacionados con el comercio de la actual crisis económica global. Es importante señalar que mientras las negociaciones sobre las modalidades de liberalización de los mercados agrícolas y no-agrícolas permanecían estancadas, los países miembros centraron sus esfuerzos en la vigilancia de los compromisos asumidos, particularmente los agrícolas.

Después de haber sido cuestionada en su rol de promoción de la liberalización del comercio, por varias ONGs (organismos no gubernamentales) desde la Conferencia Ministerial de Ginebra en 1998, la OMC aún enfrenta problemas de legitimidad en un periodo de elevada incertidumbre, sobre todo dado el frágil futuro de la Ronda de Doha. El avance de las futuras negociaciones comerciales va a depender, en gran medida, de una expresión más clara de cómo la OMC puede satisfacer las necesidades de los países en desarrollo y, en particular, las de los países menos adelantados.

En julio de 2008, las condiciones estuvieron maduras para un acercamiento de posiciones en Ginebra que definiera una solución estable para las modalidades de liberalización en productos agrícolas y no-agrícolas y, de esa manera, avanzar hacia la finalización de la ronda. Por intransigencia de algunos países en cuestiones que no habían sido consideradas centrales, como el mecanismo de salvaguardias especiales, en agricultura, no fue posible concretar un acuerdo. Aunque los más optimistas reconozcan que los puntos acordados hasta julio de 2008 constituyen compromisos casi consolidados, la reciente actitud de la Unión Europea al restablecer las subvenciones a las exportaciones para productos lácteos, que estaban suspendidas desde julio de 2007, plantean dudas acerca de la solidez de esos compromisos informales. Cabe señalar que las subvenciones a las exportaciones agrícolas debían ser uno de los temas menos controvertidos en las negociaciones agrícolas, y el único para el cual había una fecha acordada para su eliminación, o su conversión en subvenciones prohibidas, como existe en el caso de las subvenciones industriales.

¹³² “Declaración de Pascal Lamy”, Director General de la OMC, 29 de abril de 2009, OMC: Noticias 2009, (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/tnc_chair_report_29apr09_s.htm).

64

Cabe recalcar que las negociaciones incluyen un conjunto heterogéneo de países, con un pequeño grupo de países industrializados y la mayoría de países en desarrollo, que tienen intereses dispares, resultantes del tamaño de sus economías, del nivel de desarrollo económico, tecnológico e institucional, y de su forma de inserción internacional. Por esa razón, la OMC es una organización de múltiples y algunas veces fluidas alianzas entre los países miembros. Como región, América Latina y el Caribe, no podría ser ajena a esto. Imaginar que los 33 países de la región puedan mantener una única posición negociadora es desconocer el proceso negociador, y las interfaces entre las condiciones reales de cada economía y las agendas internas y externas de cada país. De hecho, como ha sido mencionado en un documento anterior (SELA 2007), con excepción de los países caribeños, ningún esquema de integración en la región logró establecer mecanismos de coordinación de sus políticas comerciales.

Como fue mencionado a lo largo del documento, en acceso a los mercados, las negociaciones involucran cuestiones pragmáticas en las que se mezclan la ampliación de mercados para productos de interés exportador con la necesaria flexibilidad para que los gobiernos puedan proteger sectores sensibles. En agricultura, los países altamente competitivos, en sus exportaciones agrícolas, como los del Grupo de Cairns, son asertivos en sus demandas por mayor apertura agrícola. Del otro lado, están los países que son defensivos, en sus posiciones, ya sea porque no son competitivos, o porque por razones sociales, o de seguridad alimentaria, requieren proteger su agricultura. En América Latina y el Caribe están los países del G-33, los de ACP y de las economías pequeñas y vulnerables. Sus demandas por exenciones, atención a la erosión de preferencias en los mercados de los países industrializados y un mecanismo de salvaguardia especial, son temas integrales de las negociaciones y las mismas son tratadas en el marco general, a partir de alianzas amplias que cruzan regiones y niveles de desarrollo. A lo largo de las negociaciones, las posiciones entre intereses asertivos y defensivos se fueron acercando y la brecha que aún existe entre los exportadores competitivos y los que demandan protección para sus productos sensibles es más pequeña que la brecha entre los exportadores competitivos de la región y los países industrializados con sus amplios subsidios a la producción y a la exportación.

