

Perspectivas Económicas

Volumen 7

Periódico electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos

Número 1

EL COMERCIO EN LA ECONOMIA MUNDIAL LUEGO DE DOHA



Enero de 2002

PERSPECTIVAS ECONOMICAS

El comercio en la economía mundial luego de Doha

DEPARTAMENTO DE ESTADO DE ESTADOS UNIDOS PERIODICO ELECTRONICO VOLUMEN 7, NUMERO 1, ENERO DE 2002

La nueva ronda de negociaciones comerciales, llamada la "Agenda de Desarrollo de Doha" por los ministros de comercio que representan a los países miembros de la Organización Mundial del Comercio, tiene el potencial de mejorar la vida de los pueblos en las más de 140 naciones participantes, especialmente en los países en desarrollo.

Las negociaciones, que comienzan en enero del 2002 y están programadas para terminar en el 2005, prometen abrir los mercados a una amplia gama de bienes y servicios de interés crucial para los países en desarrollo, especialmente la agricultura. Los países más ricos también han prometido asistir a los países en desarrollo para crear la capacidad de participar en negociaciones comerciales e implementar los compromisos que asuman en estos acuerdos.

La participación de dos nuevos miembros — China y Taiwán — ciertamente cambiará la dinámica de las negociaciones. La mayor apertura de sus mercados al comercio debería reforzar las masivas reformas estructurales de China.

Mientras tanto, miembros del Congreso de Estados Unidos de los dos principales partidos políticos han prometido vigilar cada paso de las negociaciones de la OMC.

Este periódico electrónico reúne las opiniones de negociadores estadounidenses claves, así como de un importante miembro del Congreso de Estados Unidos y de un erudito académico, para discutir los temas principales que se negociarán durante los próximos años.

El subsecretario de Estado Alan Larson explora el papel decisivo desempeñado por los países en desarrollo para iniciar la nueva ronda, particularmente sobre la agricultura y la propiedad intelectual. Las cuestiones de acceso a los mercados industriales y los beneficios de los aranceles aduaneros más bajos para los países en desarrollo son los temas de una contribución del subsecretario de Comercio Grant Aldonas. El subsecretario de Agricultura J.B. Penn describe los objetivos de Estados Unidos en las negociaciones agrícolas en tres áreas: acceso a los mercados, competencia de exportaciones y sostenes nacionales. El ministro consejero económico de la embajada estadounidense en Pekín, James Zumwalt, describe la razón por la cual el ingreso de China en la OMC es bueno para todas las partes.

El periódico también incluye un artículo del senador Max Baucus, presidente de la Comisión de Finanzas del Senado, encargada de supervisar las negociaciones comerciales, sobre la importancia de la participación legislativa en la nueva ronda de comercio, particularmente en lo que se refiere al medio ambiente y a las leyes estadounidenses antidumping.

Y Jeffrey Schott, catedrático del Instituto de Economía Internacional, explica por qué la estructura de las negociaciones actuales puede ser una propuesta en la que todos ganan, tanto los países industriales como en desarrollo.

PERSPECTIVAS ECONOMICAS

Periódico electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos

INDICE

EL COMERCIO EN LA ECONOMIA MUNDIAL LUEGO DE DOHA

□ EN FOCO

UNA NUEVA DINAMICA NEGOCIADORA EN DOHA **6**

Por Alan Larson, subsecretario de Estado de Estados Unidos

Luego de ayudar a lograr consenso para las negociaciones de la OMC, los países en desarrollo deberían beneficiarse de las negociaciones mediante los mercados abiertos y la ayuda técnica.

LA MINISTERIAL DE DOHA: NUEVO IMPULSO PARA LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES SOBRE COMERCIO AGRICOLA **9**

Por J. B. Penn, subsecretario de Agricultura de Estados Unidos

En las negociaciones sobre comercio agrícola dentro de la OMC, Estados Unidos trata de reducir aranceles, eliminar los subsidios a la exportación y disciplinar el apoyo interno, mientras les ofrece a los países en desarrollo más seguridad alimentaria y un camino sostenible hacia el desarrollo.

