

## EL FUTURO DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

*Fernando de Mateo\**

### *Resumen:*

El sistema multilateral de comercio (SMC), surgido en 1947 con el establecimiento del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, en inglés) y consolidado con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC)<sup>1</sup> en 1994, jamás había sido puesto a prueba de tal manera como durante la reciente Gran Recesión de 2008-2009.

Después de haber contribuido a que en 60 años el volumen del comercio mundial se multiplicara por 50, y que el producto mundial lo hiciera por siete<sup>2</sup>, el SMC testimonió en 2009 la mayor caída del comercio mundial desde el término de la Segunda Guerra Mundial. Ello, aunado a la falta de éxito de la Ronda de Doha, que fue lanzada en la capital qatarí en noviembre de 2001, la proliferación de cada vez más complejos acuerdos comerciales regionales y la necesidad de fortalecer diversos aspectos institucionales de la OMC para adaptarla a sus nuevas realidades, constituyen los mayores desafíos que enfrenta actualmente el SMC.

*Palabras clave:* OMC, Ronda de Doha, acuerdos regionales, proteccionismo.

### *Abstract:*

The multilateral trading system (MTS), which emerged in 1947 with the establishment of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and was consolidated by the creation of the World Trade Organization (WTO) in 1994, never faced a more severe test than the recent Great Recession of 2008-2009.

After contributing to a 50 times increase in world trade and a seven fold increase in world output, the MTS experienced the biggest decline in world trade since the end of World War II. This decline, together with the lack of success of the Doha Round (launched in Qatar's capital in November 2001), the proliferation of increasingly complex regional trade agreements and the need to strengthen various institutional features of the WTO are the biggest challenges facing the current WTS.

*Key words:* WTO, Doha Round, regional trade agreements, protectionism.

### **1. El sistema muestra resistencia ante la amenaza latente del proteccionismo**

---

\* Embajador, Representante Permanente de México ante la OMC. Presidente del Consejo de Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria (foro de la negociación de servicios en la Ronda de Doha) de la OMC. Presidente del Comité de Comercio de la OCDE. El contenido de este artículo es responsabilidad del autor y en nada compromete la posición del gobierno mexicano en la OMC, la OCDE o en cualquier otro foro. Este artículo está dedicado a Manuel Armendáriz, Salvador Arriola, Dionisio Meade y a la memoria de Abel Garrido, pioneros de las negociaciones comerciales multilaterales.

<sup>1</sup> La OMC constituye el foro comercial multilateral más importante del mundo. Actualmente, la componen 153 Miembros, número que ha ido en continuo aumento desde su creación. Sus principales funciones son facilitar la instrumentación, administración y operación de los Acuerdos que la conforman y el Entendimiento para la Solución de Diferencias, así como del Mecanismo para el Examen de las Políticas Comerciales de los Miembros, además de proveer de un foro de negociaciones con respecto a sus relaciones comerciales multilaterales.

<sup>2</sup> Existe una correlación directa entre el crecimiento del comercio y PIB, lo cual, de manera desafortunada, ha sido corroborado por la reciente crisis económica mundial.

La caída vertiginosa del volumen de comercio, el crecimiento negativo del producto interno bruto (PIB) en muchos países – incluyendo la gran mayoría de los desarrollados – y, en particular el crecimiento explosivo en las tasas de desempleo, hicieron temer una repetición del negro episodio proteccionista que imperó durante la Gran Depresión de los años treinta, con todos los efectos que tuvo sobre la economía global y sus consecuencias – así no haya sido la única fuente — sobre la paz mundial. Para alivio de todos, el SMC resistió las presiones proteccionistas. La OMC y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico estiman que sólo 1% de las importaciones mundiales fueron afectadas por nuevas restricciones comerciales<sup>3</sup>. Sin embargo, visto por sectores, las medidas introducidas afectaron las exportaciones de países productores, particularmente de bienes derivados del hierro y del acero, textiles y vestido, calzado y algunos productos químicos. La dramática caída en el comercio no fue resultado de estas medidas<sup>4</sup>; se dio más bien por el colapso en la demanda de bienes y servicios en prácticamente todos los países, pero principalmente en los desarrollados por la muy importante reducción en el financiamiento para el comercio y por la integración vertical de las cadenas productivas a nivel global.

Entre las principales barreras utilizadas durante la crisis, la OMC señala aumentos en los aranceles, prohibiciones a la importación, licencias previas y medidas antidumping. En su informe más reciente<sup>5</sup>, destaca las barreras a la exportación, en particular aranceles e impuestos internos.

Este es un elemento novedoso en el comercio mundial<sup>6</sup>, aplicable sobre todo a ciertas materias primas, y mediante el cual los países buscan dar una ventaja a sus productores aumentando el costo de los insumos para los fabricantes en el extranjero. No existen disciplinas en el GATT para los impuestos a la exportación, aunque sí para el establecimiento de restricciones cuantitativas, las cuales pueden ser utilizadas sólo bajo ciertas condiciones<sup>7</sup>. Otras fuentes también incluyen la manipulación cambiaria como uno de los principales elementos distorsionadores del comercio. En el SMC se cuenta con disciplinas establecidas en el GATT (artículo XV, disposiciones en materia de pagos), aunque nunca han sido puestas a prueba en una controversia. Hay varios estudios<sup>8</sup> que incluso señalan que podría iniciarse un caso con base en la letra de esta disposición. Otras medidas que tuvieron un impacto en el comercio son los apoyos para el rescate bancario y de seguros, al sector automotor o a compras del sector público con componentes discriminatorios<sup>9</sup>.

---

<sup>3</sup> El Global Trade Alert, por su parte, estima que 10% del comercio mundial fue afectado por 16 medidas ‘jumbo’ desde manipulación cambiaria, hasta impuestos a la exportación. Sin embargo, no ofrece una estimación del monto en que estas medidas redujeron el volumen o el valor del comercio. Ver <http://www.globaltradealert.org/>

<sup>4</sup> El FMI estima que su impacto negativo en el comportamiento del volumen del comercio fue de apenas 0,25%. Trade and the Crisis: Protect or Recover, IMF Staff Position Note, abril 2010. Para el periodo de noviembre de 2009 a abril de 2010, la OMC estimó que las nuevas medidas adoptadas afectaron el 0,4% del valor del comercio.

<sup>5</sup> OMC, Report from the Director-General on Trade-Related Developments (for the period 1 November 2009 to mid-May 2010), Mimeo, junio de 2010.