Del lado de las negociaciones en acceso a mercados de productos no-agrícolas, los exportadores competitivos de la región se ven en una posición más defensiva. Ellos buscan mantener suficiente flexibilidad arancelaria para proteger sus industrias en situaciones de crisis aguda e imprevista, como la actual. Por otro lado, un número significativo de países latinoamericanos tiene menos restricciones para otorgar concesiones arancelarias amplias, ya sea porque promovieron reducciones arancelarias drásticas unilaterales, o porque practicaron esas reducciones en el ámbito de acuerdos de liberalización preferencial, y están en condiciones de extenderlas a NMF.

Como es conocido, el eje de los desacuerdos en las negociaciones agrícolas se origina en las modalidades de liberalización, o sea en la definición de los coeficientes de las fórmulas, los parámetros numéricos que definen los cortes en los aranceles aduaneros tanto para los productos agrícolas (como para los no-agrícolas), y de los subsidios agrícolas (apoyos internos y subsidios a la exportación). Por otro lado, si bien restan pocas discrepancias con relación a las disciplinas en las subvenciones a la exportación, ayuda alimentaria, créditos a la exportación, comercio del estado, y otros aspectos de la competencia en las exportaciones en productos agrícolas, lo mismo no ocurre en el trato de las excepciones a las reglas (productos sensibles, productos especiales, salvaguardias especiales y la erosión de preferencias para las economías pequeñas y vulnerables). Además, grandes diferencias separan a los negociadores en lo que concierne la naturaleza del *quid-pro-quo* entre liberalización agrícola y liberalización no-agrícola, tanto de productos manufactureros como de los servicios. Para todas estas cuestiones,

las negociaciones deben aportar soluciones que sumadas, aseguren un resultado final (*single undertaking*) que todos los participantes encuentren equilibrado desde el punto de vista de sus intereses.

Las conclusiones y recomendaciones de los Estados Miembros del SELA adoptadas por consenso en el Diálogo Regional de América Latina y el Caribe ante la XII Conferencia Ministerial de la UNCTAD (Caracas, 26 de marzo de 2008), plantearon que resultaba necesario identificar los puntos de consenso existentes a nivel regional sobre importantes áreas de las negociaciones de la Ronda de Doha y sobre todo en lo relativo al tema del comercio agrícola, las cuestiones concernientes al acceso a mercados de los productos no agrícolas (negociaciones NAMA), servicios y el régimen de propiedad intelectual. Ello resultaba indispensable, de acuerdo a los Estados Miembros del SELA, para fortalecer la capacidad negociadora de los países latinoamericanos y caribeños en los foros multilaterales.

Teniendo en cuenta la heterogeneidad de situaciones de desarrollo y de estrategias de inserción internacional en la región, como ha sido señalado por el SELA en documentos anteriores sobre ese tópico, son esperadas discrepancias entre los intereses negociadores de los países de América Latina y el Caribe. Las diferencias se refieren tanto a las negociaciones agrícolas, como a las negociaciones sobre productos no-agrícolas (NAMA por la sigla en inglés), entre las más importantes. Por un lado, las condiciones dispares entre exportadores e importadores agrícolas netos en la región generan estrategias más cautelosas por parte de los últimos, o más agresivas por parte de los primeros. Asimismo, distintas percepciones y posiciones relativas al nivel de protección que los gobiernos deben brindar a las industrias manufactureras y a los servicios determinan una mayor o menor propensión a concesiones arancelarias en los productos no-agrícolas. Lejos de constituirse en obstáculos sin solución, esas discrepancias son la razón de ser de las negociaciones.

En este sentido resulta apropiado reiterar que en la OMC, las coaliciones son flexibles, formándose a partir de intereses comunes y en torno a puntos específicos de las negociaciones. En función de esos intereses, los países latinoamericanos y caribeños se distribuyen entre diferentes grupos y coaliciones, que defienden intereses específicos. Como las membresías no son excluyentes, cada país de la región participa en más de un grupo o coalición. En general, coaliciones como el Grupo de Cairns, el G-20, o el G-33 son formadas por países de diferentes regiones geográficas. El SELA, como un organismo de consulta y concertación de los países latinoamericanos y caribeños puede contribuir a que el GRULAC (Grupo Latinoamericano y del Caribe) en Ginebra logre trascender los límites de esa arquitectura flexible, permitiendo así que los representantes diplomáticos intercambien informaciones, haciéndolos mirar las propuestas negociadas desde la perspectiva de toda la región.