COMERCIO ABIERTO: MAYORES OPORTUNIDADES PARA TODOS LOS PAISES **12**

Por Grant Aldonas, subsecretario de Comercio de Estados Unidos

Los países en desarrollo tienen la oportunidad de obtener el máximo de ganancias, si reducen los aranceles entre ellos. Deberían llegar a las negociaciones preparados no sólo para buscar concesiones de los países industrializados, sino también a reducir sus propias barreras comerciales.

COMO AFECTA A LA OMC LA PARTICIPACION DE CHINA **16**

Por James Zumwalt, ministro consejero para Asuntos Económicos de la embajada de Estados Unidos en Pekín

Unirse a la OMC benefició tanto a China como al sistema mundial de comercio, al ayudar a sostener la reforma estructural de China mientras les ofrece a sus socios comerciales nuevos retos y oportunidades.

□ COMENTARIO

DOHA Y MAS ALLA: LA FUNCION DEL CONGRESO EN UNA NUEVA RONDA DE COMERCIO **20**

Por el senador Max Baucus, presidente de la Comisión de Finanzas del Senado

Las negociaciones de la OMC presentan oportunidades de apertura de mercados y adelanto de los objetivos ambientales. Sin embargo, está lejos de ser seguro un resultado favorable en la apertura de mercados, y la decisión de reabrir negociaciones sobre las leyes antidumping demuestra la necesidad de que el Congreso mantenga más influencia en el proceso.

REFLEXIONES EN TORNO A LA MINISTERIAL DE DOHA **23**

Por Jeffrey Schott, miembro principal, Instituto de Economía Internacional

La reunión de la OMC en Doha en el 2001 fue, por varias razones, entre ellas una mejor cooperación entre Estados Unidos y la Unión Europea y una mejor organización, exitosa allí donde fracasó la reunión de 1999 en Seattle. Los países en desarrollo necesitan ayuda para sacar partido de cualquier acuerdo comercial a que se llegue.

□ **HECHOS Y CIFRAS**

PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS	26
---	-----------

COMERCIO ESTADOUNIDENSE DE MERCANCIAS POR REGION	26
---	-----------

COMERCIO ESTADOUNIDENSE DE MERCANCIAS POR ECONOMIA	27
---	-----------

COMERCIO ESTADOUNIDENSE DE MERCANCIAS POR PRODUCTO	28
---	-----------

□ **RECURSOS DE INFORMACION**

CONTACTOS CLAVES Y SITIOS EN LA INTERNET (en inglés)	29
---	-----------

LECTURAS ADICIONALES (en inglés)	30
---	-----------

PERSPECTIVAS ECONOMICAS

Periódico electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos

Volumen 7, Número 1, Enero de 2002

La Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos ofrece productos y servicios que explican al público del extranjero las políticas estadounidenses. La oficina publica cinco periódicos electrónicos que analizan los principales temas que encaran Estados Unidos y la comunidad internacional. Los periódicos — *Perspectivas Económicas*, *Temas Mundiales*, *Temas de la Democracia*, *Agenda de la Política Exterior de Estados Unidos* y *Sociedad y Valores Estadounidenses* — ofrecen declaraciones de política estadounidense junto con análisis, comentarios e información de antecedentes en sus respectivas áreas temáticas.

Todos los periódicos aparecen en versiones en español, francés, inglés y portugués; algunos temas selectos aparecen también en árabe y ruso. Los periódicos en inglés se publican aproximadamente cada mes. Las traducciones se publican generalmente de dos a cuatro semanas después de la versión original en inglés.

Las opiniones expresadas en los periódicos no reflejan necesariamente los puntos de vista o políticas del gobierno de Estados Unidos. El Departamento de Estado de Estados Unidos no asume responsabilidad por el contenido y acceso constante a los sitios en la Internet relacionados con los periódicos electrónicos; tal responsabilidad recae enteramente en los proveedores. Los artículos pueden reproducirse y traducirse fuera de Estados Unidos, a menos que haya restricciones específicas de derechos de autor. El uso de fotografías debe ser autorizado por las fuentes correspondientes.

Los números actuales o atrasados de los periódicos electrónicos y la lista de los próximos periódicos pueden encontrarse en la página de la Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos en la World Wide Web: <http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>.