<sup>6</sup> Los teóricos del comercio internacional de los años cincuenta y sesenta lo bautizaron como ‘la tarifa óptima’ cuando el país tenía el poder de mercado para afectar el precio internacional y lo consideraban como superior a los aranceles a la importación.

<sup>7</sup> Temporalmente para prevenir o remediar la escasez interna de un producto alimenticio o esencial, o para la aplicación de normas y reglamentaciones.

<sup>8</sup> Ha habido infinidad de artículos y notas periodísticas sobre la manipulación del valor del renminbi y amenazas en el Congreso de Estados Unidos de emitir legislación al respecto. Sobre una posible solución de diferencias, ver, por ejemplo, Miranda, J., “Currency Undervaluation as a Violation of GATT Article XV:4”, en Evennet, S. (ed.), *The US-Sino Currency Dispute: New Insights from Economics Politics and Law*, VoxEU.org publication, 2010.

<sup>9</sup> La OCDE calcula que las medidas más dañinas son las que afectan directamente el comercio: \$1 de aumento en las percepciones por pagos de aranceles tiene como resultado una reducción de \$2,16 en las exportaciones mundiales y de \$0,73 el producto mundial. En cambio, un gasto de \$1 en una medida de estímulo detrás de la frontera aumentar en \$0,64 su PIB y el comercio mundial en \$0,08, pero

Con todo, los gobiernos fueron muy medidos en la imposición de medidas distorsionantes del comercio. Son varios los factores que explican esta medida en el contexto de una crisis de gran profundidad como el terremoto económico vivido a partir de la bancarrota de *Lehman Brothers*, del cual, después de muchos meses, todavía hoy se sienten réplicas de menor intensidad.

En primer lugar, el trauma de la Gran Depresión estaba en la mente de economistas y políticos – Keynes volvió a estar de moda – como también el propósito de evitar la repetición de consecuencias similares a las de la Ley *Smoot-Hawley*<sup>10</sup>.

El segundo factor es la gran eficacia con que ha funcionado el sistema de solución de diferencias de la OMC, cuyo número de casos iniciados superó recientemente los 400, y el cual ha tenido un efecto inhibitorio en la aplicación de medidas violatorias por parte de los Miembros<sup>11</sup>.

El tercer factor fue el acuerdo del Grupo de los Veinte (G20)<sup>12</sup> de mantener el *statu quo*<sup>13</sup> y comprometerse a no aplicar medidas restrictivas al comercio, incluso medidas permitidas por la OMC<sup>14</sup>. El cuarto factor lo constituyó el establecimiento de mecanismos de monitoreo en la OMC, y en el Foro de Cooperación de Asia-Pacífico (APEC), de las medidas implementadas por los Miembros – tanto restrictivas del comercio, como aquellas que lo facilitan –, obligando así a los Miembros a evidenciar y transparentar sus medidas, acompañado de un esfuerzo para mejorar los procedimientos de notificación y otros flujos de información. Un quinto factor, a no subestimar, es la globalización de los procesos productivos, pues cualquier rompimiento en la cadena productiva a través de medidas proteccionistas afecta al propio país que impone la protección.

En síntesis, si bien el número de medidas implementadas y su efecto restrictivo al comercio han sido limitados, no por ello dejan de tener importancia las más de 200 aplicadas por los países del G-20 a partir del estallido de la crisis<sup>15</sup>.

La recuperación de la economía mundial, así sea incierta, está proporcionando un aumento sostenido del volumen del comercio. Después de haber caído en 12,3% en 2009, la OMC prevé un crecimiento mayor del 13.5% para 2010. Además, cabe mencionar que durante la crisis, un número relativamente importante de países tomó medidas liberalizadoras del comercio. Así, por ejemplo México, cuyo arancel promedio aplicado para los productos industriales era del 10,6%<sup>16</sup> en diciembre de 2008, en enero de 2010 se redujo al 5,3%. Esto ha reducido sustancialmente los costos de los exportadores y ha contribuido sensiblemente a la recuperación económica, que se ha

---

los resultados para el PIB de otros países no están claros. Véase OCDE, *Trade and Economic Effects of Responses to Crisis*, Mimeo, París, 2010.

<sup>10</sup> Dicha ley de los Estados Unidos entró en vigor en junio de 1930 y elevó los aranceles en más de 20 mil líneas arancelarias. Dio lugar a represalias de otros países, reduciendo sustancialmente las importaciones y exportaciones de ese país, contribuyendo sensiblemente a la contracción de la demanda agregada a nivel mundial. Si bien no estuvo entre las causas primarias la Gran Depresión, esta Ley la profundizó y prolongó.

<sup>11</sup> En el programa de compras gubernamentales aprobado por el Congreso de los Estados Unidos – en el que se busca apoyar a las empresas estadounidenses – el gobierno del presidente Obama añadió la frase “...de conformidad con sus compromisos internacionales”.

<sup>12</sup> Conformado por Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea, Estados Unidos, Francia, Italia, India, Indonesia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Turquía, y la Unión Europea.

<sup>13</sup> Las delegaciones de México y Japón en la OCDE fueron las primeras en proponer la adopción del compromiso de mantenimiento del *statu quo*.

<sup>14</sup> En general, los países tienen aranceles aplicados por debajo de los consolidados, es decir, que tienen la opción de aumentar los aranceles – en ocasiones por un múltiplo de los aplicados – hasta los niveles consolidados sin violar ningún compromiso, pero en efecto restringiendo el comercio. Lo mismo se aplica al caso de los servicios.

<sup>15</sup> En agosto de 2010, Brasil estableció un programa de “Buy Brazil”, en el cual se otorga una preferencia de hasta 25% de preferencia a los productores brasileños. Este tipo de medidas no sólo distorsiona el comercio y encarece las compras públicas, sino que a los propios productores brasileños se les complica el proceso de suministro debido a los cada vez mayores encadenamientos globales de los insumos utilizados. Este es un ejemplo de violación del compromiso del *statu quo* sin violar las disciplinas de la OMC, dado que Brasil no es miembro del Acuerdo de Compras Públicas.

<sup>16</sup> México ocupaba en 2008 el lugar 105 entre los Miembros de la OMC por el monto de sus aranceles NMF promedio

alimentado por un rápido crecimiento de las exportaciones<sup>17</sup>. Canadá eliminó los aranceles para 1.100 líneas arancelarias a partir de un arancel promedio de 7,2%, y varios países del sureste asiático también tomaron importantes medidas liberalizadoras del comercio de bienes y servicios y de la inversión extranjera.