Aparte de las diferencias en cuanto a la amplitud de la liberalización en sectores sensibles para sus economías, la defensa de un sistema multilateral de reglas comerciales favorables al proceso de desarrollo sigue siendo un denominador común entre los negociadores latinoamericanos y caribeños. Otros elementos en común también pueden acercar a los países de América Latina y el Caribe en términos generales.

Por ejemplo, grandes países como Brasil y México tienen intereses comunes en impedir que el trato especial y diferenciado se restrinja apenas a los países de menor desarrollo, como insisten los países industrializados. De igual manera, también tienen intereses comunes con otros países dentro y fuera de la región para luchar en contra de la intransigencia de los países industrializados a la inmigración y al movimiento de las personas. Empero, más allá de cuestiones puntuales en las que hay que articular

66

posiciones comunes, hay dos aspectos centrales en la retomada de las negociaciones que requieren un esfuerzo concentrado y cooperativo de los gobiernos de la región:

1. la defensa de la hegemonía de la vía multilateral de las negociaciones sobre la bilateral; y
2. la formulación de una visión estratégica sobre las cuestiones de la agenda negociadora que pueda incidir sobre la inserción futura de la región en una economía basada en el conocimiento y la información.

La atención de las sociedades y gobiernos latinoamericanos y caribeños debe volverse hacia los cambios estructurales promovidos por la presente crisis en la dinámica de crecimiento del comercio y de la economía global, para que la retomada de las negociaciones se inserte en un horizonte de largo plazo. A pesar de la elevada incertidumbre que pesa sobre el futuro, existen pocas probabilidades de que la economía mundial pueda volver al *status quo* que prevaleció en los últimos veinte años. En especial, ello se refiere al consumo de las familias estadounidenses, que alimentado por un crédito abundante y barato ha sido el motor de crecimiento de la economía de los Estados Unidos, así como de la economía global. Esta situación no parece ser viable debido al endeudamiento de las familias, la contracción del crédito al consumidor, las pérdidas de riqueza patrimonial en los Estados Unidos, y la caída de la renta familiar como consecuencia del colapso de los precios de los inmuebles y del desempleo en sus múltiples dimensiones.

En los temas de servicios, el acuerdo de ADPIC, y en otros temas normativos (que no fueron abordados en este estudio), parece haber más espacio para la coordinación de posiciones entre las naciones de ALC, así como de interacción entre la formulación de agendas negociadoras y una discusión informada sobre la función de los temas negociados en el proceso del desarrollo económico, social, institucional y tecnológico. No obstante los más de veinticinco años de inclusión de la liberalización de los servicios y los ADPIC en el debate de reglas multilaterales del comercio, las implicancias de estas cuestiones para el proceso de desarrollo económico, siguen siendo desconocidas para una gran parte de los gobiernos dentro y fuera de la región. A ello contribuye la sofisticación técnica del debate acerca de los derechos de propiedad intelectual y la complejidad y heterogeneidad de los servicios.

Por otro lado, otras áreas del PDD, como el comercio de servicios, la protección de los conocimientos tradicionales, el acuerdo relativo a los ADPIC (Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionadas con el Comercio) y la salud pública, el acceso a los medicamentos existentes así como la investigación y desarrollo de nuevos medicamentos, la relación entre el comercio y la transferencia de tecnología ofrecen amplios espacios para la articulación de posiciones conjuntas latinoamericanas y caribeñas, como ha sido demostrado en otros foros, como la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual), la OMS (Organización Mundial de la Salud) y el Convenio sobre Diversidad Biológica. Las cuestiones relacionadas con la Declaración Ministerial de Doha sobre los ADPIC y la salud pública, despiertan menos controversia ya que son de especial interés para los países de la región, particularmente después de los dramáticos efectos de influenza AH1N1.

Cabe destacar que los países latinoamericanos y caribeños tienen intereses y posiciones diferenciadas, pero no necesariamente antagónicas, con relación a las negociaciones en materia del comercio de servicios.