También están disponibles en varios formatos electrónicos para facilitar su lectura en pantalla, transferencia, descarga e impresión.

Agradecemos hacer cualquier comentario que se desee en la oficina local de la embajada de Estados Unidos (att. Sección Diplomacia Pública), o en las oficinas editoriales:

Editor, Economic Perspectives
IIP/T/ES
U.S. Department of State
301 4th Street, S.W.
Washington, D.C. 20547
Estados Unidos de América
E-mail: ejecon@pd.state.gov

Directora	Judith Siegel	Directora de arte	Sylvia Scott
Editor	Jonathan Schaffer	Scott	
Editor gerente	Bruce Odessey	Junta editorial	George Clack
Editores asociados	Wayne Hall	Judith Siegel
.	Kathleen Hug	Leonardo Williams
Editores colaboradores	Gretchen Christison		
.	Eileen Deegan		
.	Berta Gomez		
.	Martin Manning		

Departamento de Estado de Estados Unidos
Oficina de Programas de Información Internacional
Enero de 2001

UNA NUEVA DINAMICA NEGOCIADORA EN DOHA

Por Alan Larson, subsecretario de Estado para Asuntos Económicos, Empresariales y Agrícolas

En la conferencia ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que tuvo lugar el pasado noviembre en Doha, Qatar, los países en desarrollo desempeñaron un papel destacado en el logro del consenso necesario para celebrar una nueva ronda de negociaciones comerciales, dice Alan Larson, subsecretario de Estado de Estados Unidos para Asuntos Económicos, Empresariales y Agrícolas.

Los países en desarrollo deberán beneficiarse del programa de trabajo de la OMC en el futuro, particularmente de la liberalización de los mercados agrícolas, del acceso asegurado a medicamentos cuando surgen situaciones de urgencia de salud pública y de la promoción de la creación de capacidad, añadió el subsecretario.

Los países de más recursos que son miembros de la OMC deberán ayudar a los países en desarrollo a participar en la OMC y en el sistema mundial económico, sostiene Larson.

La Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC en Doha ha producido un cambio significativo en la dinámica de negociación de la OMC y en la gestión de los asuntos de esta organización. Ambos acontecimientos tendrán un efecto notable en la manera en la que Estados Unidos adelanta sus intereses económicos internacionales en este importante foro.

Primero, los países en desarrollo establecieron una nueva dinámica de negociación al exigir y desempeñar un papel más protagónico en la definición de su futuro. Segundo, la decisión de celebrar una nueva ronda mundial de negociaciones comerciales — el Programa de Doha para el Desarrollo— es ejemplo tangible del éxito que es posible alcanzar mediante la intervención activa de la diplomacia estadounidense.

Tanto antes como durante la reunión ministerial, el representante de Comercio de Estados Unidos Robert Zoellick realizó una labor sobresaliente al establecer contacto con todos los países miembros de la OMC. Se comunicó personalmente con los países en desarrollo y trabajó con ellos para atender los asuntos que más les

preocupaban y crear el consenso necesario para la nueva ronda de negociaciones comerciales. La secretaria de Agricultura Venemam, el subsecretario de Comercio Aldonas y el representante de Comercio adjunto Huntsman se unieron a nuestro equipo del Departamento de Estado para llegar hasta los países en desarrollo.

Por su parte, los ministros de comercio de los países en desarrollo desempeñaron un papel destacado en las cuestiones que eran decisivas para el éxito de la conferencia ministerial. El ministro mexicano Derbez Bautista, por ejemplo, lideró el grupo de trabajo que abordó el tema del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS). El ministro sudafricano Erwin presidió el grupo de trabajo que consideró las cuestiones sobre las normas existentes de la OMC. El ministro Yeo, de Singapur, dirigió el grupo de trabajo sobre agricultura. El viceministro chileno Muñoz Valenzuela encabezó el grupo de trabajo que examinó las cuestiones del medio ambiente. Los ministros Bello, de Nigeria; Biwatt, de Kenya, y Simba, de Tanzania, fueron, respectivamente, los representantes de la Organización de Unidad Africana, del Grupo de Africa, el Caribe y el Pacífico, y de los países de menor desarrollo.