## 2. El letargo de la Ronda de Doha pone en riesgo la credibilidad del sistema

Desde su lanzamiento, la Ronda de Doha parecía sufrir el síndrome de Ricitos de Oro (la sopa está muy fría; la sopa está muy caliente). Hasta antes de la crisis de 2008, se culpaba por su falta de éxito a la excelente situación de la economía global. Con la crisis, se acusó a la crisis. A diferencia de Ricitos de Oro, la sopa no parecería estar aún a la temperatura adecuada en la etapa de recuperación económica debido a lo endeble de ésta, en particular por la debilidad del mercado laboral en varios países desarrollados. Sin embargo, recientemente se ha notado una nueva dinámica en las negociaciones, con los principales participantes aparentemente dispuestos a impulsarlas. Esta tendencia se requiere reforzar durante los próximos meses, pues 2011 es la última ventana de oportunidad para concluir la Ronda en el futuro previsible. En 2012 se realizan las elecciones presidenciales en los Estados Unidos y la liberalización comercial no está en la agenda de ningún partido político.

No es la primera vez que una Ronda de negociaciones comerciales multilaterales se estanca. Ocurrió en la Ronda Tokio (1973-1979) y en la Ronda Uruguay (1986-1994). Sin embargo, a diferencia de la actual, en esas dos rondas había un gran interés entre las economías desarrolladas por abrir recíprocamente sus mercados y establecer reglas precisas para hacer previsibles sus intercambios comerciales. En la primera, además de un recorte mutuo importante de sus aranceles (por más de un tercio), se establecieron una serie de ‘códigos’ plurilaterales (no se aplicaban a quien no los hubiera firmado) en materias tan importantes como derechos antidumping, derechos compensatorios por la aplicación de subsidios, aplicación de licencias de importación, normas de valoración en aduana, compras del sector público, aplicación de reglamentos técnicos, entre otros.

En la Ronda Uruguay se profundizó en esas materias, ‘multilateralizando’ la aplicación de los ‘códigos’ – ahora acuerdos – con un par de excepciones, la más importante siendo el acuerdo sobre compras del sector público, que sigue siendo un acuerdo plurilateral, aplicable únicamente entre sus Miembros. Se establecieron además nuevas disciplinas en materia de normas, medidas sanitarias y fitosanitarias, aplicación de salvaguardias, determinación del origen, y en medidas de inversión relacionadas con el comercio. Los aranceles de los países desarrollados se redujeron en promedio más de una tercera parte.<sup>18</sup> Por vez primera en la historia del GATT se negoció la liberalización de productos agrícolas, con reducciones mucho menores que en productos industriales. Además, se estableció el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que contemplaba compromisos específicos de liberalización en diferentes sectores, así como el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. Más aún, la Ronda Uruguay introdujo importantes modificaciones en el sistema de solución de diferencias, notablemente la ‘automaticidad’ en la adopción de resoluciones<sup>19</sup>, el examen en apelación de los informes de los

<sup>17</sup> En términos de dólares, el periodo enero-septiembre de 2010 las exportaciones fueron 39% superiores al mismo periodo del año pasado (véase INEGI, Balanza comercio de México, septiembre de 2010). Es el resultado del efecto ingreso (el aumento de la demanda agregada en los mercados que surten los productores mexicanos) y el efecto precio, que incluye la reducción en los costos de los insumos materiales.

<sup>18</sup> Como resultado de la Ronda Uruguay, el promedio de los aranceles consolidados por los países desarrollados en productos industriales bajó a 4.3%.

<sup>19</sup> En efecto, en el GATT de 1947 para remitir una diferencia a un grupo especial era necesario el ‘consenso positivo’ del Consejo del GATT, que significaba que ninguna parte contratante debía oponerse a la decisión. Una condición importante era que las partes en la diferencia no estaban excluidas de participar en el proceso de adopción de decisiones, en otras palabras, que el demandado podía

grupos especiales y la vigilancia formal del cumplimiento una vez que se han adoptado los informes de los grupos especiales, y en su caso el del Órgano de Apelación.

Todos estos temas eran de interés para los países desarrollados en sus relaciones bilaterales. En contraste, tanto en la Ronda Tokio como en la Uruguay, los países en desarrollo se escudaron bajo el trato especial y diferenciado para otorgar pocas concesiones, mientras que los desarrollados, no obstante haber adquirido compromisos de tomar primordialmente en cuenta las necesidades de los países en desarrollo, otorgaron a los bienes de interés de estos últimos concesiones muy por debajo de aquéllas que ofrecieron a sus respectivos productos de interés. Lo mismo ocurrió con los servicios durante la Ronda Uruguay, donde los países desarrollados consolidaron aquellos sectores y modos de prestación de su interés recíproco, mientras que los países en desarrollo consolidaban sólo unos cuantos de los sectores que habían abierto unilateralmente en los años ochenta y principios de los noventa, recibiendo pocas concesiones a cambio en sectores y modos de prestación de su interés específico<sup>20</sup>.

Salvo excepciones bien definidas, en la Ronda Doha los países desarrollados no tienen un interés fundamental en obtener concesiones de otros países desarrollados. Su mayor objetivo es lograr concesiones de los países emergentes – una treintena de ellos – pero principalmente de Brasil, China e India<sup>21</sup>, y hasta cierto punto de Sudáfrica<sup>22</sup>. Esto ayuda a explicar el hecho de que mientras que en la Ronda Uruguay el Quad<sup>23</sup> formado por países desarrollados fue el núcleo de esa negociación, durante la presente ronda son los Estados Unidos, la Unión Europea (UE), Brasil, China e India. En productos industriales, los aranceles que los países desarrollados se aplican recíprocamente en productos de su interés son nulos o muy cercanos a cero<sup>24</sup>. Los picos arancelarios en sus tarifas se encuentran fundamentalmente en los productos de interés para países en desarrollo<sup>25</sup>. Por otra parte, dentro de las excepciones disponibles para los países en desarrollo respecto a la rebaja generalizada de sus aranceles a través de una fórmula que reduce más los aranceles más elevados, la mayoría de éstas se aplicaría a productos provenientes de otros países en desarrollo, en particular pero no exclusivamente de China.