Existen diferencias de posiciones entre dos grupos de países en las discusiones sobre las disciplinas para las regulaciones internas en el sector de servicios. El primero, compuesto por Brasil, los países del Caribe y algunos de Centroamérica (entre los países de la región) quiere retener un grado elevado de flexibilidad para regular sus industrias de servicios y definir estrategias que sean adecuadas para sus objetivos de desarrollo y sus intereses comerciales. Estos países están interesados en preservar la capacidad regulatoria de los Estados, y la necesidad de establecer marcos regulatorios prudenciales en la mayor parte de los servicios. A su vez, México, Chile, y Costa Rica proponen disciplinas "horizontales" más fuertes para lo que consideran los efectos restrictivos de las medidas regulatorias internas.

La crisis actual generada por la liberalización regulatoria en los países industrializados subraya la necesidad de normas e instituciones en los países habilitadas para regular, fiscalizar, monitorear y ejecutar sanciones represivas. La transferencia de ese conocimiento para el contexto de las negociaciones sobre el comercio de servicios, refuerza la posición de países como Brasil, que han defendido un mayor espacio para la regulación interna de los servicios.

Esas cuestiones adquieren especial relevancia cuando se examina con atención los efectos estructurales de la crisis económica y financiera en la dinámica de crecimiento del comercio y de la economía global. La pérdida colosal de riqueza durante la gestación y posterior evolución de la crisis, junto a las consecuencias fiscales de los programas de ayuda al sector financiero en las principales economías industriales, plantean interrogantes acerca de la dinámica futura del comercio mundial. La economía mundial se está moviendo de una situación de relativa abundancia para otra de relativa escasez cuyas consecuencias para las economías individuales son aún desconocidas. Al mismo tiempo, los países industrializados se preparan para la transición hacia una economía de servicios basada en el conocimiento y la información.

Un punto que requiere atención especial es que los servicios y la complejidad de subtemas asociados; innovación, conocimiento y derechos de propiedad intelectual; protección de la diversidad cultural y de la biodiversidad; además de todos las cuestiones que se abren con los compromisos pendientes del combate a los cambios climáticos son temas del futuro que se juegan en el presente.

El SELA tiene una importante contribución que dar para un mejor tratamiento de esos temas, manteniendo una tradición que empezó con la introducción del comercio de los servicios y de los derechos de propiedad intelectual en las negociaciones multilaterales, a partir de la reunión ministerial del GATT en 1982. Es importante mirar a las negociaciones en cuanto al comercio de servicios, los derechos de propiedad intelectual y la relación entre comercio y medio ambiente con una visión estratégica, para lo cual el apoyo del SELA en la preparación de estudios, el intercambio de ideas y su contribución a la articulación de posiciones de la región resulta fundamental.

BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, Frederick M. 2009 "Worst fears realized: the Dutch confiscation of medicines bound from India to Brazil", *Bridges*, vol. 13, N° 1, febrero-marzo, pág. 13.
- Adlung, Rudolf 2009, "Services liberalization from a WTO/GATS perspective: in search of volunteers", Staff Working Paper ERSD-2009-05, WTO, Economic Research and Statistics Division (http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd200905_e.pdf).
- Banco Mundial 2009 *Global Economic Prospects 2009 (Forecast Update)*, Washington, DC, (<http://www.worldbank.org>).
- Bernabe, Johannes and Shuaihua Cheng (2007) "The Doha Round Negotiations on Services: An Overview", document presentado en el Seminario de Salzburg, febrero 16-21 (http://www.global-express.org/doc/Doha_Negotiations_on_Services_Overview_1.pdf).
- Bordo, Michael. 2008, "An historical perspective on the crisis of 2007-2008," NBER Working Paper N° 14569, Washington, DC, diciembre (<http://www.nber.org/papers/w14569>).
- BEA (Bureau of Economic Analysis) 2009, "Personal Income and Outlays: July 2009", *News Release*, (<http://www.bea.gov/newsreleases/national/pi/pinewsrelease.htm>).
- Bernanke, Ben S. 2004, *The Great Moderation*, comentarios en la reunion de Eastern Economic Association, Washington, DC, fevereiro, (<http://www.federalreserve.gov/BOARDDOCS/SPEECHES/2004/20040220/default.htm>).
- Caballero, Ricardo J., Emmanuel Farhi. 2008, November 17. "Financial crash, commodity prices and global imbalances," NBER Working Paper n. 14521 (<http://www.nber.org/papers/w14521>).
- CTO (Caribbean Tourism Organization) 2009a *Tourist (stop-over) arrivals and cruise passenger visits in 2008*, (<http://www.onecaribbean.org/content/files/AUG21ArrivalsCruise2008.pdf>).
- 2009b *Tourist Arrivals by Main Market 2008*, (<http://www.onecaribbean.org/content/files/AUG21ArrivalsCruise2008.pdf>).
- 2009c *Latest Statistics 2009*, (<http://www.onecaribbean.org/content/files/SEPT18Lattab09.pdf>).
- CEPAL (Comisión para América Latina y el Caribe). 2009a, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2008-2009 (Políticas para la generación de empleo de calidad)*, CEPAL, Santiago de Chile, (<http://www.cepal.org>).
- 2009b *Panorama Internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009, Crisis y espacios de cooperación regional*, CEPAL, Santiago de Chile (<http://www.cepal.org>).
- 2009c "La reacción de los gobiernos de América Latina y el Caribe frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 30 de junio de 2009" (<http://www.cepal.org>).
- Departamento del Trabajo de los Estados Unidos (Bureau of Labour Statistics) 2009, "The Employment Situation - August 2009", *News Release* USDL-09-1067 (<http://www.dol.gov>).