Todos estos representantes de países en desarrollo colaboraron estrechamente con nosotros y con otros países desarrollados para encontrar la manera de avanzar en muchas de estas cuestiones que tantas dificultades presentaban. Es poco probable que, sin la participación activa de estos representantes, la conferencia ministerial hubiera logrado el éxito alcanzado.

En la sesión de clausura, los ministros Bello, Biwatt y Simba expresaron su satisfacción tanto con el proceso como con los resultados de la conferencia ministerial. El ministro Simba acuñó el nombre de "Programa de Doha para el Desarrollo", en tanto que el ministro Bello tuvo palabras de elogio en particular para el embajador Zoellick por sus esfuerzos para consultar y tomar en cuenta las opiniones de los países en desarrollo. Los funcionarios de muchos países, entre ellos Sudáfrica,

India, Indonesia, Jamaica, México y Kuwait, más tarde elogiaron públicamente los resultados de la conferencia ministerial de Doha.

¿COMO SE BENEFICIAN DEL COMERCIO LOS PAISES EN DESARROLLO?

Según informes del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, el comercio es el medio más importante que afecta el crecimiento de los países en desarrollo. El Banco Mundial estima que si se mejorara el acceso de los países pobres a los mercados mundiales de exportación se generarían 1,5 billones de dólares adicionales en ingresos a lo largo de 10 años, y aumentaría un 0,5 por ciento la tasa de crecimiento anual de su producto interno bruto. La liberalización del comercio puede asimismo apoyar las reformas económicas orientadas al crecimiento, y ayudar a la transferencia de tecnología y de conocimientos especializados.

Los países en desarrollo se beneficiarán considerablemente del programa de trabajo que se ha acordado en Doha, particularmente en áreas como agricultura, TRIPS/salud pública y creación de capacidad.

Agricultura. La negociación de las reformas para liberalizar el comercio agrícola fue la prioridad máxima de muchos países en desarrollo. El ministro Yeo, de Singapur, laboró arduamente para lograr un compromiso mediante el cual se superan los obstáculos entre la Unión Europea y los exportadores de productos agrícolas. La Declaración ministerial establece que los países miembros de la OMC negociarán reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación "con miras a su eliminación progresiva". Compromete a los países miembros a hacer mejoras sustanciales en el acceso a los mercados y la reducción de la ayuda interna que es causante de la distorsión del comercio. Al igualarse las condiciones aumentarán las oportunidades de los agricultores de los países en desarrollo de competir más eficazmente con los países desarrollados en los mercados nacionales y de exportación. La liberalización del comercio también puede contribuir a aumentar la productividad agrícola y los ingresos derivados de la agricultura, a crear empleos y a reducir la pobreza rural en los países en desarrollo.

TRIPS/Acceso a medicamentos. El debate sobre la salud pública fue otro asunto muy crítico para los países en desarrollo. El grupo de trabajo dirigido por el ministro Debez, de México, trabajó con los representantes de Estados Unidos, la Unión Europea, India, Brasil y África

para lograr un avance decisivo en los primeros momentos de la conferencia ministerial. La declaración final sobre TRIPS es una declaración de política que reafirma con vigor el compromiso de todos los países miembros de la OMC con los TRIPS. Expresa claramente que los TRIPS están de acuerdo con los objetivos de salud pública de los países miembros e infunde confianza en los países miembros en desarrollo de que este acuerdo reconoce las distintas flexibilidades necesarias para atender los problemas de salud.

Por último, la declaración reafirma la importancia de la protección de la propiedad intelectual y su importancia para el desarrollo de nuevos medicamentos. Los ministros asimismo aceptaron la propuesta de Estados Unidos de prorrogar hasta el 1 de enero de 2016 la fecha límite en la que los países miembros menos adelantados de la OMC deberán proceder a aplicar las obligaciones contraídas en virtud de los TRIPS.