---

bloquear el establecimiento de un grupo especial. Además, el informe del grupo especial también debía aprobarse por consenso positivo, así como la autorización de aplicar contramedidas a un demandado que no aplicase las decisiones. Estas medidas podían ser bloqueadas por el demandado. Mediante el Entendimiento sobre Solución de Diferencias derivado de la Ronda Uruguay, se eliminó el derecho de las partes, y en particular aquellas cuya medida se impugna, a bloquear individualmente el establecimiento de grupos especiales o la adopción de informes. Ahora el Órgano de Solución de Diferencias establece los grupos especiales y adopta los informes de éstos y del Órgano de Apelación automáticamente, salvo que haya consenso en contrario. Esta norma de consenso “negativo” contrasta con la práctica del GATT de 1947 y se aplica a la autorización de adoptar contramedidas a una parte que no aplique una resolución, además del establecimiento de grupos especiales y la adopción de los informes de los grupos especiales y el Órgano de Apelación.

<sup>20</sup> A diferencia del comercio de bienes, el comercio de servicios puede efectuarse de cuatro maneras o modos, a saber, modo 1: el servicio cruza la frontera (una llamada telefónica, p. ej.); modo 2: el consumidor cruza la frontera (un turista); modo 3: el establecimiento de una empresa proveedora de servicios se establece en el país consumidor (el establecimiento de la subsidiaria de un banco); modo 4: el prestador de un servicio cruza la frontera (un cirujano operando en otro país).

<sup>21</sup> Es interesante notar que los intereses ofensivos de estos tres países son diferentes. Brasil tiene una ventaja comparativa revelada en agricultura; China en productos industriales, y la India en servicios, en particular en modo 1, 2 y 4 (ver explicación en nota anterior).

<sup>22</sup> México está en la lista de los países objetivo, debido a su elevada participación en el comercio mundial. Sin embargo, no es un objetivo primordial en razón de que ya ha abierto su economía con todos los países desarrollados (salvo Australia y Nueva Zelanda) a través de su red de TLC.

<sup>23</sup> Estados Unidos, Canadá, Comunidad Europea y Japón.

<sup>24</sup> Desde luego que hay excepciones, como el elevado arancel que Estados Unidos aplica a los camiones ligeros, o el que la Unión Europea aplica a los vehículos automotores. También hay aranceles elevados en calzado y cueros, algunos metales y minerales, algunos pescados, textiles y prendas de vestir especializadas.

<sup>25</sup> Hay excepciones en que los picos arancelarios que afectan a otros países desarrollados, pero son los menos.

En servicios se presenta una situación similar. Los países desarrollados tienen básicamente liberalizados aquellos sectores y modos de prestación de su interés recíproco, con algunas excepciones, como transporte marítimo y audiovisuales. De aquí que su mayor interés sea, nuevamente, el mercado de los países emergentes, particularmente en lo que respecta al establecimiento de empresas prestadoras de servicios (modo 3). Sin embargo, varios de estos últimos también tienen un interés considerable en lograr acceso al mercado de los países desarrollados, en particular en materia de prestación de servicios a través de las fronteras (modo 1) y mediante el movimiento de prestadores de servicios (personas) accediendo al mercado de los países desarrollados (modo 4).

En materia agrícola<sup>26</sup>, la división es cada vez más clara entre países exportadores e importadores, independientemente del nivel de desarrollo. Así, existen fuertes intereses exportadores por parte de Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda, pero también de los países del Cono Sur de América, Tailandia y Malasia. La UE, los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)<sup>27</sup>, Japón, Corea, Turquía, entre otros, tienen intereses defensivos, lo mismo que India y China<sup>28</sup>. Un grupo que merece ser resaltado es el Grupo de los Veinte, compuesto por los principales países importadores y exportadores agrícolas en desarrollo<sup>29</sup>. Su contribución a los avances de las negociaciones ha sido notable, pues ha hecho propuestas de compromiso en prácticamente todos los temas de la negociación agrícola. Sin embargo, en asuntos de gran importancia – en especial en la posibilidad de contar con un mecanismo de salvaguarda especial — los intereses de los exportadores los apartaron de los importadores y no ha habido manera de llegar a un consenso en el grupo.

En la vertiente de apoyos domésticos (subsidios a la producción) se ha dado una clara división entre los países exportadores – con la excepción de los Estados Unidos, quien subsidia fuertemente a sus productores – y los países importadores que otorgan apoyos domésticos a la producción<sup>30</sup>. Si bien ha habido importantes avances en la negociación, todavía quedan grandes temas sin resolver.

Asimismo, aunque entre los países desarrollados hay intereses divergentes, la liberalización agrícola por sí misma no constituye un incentivo suficiente para que éstos quieran concluir la ronda rápidamente. Esto es cierto incluso si estuviera acompañada de otros temas importantes para ciertos países desarrollados, como antidumping, donde el tema más publicitado, pero no el único importante, es la aplicación del método de ‘reducción a cero’ por parte de los Estados Unidos en el cálculo de los derechos anti dumping<sup>31</sup>, o bien la extensión de la protección de las denominaciones

---

<sup>26</sup> No obstante los obstáculos que se mencionan más abajo, el avance en las negociaciones agrícolas están perfilando un paquete en el cual se eliminarían con fecha cierta y modalidades específicas todos los subsidios a las exportaciones agrícolas, tema no menor en la historia del GATT/OMC. También se reducirían los topes de ayudas internas (subsidios a la producción) de Estados Unidos en al menos un 70% y la de la UE en un 80%. Por su parte, los países en desarrollo podrían mantener sus márgenes de maniobra y, en algunos casos, hasta aumentarlos.

<sup>27</sup> Integrada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

<sup>28</sup> China es el quinto exportador mundial y el tercer importador de productos agrícolas. La India es el duodécimo exportador y su nombre no aparece entre 15 principales importadores. Tanto India como China mencionan sus millones de productores a nivel de subsistencia para explicar su posición defensiva.

<sup>29</sup> No confundir con el Grupo de los Veinte mencionado previamente. Este G-20 agrícola en la OMC lo conforman: Argentina, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabue.

<sup>30</sup> En la tercera vertiente de la negociación agrícola, la de subsidios a la exportación, ya hubo acuerdo para su eliminación desde la Reunión Ministerial de Hong Kong de diciembre de 2005.

<sup>31</sup> Con ese método (*zeroing*), sólo se toman en cuentas las diferencias positivas entre los precios internos y los de exportación del país exportador, pero no aquellas instancias en que el precio interno está por debajo del de exportador.

geográficas a productos diferentes de vinos y licores en el marco del ADPIC , los subsidios a la pesca, o en los bienes y servicios ambientales<sup>32</sup>.