- Estevadeordal, Antoni, Brian Frantz and Alan M. Taylor. 2002, October. "The rise and fall of world trade, 1870-1939," NBER working paper 9318 <<http://www.econ.ucdavis.edu/faculty/amtaylor/papers/w9318.pdf>>.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) 2009a. *World Economic Outlook April 2009: Crisis and Recovery*. Washington, DC: FMI, abril (<http://www.imf.org>).
- 2009b *World Economic Outlook October 2009: Sustaining the Recovery*, FMI, Washington, DC, outubro (<http://www.imf.org>).
- Gamberoni, Elisa y Richard Newfarmer. 2009, "Trade protection: incipient but worrisome trends," *Tradenotes* N° 37 International Trade Department, Banco Mundial, marzo, <<http://www.worldbank.org>>.
- Gorton, Gary B. 2008, "The panic of 2007," NBER Working Paper 14358, Washington, DC, septiembre, (<http://www.nber.org/papers/w14358>).
- Grasstek, Craig 2009 "Las verdaderas implicaciones de la polémica 'compre estadounidense'", *Puentes* marzo 2009, vol. X, N° 1, pág. 4 (<http://www.ictsd.org>).
- Griffith, Winfield 2009, *Tourism trends, issues and challenges. Implications for Caribbean Economies* (<http://www.onecaribbean.org/content/files/grifPresentationILOr.pdf>).
- Jara, Alejandro, Ramón Moreno y Camilo T. Tovar (2009) "The global crisis and Latin America: financial impact and policy responses", en *BIS Quarterly Review*, junio, pp. 53-68 (<http://www.bis.org/forum/amresearch.htm>) (con traducción al español).
- Krugman, Paul 2009 "How did Economists Get It So Wrong?", *New York Times, Sunday Magazine*, 02.09.2009 (<http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?em=&pagewanted=all>).
- Lamy, Pascal 2009a "Lamy: Debemos permanecer sumamente atentos", OMC: Noticias 2009, 9 de febrero, (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/tpr_09feb09_s.htm).
- 2009b "Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio", 14 de abril, OMC, Ginebra (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/trdev_14apr09_s.htm).
- 2009c "Declaración de Pascal Lamy, Director General de la OMC" al Consejo General de la OMC, 29 de abril, (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/tnc_chair_report_29apr09_s.htm).
- 2009d "En medio de la crisis, Lamy dice que es necesario encontrar el justo equilibrio entre la flexibilidad y los compromisos", OMC: Noticias, 22 de julio (http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl133b_s.htm).
- 2009e "Lamy presenta la hoja de ruta para las negociaciones del otoño", OMC: Noticias 2009, 24 de julio (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/tnc_dg_stat_24jul09_s.htm).
- Ocampo, José Antonio. 2008. "El Auge Económico Latinoamericano." *Revista de Ciencia Política*, 28, no. 1: 7-33.
- OCDE-OMC-UNCTAD 2009 *Report on G20 Trade and Investment Measures*, 14 de septiembre, (http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/trdev_14sep09_s.htm).
- OMC (Organización Mundial del Comercio) 2005a *JAPAN, Revised Offer*, Documento TN/S/O/JPN/Rev.1, 24 de junio.