Estados Unidos reconoce que la enormidad del reto que presenta el VIH/SIDA y otras enfermedades infecciosas, tales como malaria y tuberculosis, que requiere la movilización de los recursos de toda la comunidad internacional. Estados Unidos y otros países establecerán en enero de 2002 el "Fondo Mundial de Lucha contra el SIDA, la Tuberculosis y la Malaria" para atender la prevención, cuidado y tratamiento de estas enfermedades, y el desarrollo de la infraestructura de atención de salud y los sistemas de prestación de servicios. El presidente Bush ha comprometido el monto de 200 millones de dólares como aporte inicial al Fondo Mundial. Estamos activamente comprometidos a dotar de más recursos de fuentes públicas y privadas para financiar este fondo.

Asistencia para crear capacidad. La Declaración ministerial reconoce los requerimientos e intereses especiales de los países en desarrollo por lo que dispone la provisión de asistencia técnica para la creación de capacidad, tanto en las negociaciones como en los acuerdos de aplicación. Estados Unidos ha proporcionado más de 1.300 millones de dólares para apoyar la asistencia a la creación de la capacidad comercial de los países en desarrollo, a través de varios canales bilaterales y multilaterales en los últimos tres años. Hemos aportado 1,65 millón de dólares a los fondos fiduciarios de asistencia técnica de la OMC. La creación de capacidad en los países en desarrollo es una prioridad de nuestra política exterior y Estados Unidos seguirá liderando este esfuerzo en el terreno internacional.

Medio ambiente. Los objetivos de comercio y medio ambiente se complementan, y deben complementarse. Sin embargo, muchos países en desarrollo y exportadores agrícolas le temen al "proteccionismo verde" y al llamado "principio precautelar" propuesto por la Unión Europea. Bajo el liderazgo del viceministro chileno Muñoz Valenzuela y la ayuda vigorosa y tras bastidores de Estados Unidos, los ministros acordaron un programa ambiental que evita esos riesgos. Los ministros acordaron también celebrar negociaciones sobre subvenciones a la pesca y el acceso a mercado de bienes y servicios ambientales. Convinieron también en negociar sobre la relación entre las obligaciones comerciales específicas que se establecen en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA) y las normas existentes de la OMC. Los países miembros de la OMC limitaron el ámbito de sus negociaciones a la aplicabilidad de las normas vigentes de la OMC entre las partes en el AMUMA de que se trate, sin perjuicio de los derechos que corresponden en el marco de la OMC a todo miembro que no sea parte en ese AMUMA. Los ministros acordaron tener en cuenta las necesidades de los países en desarrollo en tanto que se mantiene el carácter abierto y no discriminatorio del sistema multilateral de comercio.

Otras cuestiones. En el grupo de trabajo que consideró las Normas de la OMC, dirigido por el ministro Erwin, de Sudáfrica, los países en desarrollo figuraban entre los que insistían en que aclarar y mejorar las disciplinas previstas en los acuerdos de la OMC aplicables a las soluciones de diferencias y al *antidumping* eran temas que se debían incluir en las próximas negociaciones. Los países en desarrollo convinieron con Estados Unidos en la necesidad de abordar también en las negociaciones las cuestiones de transparencia y de respeto de las garantías legales en los procedimientos de investigación "antidumping", y las causas subyacentes del comercio desleal. Los comités de la OMC darán prioridad a las cuestiones de aplicación, incluyendo las subvenciones y los textiles, en sus programas de trabajo.

Los países en desarrollo afirmaron también que en la actualidad carecen de la capacidad de negociar obligaciones nuevas en áreas tales como inversión, competencia, facilitación del comercio y transparencia de adquisiciones del gobierno. Por lo tanto, los países miembros de la OMC remitieron estas cuestiones a los comités de la OMC donde se discutirán más a fondo. Los defensores de las negociaciones sobre la inversión deberán trabajar para mejorar la capacidad de los países en desarrollo, de manera que estos países se sientan más cómodos con las medidas que se deben adoptar para establecer el marco de política de inversión que atraerá la inversión directa del exterior. Los países en desarrollo deberán recordar que un buen marco de política de inversión proporciona recompensas como la transferencia de tecnología, capital y conocimientos especializados que son necesarios para el desarrollo.