Por su parte, muchos países en desarrollo no dejan de insistir en que el título oficial del ciclo de negociaciones es la Ronda Doha para el Desarrollo y que la vertiente de desarrollo es la fundamental. El problema es que cada uno tiene una interpretación diferente sobre qué significa “desarrollo”. Para algunos, quiere decir que estos países tengan suficiente margen de maniobra para la aplicación de políticas económicas, o el famoso espacio de política. Para otros, sin embargo, es tener la posibilidad de incrementar sus exportaciones tanto a países desarrollados como en desarrollo a través de una liberalización comercial ambiciosa producto de una ronda exitosa.

Lo cierto es que esta ronda está sufriendo de falta de liderazgo por del escaso interés de los países clave para flexibilizar posiciones y concluirla. Según un estudio del *Peterson Institute for International Economics*<sup>33</sup>, para una muestra de 22 países que representan tres cuartas partes del comercio mundial de mercancías y 88% del PIB global, “lo que hay sobre la mesa” en agricultura y productos industriales incrementaría las exportaciones entre estos países en \$54 mil millones de dólares, a los que se añadirían \$40 mil millones que derivarían de una liberalización del 10% en servicios. Hay que agregar también \$50 mil millones de dólares si se llevaran a cabo tres de los acuerdos sectoriales propuestos en productos industriales. “Lo que hay sobre la mesa” aumentaría el PIB de los 22 países en \$100 mil millones de dólares. Liberalizaciones adicionales en sectores seleccionados aumentarían el incremento en el PIB colectivo en \$100 mil millones cada uno, con un aumento adicional ya mencionado de \$365 mil millones si la negociación de facilitación del comercio se torna exitosa. En el escenario más optimista, las exportaciones globales aumentarían en \$520 mil millones y el aumento potencial del PIB global sería de \$700 mil millones. Según este estudio, las ganancias comerciales (importaciones y exportaciones) para los Estados Unidos con “lo que hay sobre la mesa”, ascenderían a \$20 mil millones. Si el paquete de negociación que prevalece se mejora modestamente, principalmente en servicios, el aumento en las exportaciones estadounidenses llegaría a \$23 mil millones y las importaciones a \$24 mil millones, con una ganancia en su PIB de \$39 mil millones.

Si bien este estudio ha sido criticado por sobrevaluar las ganancias en el PIB global y subestimar lo que los Estados Unidos ganarían, las cifras resultantes están siendo utilizadas por ese país para decir que el nivel de ambición en la negociación actual no es suficiente. Por ello, ha insistido reiteradamente en que los países emergentes – y en especial China, India y Brasil— otorguen mayores concesiones en productos industriales y en servicios. Por supuesto que un número importante de estos países, incluidos los antes mencionados, se oponen.

Con un Congreso<sup>34</sup> no muy proclive a la liberalización comercial, los Estados Unidos no han tenido el empuje para liderar la conclusión de las negociaciones, pidiendo más – quizá exageradamente más –, pero sin ofrecer concesiones concretas de su parte y señalando que todo es negociable.

---

<sup>32</sup> El único tema que pudiera ser candidato para un acuerdo por fuera de la ronda sería el de facilitación del comercio, es decir, la simplificación de trámites y procedimientos particularmente en aduanas. Es un tema de gran importancia, pues de acuerdo con algunas estimaciones por sí sólo podría incrementar el comercio mundial en \$365 mil millones anuales (ver Peterson Institute, *What's on the Table?*, agosto de 2009.) Sin embargo, no es previsible que llegara a haber un acuerdo sobre instrumentar un tema sin lograr un acuerdo en todos los demás.

<sup>33</sup> *Idem*. Hay múltiples estudios con resultados divergentes sobre las ganancias que la conclusión exitosa de la Ronda de Doha tendría tanto en el ingreso mundial como en el comercio. Se ha singularizado el estudio del Peterson Institute por ser el utilizado por la delegación de Estados Unidos como referente al beneficio que Estados Unidos tendría de ésta.

<sup>34</sup> La última revisión de este artículo se escribió al día siguiente de que el partido Republicano ganara la mayoría en la casa de Representantes, pero no en el Senado, no quedando claro como se modificará la posición del Congreso y la Administración en materia comercial por este hecho.

La UE tiene un problema con la insistencia de los Estados Unidos de aumentar el nivel de ambición en acceso a los mercados en productos industriales y servicios: automáticamente se incrementaría también en agricultura, por lo que ha señalado reiteradamente que su oferta en ese campo representa el límite de su capacidad negociadora. Por lo tanto, la UE no está en condiciones de ejercer el papel de liderazgo que se demanda.

China se ha convertido en el principal exportador mundial de mercancías<sup>35</sup>. La reducción en los aranceles y las mejoras en las disciplinas comerciales en derechos antidumping y subsidios, tendrían que ser de su gran interés para favorecer sus exportaciones a países desarrollados y en desarrollo. Sin embargo, China ha preferido jugar la carta de país en desarrollo, buscando el liderazgo entre éstos – lo cual sólo ha logrado a medias. Si bien hay que reconocer que en su proceso de adhesión a la OMC China redujo sustancialmente sus obstáculos a la importación – por lo que no tiene demasiada ‘agua en el sistema’ en bienes y servicios (esto es, la diferencia entre lo comprometido en la OMC y lo realmente aplicado) – las ganancias de una ronda exitosa sobrepasarían con creces las concesiones que tendría que otorgar. En todo caso, no ha querido o sabido convertirse en el líder de estas negociaciones.

India tiene mucho más ‘agua en el sistema’, tanto en bienes industriales como en servicios, además de grandes intereses ofensivos en estos últimos. Su problema radica en que tiene 600 millones de agricultores, gran parte de ellos de subsistencia, por lo que mantiene un arancel aplicado promedio en este sector de 44% (ponderado por el monto de las importaciones); el consolidado promedio es de casi 115%. India, por lo tanto, tampoco ha sido la guía de estas negociaciones.

Brasil, quien se ha convertido en el tercer exportador mundial de productos agrícolas, podría ser uno de los grandes ganadores de una negociación exitosa. Si bien eso le ha permitido ser el líder del G20 agrícola, en el sector manufacturero su competitividad internacional está muy por debajo de la que presenta en agricultura. En julio de 2008, cuando a nivel ministerial se estuvo cerca de llegar a un acuerdo, Brasil jugó un papel importante en la confección de un posible ‘paquete’. Sin embargo, tampoco ha podido convertirse en el catalizador del proceso negociador y ha vuelto a adoptar una posición fundamentalmente defensiva.