70

- 2005b "Special sesión of the council for trade in services. Report by the Chairman to the Trade Negotiations Committee", document TN/S/20, 25 de Julio).
- 2008a, *World Trade Report 2008 (Trade in a Globalizing World)*, OMC, Ginebra.
- 2008b, *International Trade Statistics 2008*, OMC, Ginebra.
- 2008c *Guía no oficial del 'Proyecto revisado de modalidades' de 6 de diciembre de 2008*, Agricultura: Negociaciones, 9 de diciembre, (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_modals_dec08_s.htm).
- 2008d "Elementos necesarios para la conclusión de las negociaciones sobre los servicios – Informe del Presidente", Consejo del Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria, documento TN/S/33 de 26 de mayo.
- 2008e *Services Signalling Conference. Report by the Chairman of the TNC* (document JOB(08)/93, 30 de Julio).
- 2009a "World Trade 2008, Prospects for 2009", *Press Release, PRESS/554*, 24 de marzo (<http://www.wto.org>).
- 2009b *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*", documento JOB(09)/2, 26 de enero.
- 2009c *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*", documento WT/TPR/OV/W/2 15 de julio.
- 2009d *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*, 26 de marzo.
- 2009e "Consultas con el Ecuador. Documento de antecedentes de la Secretaría", Comité de Restricciones por Balanza de Pagos. Documento WT/BOP/S/15/Rev.1.
- 2009f *World Trade Report 2009 (Trade Policy Commitments and contingency Measures)*, OMC, Ginebra.
- Quiggin, John 2009 *Bookblogging Failure of the Great Moderation*, 24 de agosto (<http://crookedtimber.org/2009/08/24/bookblogging-failure-of-the-great-moderation/>).
- Rennhack, Robert (coord.). 2009, "Global financial regulatory reform: implications for Latin America and the Caribbean (LAC)," IMF Staff Position Note SPN/09/19, Julio, (<http://www.imf.org>).
- Reinhart, Carmen M. and Kenneth S. Rogoff. 2008, January. "Is the 2007 U. S. sub-prime financial crisis so different? An international historical comparison," NBER working paper 13761 <<http://www.nber.org/papers/w13761>>.
- Reserva Federal de los Estados Unidos 2009a, Minutes of the Federal Open Market meeting. 11 y 12 de agosto, (<http://www.federalreserve.gov>).
- 2009b, Flow of Funds Accounts of the United States, Flows and Outstandings, Cuarto Trimestre 2008, 12 de marzo de 2009, (<http://www.federalreserve.gov/releases/z1/Current/z1.pdf>).
- 2009c, *Minutes of the Federal Open Market Committee*, reunion realizada entre los días 11-12 de agosto,

(<http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/fomcminutes20090812.pdf>), pág. 8.

SELA (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe) 2007, *La interrelación entre políticas comerciales, negociación de acuerdos comerciales y la integración regional en América Latina y el Caribe*, documento presentado en la reunión de expertos realizada en Caracas, Venezuela, 22 de octubre (SP/RE-IPCNACIRALC/DT N°1-07/Rev.1) <http://www.sela.org>.

———2009a, *Conclusiones y recomendaciones de la reunión regional sobre protección de los conocimientos tradicionales expresiones del folclor y recursos genéticos en América latina y el Caribe*, Reunión realizada en Caracas, Venezuela los días 28 y 29 de mayo, documento SP/RR-PCTEFRG-ALC/CR-09 (<http://www.sela.org>).

———2009b. Recesión Global, Migraciones y Remesas: Efectos sobre las economías de América Latina y el Caribe. SP/Di No. 5 – 09, mayo de 2009 (<http://www.sela.org>).

South Centre 2005 “Établissement de points de repère et autres approches pour la libéralisation dans le cadre de l’AGCS: qu’ en est-il pour les pays en développement?”, *T.R.A.D.E. Rapport sur les politiques* N° 3, noviembre (<http://www.southcentre.org>).

Vastine, J. Robert 2005, “Services negotiations in the Doha Round: promise and reality”, (documento presentado en la Conferencia sobre perspectivas acerca de la Agenda de Desarrollo de Doha, Universidad de Michigan), 21 de octubre (http://www.uscsi.org/publications/papers/UMichPaper_102105.pdf).