CONCLUSION

La Conferencia Ministerial de la OMC en Doha demostró la nueva dinámica de negociación en el comercio, en la que los países en desarrollo desempeñaron un papel activo y constructivo en el logro del consenso para iniciar el Programa de Doha para el Desarrollo. La ronda de conversaciones encierra el potencial de mejorar el crecimiento y el desarrollo de todos los países miembros de la OMC. A fin de que avance el progreso de liberalización del comercio mundial, debemos estar listos para responder a exigencias fundamentales de los países en desarrollo que son nuestros socios comerciales. Para lograrlo, tendremos que seguir realizando esfuerzos para crear la capacidad y desarrollar las aptitudes en los países menos adelantados a fin de que participen plenamente no sólo en la OMC, sino también en la economía mundial. □

LA MINISTERIAL DE DOHA: NUEVO IMPULSO PARA LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES SOBRE COMERCIO AGRICOLA

Por J. B. Penn, subsecretario de Agricultura de Estados Unidos para Servicios Agrícolas Nacionales y Extranjeros

En las negociaciones sobre agricultura dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) Estados Unidos procura reducir los aranceles, prestando atención especial a la administración de los contingentes arancelarios, la eliminación de los subsidios a la exportación y la imposición de disciplinas a las medidas de apoyo interno, dice J.B. Penn, subsecretario de Agricultura.

Otro objetivo estadounidense en las negociaciones es darles a los países en desarrollo más seguridad alimentaria y un camino más sostenible hacia el desarrollo, agrega.

La Declaración Ministerial de Doha inició nuevas negociaciones comerciales multilaterales en varias áreas, y la agricultura está en el centro de estas negociaciones.

La Declaración de Doha sobre agricultura reafirma el compromiso de los miembros de la OMC con el objetivo de largo plazo de establecer un sistema de comercio de productos agrícolas justo y orientado por el mercado. Los miembros de la OMC acordaron que las negociaciones generales se dirigirán a mejoramientos substanciales del acceso al mercado, reducciones de los subsidios a la exportación y reducciones substanciales del apoyo interno que distorsiona el comercio.

La declaración reconoce que el tratamiento especial y diferenciado de los países en desarrollo será una parte integral de las negociaciones. Toma nota también de las preocupaciones, no relacionadas con el comercio, que plantearon varios países, incluso los objetivos de política tales como el desarrollo rural o el bienestar de los animales, que van más allá de la producción y el comercio de los productos agrícolas.

LA AGENDA ESTADOUNIDENSE

Estados Unidos tiene una agenda ambiciosa en estas negociaciones.

Acceso al Mercado. Un estudio reciente del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) estimó que el arancel agrícola promedio de todos los miembros de la OMC es de 62 por ciento, lo que excede por mucho el arancel industrial promedio del 4 por ciento. Concluye el estudio que los aranceles representan la porción mayor del costo económico total de la protección a la agricultura. En muchos mercados, las exportaciones estadounidenses encaran aranceles de importación que sobrepasan el 100 por ciento. Esto elimina, en efecto, cualquier oportunidad de acceso al mercado.

El objetivo de Estados Unidos es cambiar esta situación y asegurar oportunidades efectivas de acceso al mercado para todos los productos en todos los mercados. El acceso mejorado al mercado se logrará mediante:

- La reducción substancial o la eliminación de todos los aranceles, incluso los derechos dentro de las cuotas.
- La reducción substancial o la eliminación de todas las disparidades arancelarias entre los países.
- La reducción substancial o la eliminación del incremento de aranceles (allí donde el arancel sobre el producto elaborado es mayor que el se aplica al insumo en bruto).
- La simplificación de los aranceles complejos (todos los aranceles se convertirán en un porcentaje "ad valorem" o fijo del valor del producto).

Nos proponemos concentrar nuestra atención en la administración de los contingentes arancelarios (CA). Este concepto, que surgió del acuerdo final de la Ronda Uruguay, se proponía dar oportunidades de acceso a mercados anteriormente cerrados. A un contingente inicial le correspondería derechos nulos o muy bajos, y se aplicaría un derecho considerablemente más alto a las importaciones superiores a los contingentes iniciales.

Pero el resultado no ha sido siempre el mejoramiento del acceso al mercado. Tratamos de aumentar el monto de los contingentes mismos y de reducir o eliminar los derechos

dentro del contingente. Estamos también preparados para establecer disciplinas que mejoren el funcionamiento de la administración de los CA. Reconocemos que no hay ningún sistema de administración de los CA que sea apropiado para todos los mercados y condiciones. Sin embargo, las disciplinas basadas en los principios de transparencia y predicción asegurarán que se creen oportunidades de acceso al mercado.