El resto de los 153 Miembros tienen poca posibilidad de asumir una posición que permite concluir las negociaciones. Australia lo ha intentado reiteradamente, pero con pocos resultados hasta el momento; lo mismo que grupos como el llamado *middle grounders* o el de los ‘amigos del sistema’, que buscan soluciones que medien entre posiciones antagónicas. De esta manera, es necesario esperar a que los Estados Unidos y China, principalmente, y en menor medida India y Brasil, flexibilicen sus posiciones para concluir exitosamente las negociaciones.

Lo anterior hace pensar que hay varios posibles escenarios para la Ronda Doha:

Uno sería que se le declare muerta y se convoque a una nueva en algunos meses o años. Este escenario se antoja sumamente improbable. Nadie va a tomar la responsabilidad de matar a la Ronda de Doha, pues sería un fardo diplomático muy pesado de llevar para el país que lo hiciera.

Un escenario más probable sería que si no hay avances importantes en la ronda durante los próximos 12 meses, las reuniones de los grupos negociadores se llevarían a cabo cada vez con menor frecuencia, hasta que desaparecieran sin hacer ruido. El ejemplo del ALCA es clarísimo: se murió sin que nadie se enterara y sin amigos y familiares en su entierro.

La tercera posibilidad, conducente al término exitoso de la Ronda, se daría si los Estados Unidos definieran con mayor claridad su nivel de ambición en materia de productos industriales y de servicios, ofreciendo también mayores concesiones principalmente en subsidios agrícolas y en la

---

<sup>35</sup> En tanto que el PIB de un país representa el valor agregado en su producción de bienes y servicios, las exportaciones e importaciones representan su valor bruto total. La OMC y la OCDE han iniciado un estudio para estimar el comercio en base al valor agregado que cada país proporciona a las cadenas globales de suministro. Los resultados seguramente mostrarán que las exportaciones chinas en términos de valor agregado están por debajo de las alemanas y de las estadounidenses.



prestación transfronteriza de los servicios y en la movilidad de sus prestadores. Por su parte, India, Brasil, y especialmente China, tendrían que flexibilizar sus posiciones, principalmente en materia de negociaciones de reducciones arancelarias adicionales en algunos sectores de bienes industriales. Esto abriría la puerta para avanzar en las negociaciones en los demás temas. En servicios, las ofertas sobre la mesa están muy por debajo del nivel de apertura que los diferentes países, tanto desarrollados como en desarrollo, ya implementan. Aquí, más que en bienes, hay mucha ‘agua en el sistema’<sup>36</sup>. En materia de normas, hay una serie de temas que requieren todavía de muchas horas de negociación para llegar a un acuerdo, destacando entre ellos la llamada ‘reducción a cero’<sup>37</sup> para el cálculo del margen de dumping y los subsidios a la pesca, un tema sumamente complicado ante una situación de captura insostenible para un número importante de especies marinas y la puesta en peligro de muchas otras.

Hay muchos otros temas en la mesa de negociación, todos relevantes para las postrimerías del siglo XX. Pero desde el lanzamiento de Doha han surgido otros como comercio y cambio climático; comercio y manipulación del tipo de cambio; utilización de restricciones a las exportaciones; comercio y política de competencia; comercio e inversión extranjera; reglamentación de normas privadas; participación en encadenamientos productivos, entre otros. A menos de que éstos se aborden seriamente en el futuro próximo, el peligro de la imposición de nuevas restricciones al comercio mundial y del unilateralismo seguirá latente, con la consecuente carga sobre el sistema de solución de diferencias de la OMC. Mayor transparencia y fortalecimiento de los aspectos institucionales del SMC son cuestiones que también requieren ser atendidas para adaptar la OMC a las realidades y desafíos del presente siglo.

### **3. Los acuerdos regionales se multiplican y adquieren mayor fuerza**

Un desafío mayor del SMC es lograr la coherencia entre los acuerdos y disciplinas de la OMC y los acuerdos comerciales regionales (ACR). Independientemente de lo que ocurra con la Ronda Doha, la proliferación de ACR seguirá en aumento, tanto en número como en temas cubiertos. De hecho, durante la Gran Recesión no sólo se continuaron las negociaciones en curso en diferentes puntos del planeta, sino que también se iniciaron nuevas, tanto entre países desarrollados y en desarrollo, como entre países en desarrollo, y en menor medida, entre países desarrollados. Se estima que en este momento hay en existencia unos 400 ACR en el mundo, muchos de ellos sin que todavía hayan sido notificados a la OMC por los Miembros involucrados.

Los ACR tienen la ventaja sobre las negociaciones multilaterales que, debido al limitado número de participantes, pueden negociarse relativamente rápido, aislando más fácilmente aquellas cuestiones en las que los Miembros tienen la necesidad de dar algún trato especial en el acuerdo<sup>38</sup>. Los ACR son vistos por algunos como una maldición para el sistema multilateral y para la economía mundial en virtud de la desviación del comercio que generan, y por ende, la distribución poco eficiente de los recursos a nivel mundial y la consecuente pérdida de bienestar de la economía global. Otros, por el contrario, los consideran una contribución positiva al sistema, argumentando

---

<sup>36</sup> Véase Gootiz, B. y Matoo, A., “Services in Doha: What’s on the Table”, *Journal of World Trade Law*, 15 de abril de 2009.

<sup>37</sup> Estados Unidos solo utiliza en sus cálculos para determinar el nivel de dumping de un producto las diferencias negativas entre el precio de importación y el doméstico del país exportador. Cuando hay diferencias positivas, no se toman en cuenta.

<sup>38</sup> En la mayoría de los casos se dejan fuera de la cobertura del acuerdo productos o grupos de productos “sensibles” para los participantes. No es fácil determinar si esas exclusiones evitan cumplir con el artículo XXIV del GATT y el V del GATS pues la definición de “sustancialmente todo el comercio” quedó indefinido en ambos artículos y no se ha llegado a ningún acuerdo no obstante los múltiples esfuerzos desplegados a través de los años. Es de destacar que el único acuerdo regional que ha sido aprobado en la OMC ha sido el suscrito entre la República Checa y la Eslovaca en el momento de la partición de Checoslovaquia. La unión aduanera entre ambos países desapareció en el momento en que se adhirieron a la Unión Europea. Ni siquiera esta última ha recibido la aprobación oficial de los Miembros.

que la creación de comercio prima sobre la desviación, pues proporcionan a los países participantes una plataforma para el crecimiento<sup>39</sup> y contribuyen al incremento de sus importaciones de fuentes distintas a los miembros del ACR<sup>40</sup>.

Mucho se ha escrito sobre cómo ‘multilateralizar’ los ACR. El símil que viene a la memoria es el programa instaurado por Cordell Hull, Secretario de Estado de Roosevelt, para que a través de negociaciones bilaterales se extendiera el trato de Nación Más Favorecida (NMF) a la mayoría de países. Esto debido a que el proteccionismo en los años 30 había dado como resultado que los países aplicaran aranceles diferenciados, dependiendo del país de origen de las mercancías. No es una coincidencia, pues, que el artículo I del GATT se llame Trato general de la Nación más Favorecida. A nuestros días, ese trato general ha desaparecido para todo efecto práctico a causa de los ACR. Entre los Miembros de la OMC, sólo Mongolia no tiene por lo menos un acuerdo en que se intercambien preferencias comerciales.

De la extensa literatura existente sobre cómo ‘multilateralizar’ – o por lo menos, regionalizar – los ACR, se destaca que ese proceso podría darse por medio de tres vías principales:

La primera estaría basada en la unificación de reglas de origen y/o en su acumulación entre ACR con traslape de participantes. Hay ejemplos estimulantes de ello como en el sector textil entre países de América Central y del Caribe y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte donde, tomando como eje las industrias de México y los Estados Unidos, se ha establecido el principio de acumulación regional. El esquema de acumulación de origen ‘diagonal’ Paneuropeo de la UE también es un buen ejemplo. Este era aplicable a todos los países de Europa Central con los que la UE tenía ACR; ahora se aplica a los países de la AELC y del Mediterráneo<sup>41</sup>. Con todo, en general las reglas de origen se ajustan dependiendo de las ventajas comparativas relativas del país con el que se está negociando. Cuanto más sensible el producto *vis à vis* el otro país, más estricta la regla de origen. De esta manera, uno de los mayores obstáculos para ‘multilateralizar’ los ACR son las reglas de origen<sup>42</sup>.

La segunda vía es la unificación de varios acuerdos en uno. Para ello, es condición necesaria que los países participantes en ese proceso unificador tengan, por un lado, reglas de origen similares, y por el otro, condiciones de acceso al mercado no muy diferentes, tales como productos o servicios exceptuados de la cobertura o productos cubiertos por cuotas libres de arancel.

La tercera es la negociación de un ‘ACR núcleo’, que esté abierto a todos los Miembros de la OMC para asociarse. El Acuerdo Transpacífico de Asociación para la Cooperación Económica y Estratégica (mejor conocido como TPP, por sus siglas en inglés) que se está negociando entre el P-4 (Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei), los Estados Unidos, Australia, Perú, y posiblemente Vietnam). Canadá, Corea y China han manifestado interés en participar. Se está considerando como la base para un ACR transpacífico más amplio, en el que se buscaría la participación de todos los miembros de APEC. Ya en la negociación del TPP se han presentado problemas respecto a cómo se

---

<sup>39</sup> Un estudio de la OCDE sobre el impacto del TLCAN en México muestra que, en promedio, una reducción de 1% en los aranceles acarrea un crecimiento en la productividad de entre 4 y 8%. y en las empresas productoras de tecnología avanzada, el crecimiento de la productividad era de entre 11% y 13%. Véase OCDE, *Trade and the Economic Recovery: Why Open Markets Matter*, Mimeo, París, 2010.

<sup>40</sup> En 1993, el 70% de las importaciones totales de México provenían de Estados Unidos. En 2009 esa proporción se había reducido a menos del 50%. Las importaciones provenientes de Asia (excepto Japón) participaban en el primero de los años citados con el 6% y en 2009 había aumentado al 25% (Secretaría de Economía con datos del Banco de México e INEGI).

<sup>41</sup> Para los ACP existen siete instrumentos separados que establecen las reglas de origen, ello como resultado de los Acuerdos de Asociación Económica. Se aplica el modelo clásico que la UE tienen con todos sus socios comerciales, es decir reglas similares salvo excepciones negociadas *ad hoc*, dependiendo el acuerdo en cuestión. En efecto, se contempla la acumulación de origen diagonal entre todos los países ACP y se prevé la misma incluso con países no ACP, como Sudáfrica u otros países en desarrollo.

<sup>42</sup> En el Comité de Reglas de Origen de la OMC se lleva negociando 10 años un conjunto de reglas de origen no preferencial. El problema no sólo es la falta de acuerdo en éstas, sino que ni siquiera haya acuerdo sobre cuál sería su ámbito de aplicación.

aplicarían los aranceles entre los países participantes que ya tienen acuerdos bilaterales: ¿Se mantendrían las rebajas arancelarias en los niveles en que se encuentran? ¿Se subirían esos aranceles para homogeneizarlos a los nuevos entrantes? ¿Puede haber excepciones bilaterales?<sup>43</sup>

Sin embargo, lo primero que debe hacerse es diagnosticar cuál es el problema – si es que se trata de uno. Existen indicios de que, en términos de comercio de bienes, el comercio preferencial sea mucho menor que el que se lleva en términos de Nación Más Favorecida. Para empezar, todo el comercio Estados Unidos-Unión Europea-China-Japón es sobre la base NMF. Las importaciones que estos cuatro Miembros realizan entre ellos representan el 25,7% de las importaciones mundiales totales<sup>44</sup>. Por otro lado, el 49,1% del valor de las importaciones realizadas por los Estados Unidos entran con un arancel cero. El porcentaje para la UE es de 53%, para China es 51,6% y para Japón el 81,2%<sup>45</sup>. Estos cuatro Miembros de la OMC representan un poco más de la mitad del comercio mundial. Puede argumentarse que los países con los que estos cuatro Miembros tienen ACR prefieren no utilizar las preferencias de los acuerdos para exportar a estos países cuando el arancel es cero – o cercano a cero —a fin de no tener que cumplir con todos los requisitos de certificado de origen y otros requisitos burocráticos impuestos por los diferentes ACR.