Competencia Exportadora. Muy pocos miembros de la OMC siguen usando subsidios a la exportación. Si bien las cantidades utilizadas, tanto en valor como en cantidad, están dentro de los compromisos de la Ronda Uruguay, estos subsidios siguen distorsionando el comercio mundial y distorsionan las señales que envía el mercado a todos los productores. La eliminación de los subsidios a la exportación sigue siendo un objetivo prioritario, no sólo de Estados Unidos sino de casi todos los otros miembros de la OMC.

La Declaración de Doha compromete a los miembros de la OMC a reducir, con miras a eliminarlas gradualmente, todas las formas de subsidios a la exportación. Esta frase demostró ser la parte más controversial de la declaración, debido a la renuencia de la Unión Europea (UE) a contraer este compromiso. La inclusión de las palabras "con miras a eliminarlas gradualmente" implica una declaración vigorosa, y será indudablemente tema de largo y acalorado debate en las negociaciones.

El USDA reconoce que otros miembros de la OMC pueden interpretar la frase "todas las formas de subsidios a la exportación" para incluir el Programa del USDA de Garantías de Créditos a la Exportación. Este programa facilita el comercio con los países en desarrollo al proveerles apoyo financiero comercial a los exportadores agrícolas estadounidenses. Hemos participado de lleno en las negociaciones dentro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ordenadas por el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre Agricultura, con el fin de elaborar disciplinas a los créditos a la exportación, y estamos dispuestos a comprometernos a observar el actual proyecto de acuerdo de la OCDE. Tal compromiso tendría un efecto significativo en este programa. Cualquiera que sea el resultado final de la discusión en la OCDE, nos proponemos participar plenamente en las negociaciones de la OMC sobre créditos a la exportación. Cualquier elemento teórico de subsidio de nuestro programa de

créditos a la exportación queda pequeño cuando se lo compara con los miles de millones de dólares que usa anualmente la UE en reintegros directos a las exportaciones.

Apoyo Interno. La meta estadounidense es la de volver a definir el debate en torno al apoyo interno. La mejor manera de alcanzar este objetivo es negociar y examinar los criterios para determinar si un programa tiene algún efecto que distorsiona el comercio. Para los miembros de la OMC, el reto consiste en negociar dónde trazar la línea entre las medidas que distorsionan el comercio y aquellas que no lo distorsionan. Los programas que distorsionan el comercio quedarán sujetos a compromisos de reducción. Hemos propuesto que el nivel final de apoyo se base en un porcentaje fijo del valor total de la producción agrícola.

OTRAS AREAS A CONSIDERAR

Además de los compromisos basados en los tres pilares de la Ronda Uruguay, la Declaración de Doha contiene otras dos áreas que son importantes para la agricultura estadounidense.

Países en Desarrollo. Toda la declaración de Doha es un compromiso para asegurar que los países en desarrollo, en especial los menos desarrollados, obtengan una porción del crecimiento del comercio mundial. El USDA se ha comprometido a trabajar con otras agencias del gobierno de Estados Unidos y con organizaciones internacionales tales como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, para concentrar la atención en la creación de capacidad comercial de los países en desarrollo. Para la mayoría de la población mundial, la agricultura es un elemento central del desarrollo sostenible. Al contar con la mayor red de investigación agrícola del mundo y décadas de experiencia, el USDA seguirá brindando importante ayuda técnica a los países de todo el mundo.

Varios estudios sobre el impacto de la Ronda Uruguay concluyeron que el nivel de beneficios que los países derivan del comercio está directamente relacionado con el nivel de participación de esos países en las negociaciones. Nuestro objetivo es aumentar la participación de los países en desarrollo en las negociaciones. Los países en desarrollo son diferentes de muchas maneras, son diferentes unos de otros, desde la producción de soja en

Brasil a la agricultura de subsistencia en el África al sur del Sahara y a las prácticas agrícolas tradicionales de algunos pequeños países isleños. Por lo tanto, un solo modelo o estrategia no dará resultado. Sin embargo, en todos los casos la política comercial puede desempeñar un papel importante en el desarrollo de la agricultura, al permitirles a los agricultores recibir del resto del mundo información sobre precios y ofrecerles a los consumidores precios más bajos y opciones más amplias. Las políticas comerciales deben mejorar la seguridad alimentaria y los países en desarrollo pueden usarlas para asegurarles a sus consumidores un abastecimiento estable de alimentos saludables.