Si esto es así, del comercio recíproco entre los cuatro y las importaciones de estos países de productos con arancel cero provenientes de otros países, como mínimo más del 40% de las importaciones mundiales se realizan sobre la base NMF<sup>46</sup>. Si se considerara a todos los Miembros de la OMC, este porcentaje aumentaría sustancialmente, tal vez hasta alrededor del 60 o 70% del comercio mundial. Sobre el particular, no hay que confundir el porcentaje de su comercio total que dos miembros de un ACR llevan a cabo bajo el esquema NMF con el porcentaje de su comercio en que se aprovechan las ventajas arancelarias preferenciales.

En materia de servicios, por lo regular en los ACR se consolida el régimen existente tanto en sectores de servicios como en modos de prestación. En los casos en que se conceda la liberalización de servicios específicos o modos de prestación, con poquísimas excepciones el régimen que se consolida es el mismo que se aplica al resto del mundo. En efecto, salvo ciertas excepciones, es muy complicado mantener diferentes regulaciones para la prestación de servicios si éstos provienen de los socios de un ACR o si su origen es de terceros países. Sin embargo, no existe ningún estudio empírico sobre este particular.

Dependiendo del ACR, hay disposiciones sobre inversiones, tanto de acceso al mercado como en solución de diferencias de Estado a Estado, y de inversionista a Estado. Desde el punto de vista de la OMC, lo relevante es exclusivamente lo referente al modo 3 en servicios. Pero también hay disposiciones en algunos de ellos que van más allá de la OMC en temas tales como prácticas comerciales, políticas de competencia, propiedad intelectual y solución de diferencias, entre otros. No es claro cómo interactúan esas disciplinas con la OMC, pues en algunos casos se quedan cortas y en otras van más allá, con potenciales conflictos con las de la OMC.

Como independientemente de los resultados en la Ronda Doha, el ritmo de negociación de ACR no sólo se mantendrá sino que se acelerará, se considera muy importante que la OMC establezca un programa de trabajo para examinar el contenido de los elementos horizontales de los acuerdos y determinar las posibilidades de armonización entre ellos. Al respecto, la OCDE ha llevado a cabo

---

<sup>43</sup> Por ejemplo, en el TLCAN hay una excepción bilateral entre Canadá y Estados Unidos en productos lácteos.

<sup>44</sup> Excluyendo el comercio intracomunitario.

<sup>45</sup> Para productos agrícolas, que representan el 8% del comercio mundial, el 39,6% de las importaciones agrícolas de Estados Unidos entran libres de derechos; el 51,3% de las de la Unión Europea; el 46,8% de las de Japón, y el 0,8% de las de China. Ver WTO, ITC y United Nations, *World Tariff Profiles*, Ginebra, 2009.

<sup>46</sup> Se hizo un ajuste para evitar la doble contabilidad entre el comercio entre los cuatro y los productos que entran con arancel cero. Respecto a este último, podría argumentarse que incluso la mitad del comercio intra-UE se hace en base NMF.

una serie de estudios sobre el tema y ha habido discusiones de fondo sobre el particular, las que podrían servir de base para una discusión más amplia en una organización más universal.

#### 4. La esperanza reside en que el crecimiento repunte

El tema fundamental, en realidad, es cómo evolucionará la salud de la economía mundial en el futuro próximo y si se llegará a concretar la reestructuración de la economía global con el imperioso reequilibrio entre consumo, ahorro e inversión a nivel global. La pregunta es qué incentivos habrá para lograrlo. En el momento de escribir estas páginas se está produciendo un debate a nivel político y académico sobre si el momento ha llegado de retirar las medidas de estímulo aplicadas para reavivar la economía y cómo en el futuro los países con superávit en cuenta corriente redirigirán su economía hacia el consumo interno, y aquéllos con déficit, hacia el ahorro.

Simplificando en extremo, mientras Estados Unidos está buscando que los demás países mantengan esas medidas – lo que ayudaría a la administración Obama a negociar con el Congreso para ayudar financieramente a los estados con enormes deudas – la UE, encabezada por Alemania y el nuevo gobierno británico, han iniciado el proceso de reducción de los déficits fiscales<sup>47</sup>. La recuperación económica sostenida está en duda. Incluso la economía china está buscando controlar posibles burbujas inflacionarias – fuertes aumentos en los precios inmobiliarios y un aumento sostenido e importante en los salarios promedio – lo que repercutirá en su tasa de crecimiento – aunque seguramente seguirá estando por encima de la que se prevé para el resto de los países. La India ya ha aumentado sus tasas de interés para controlar la inflación. Por lo tanto, en los dos mercados en que se había consenso que serían el eje del crecimiento mundial se pueden ver reducidas las expectativas de aumento de sus economías.

En el frente externo, China ha decidido dejar “flotar” el renminbi, pero es una “flotación” manejada centralmente. Alemania también tiene un superávit enorme, pero con un euro debilitado por los problemas de los países del sur de la UE e Irlanda, ese superávit no hará sino crecer.

Algunos de los países exportadores de petróleo tienen sus propios problemas, con un precio internacional del producto incierto, particularmente si China y otros países con superávit en cuenta corriente no toman las medidas necesarias para estimular su economía interna. De esta manera, el proceso de ajuste de la economía mundial se antoja muy complicado.

Si los niveles de desempleo se mantienen a niveles elevados, las presiones proteccionistas se incrementarán y los pretextos para imponer restricciones no faltarán, desde cuestiones ambientales y de cambio climático, hasta la aplicación de más derechos antidumping y compensatorios y, de plano, “para evitar la desindustrialización del país”.

Hace unos pocos meses se abrió el caso 400 del sistema de solución de diferencias en la OMC.

El sistema ha probado ser muy eficaz y puede en buena medida atribuírsele haber contribuido a la mesura de los Miembros en imponer restricciones durante la crisis. La pregunta es qué pasará si la economía mundial no retoma el crecimiento que permita reducir los niveles de desempleo en los países desarrollados. En un artículo reciente, Paul Krugman señala que nos encontramos en una situación similar a la Larga Depresión iniciada en 1873<sup>48</sup>. Ojalá esté equivocado.

---

<sup>47</sup> Los niveles de deuda tanto del sector público como del privado se han disparado. A esto hay que añadir el envejecimiento de la población no sólo en Europa y en Japón, sino también en China a causa de su política de un solo hijo.

<sup>48</sup> Arguye que los estímulos se están removiendo muy rápidamente y que, en vez de eso, deberían incrementarse. “That 30’s feeling”. *The New York Times*, 28 de junio de 2010.