Medio Ambiente. La Declaración de Doha comprometió a los miembros a llevar a cabo negociaciones que examinen la relación entre las reglas existentes de la OMC

y las obligaciones comerciales específicas en acuerdos ambientales multilaterales. Será de importancia vital asegurar que se mantenga la naturaleza de base científica del Acuerdo de la Ronda Uruguay, en particular el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

La Declaración de Doha fue difícil de negociar, pero debemos recordar que es sólo el comienzo. Tenemos una agenda ambiciosa en estas negociaciones, y nos apoya la mayoría de los miembros de la OMC. Estados Unidos y el USDA continuarán desempeñando una función de liderazgo en estas negociaciones. Una mayor liberalización del comercio es conveniente no sólo para los agricultores, ganaderos y consumidores norteamericanos, sino también para los agricultores y consumidores de todo el mundo. □

❑ COMERCIO ABIERTO: MAYORES OPORTUNIDADES PARA TODOS LOS PAÍSES

Por Grant Aldonas, subsecretario para Comercio Internacional, Departamento de Comercio de Estados Unidos

Las negociaciones de la OMC beneficiarán mucho a los países en desarrollo, no solamente en lo que se refiere a la expansión de sus economías, sino también a proveerles a sus ciudadanos un abastecimiento más amplio de bienes a costos más bajos, afirma Grant Aldonas, subsecretario de Comercio para Comercio Internacional.

Los países en desarrollo son los que más se beneficiarán al reducir los aranceles entre ellos, afirma.

Deben ir a las negociaciones de la OMC preparados no solamente para obtener de los países industrializados concesiones en lo que respecta a la apertura de sus mercados, sino también para reducir sus propias barreras, dice Aldonas. Cuando se reducen las barreras que se anteponen al éxito de los individuos, no solamente se fortalece la libertad en la esfera económica del comercio sino también en la esfera política, dice.

"Sabemos que al darles a los países en desarrollo un mayor acceso a los mercados mundiales se puede aumentar rápida y radicalmente los niveles de las inversiones y los ingresos. Sabemos también que el comercio libre estimula los hábitos de libertad que la sostienen por largo tiempo".

— Presidente George W. Bush,
en un discurso pronunciado en el
Banco Mundial el 17 de julio de 2001.

Al concluir la reunión ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Qatar, los ministros de comercio de más de 140 países acordaron iniciar el Programa de Desarrollo de Doha. Para que la OMC sea efectiva, todos sus miembros deben participar en el proceso de tomar decisiones. Por lo tanto, para que tengamos una ronda exitosa de conversaciones comerciales mundiales, los países en desarrollo deben desempeñar un papel fundamental en el proceso. El Programa de Desarrollo de Doha será más incluyente que las negociaciones anteriores. Tal como lo afirma la Declaración Ministerial de Doha, "las necesidades y los intereses" de los países en desarrollo deben estar en el centro del programa de trabajo futuro de la OMC.

Mientras estuve en Doha, comprobé personalmente que los países en desarrollo desean estar involucrados en estas conversaciones, y desean hablar por sí mismos. Esto no debería sorprender a nadie — los países en desarrollo tienen mucho que ganar. Un estudio realizado por Joseph Francois, de la Universidad Erasmus, prevé que las negociaciones sobre el comercio mundial generarán en los países en desarrollo de 90.000 a 190.000 millones de dólares adicionales anuales. No es sorprendente que el secretario general de la ONU, Kofi Annan, diga: "Los pobres no son pobres debido a un exceso de mundialización sino por falta de mundialización". La OMC actúa por consenso, lo que debería permitir que los países en desarrollo desempeñen un papel importante en las negociaciones mismas y, de mayor importancia aún, en los resultados de la nueva ronda.

Si bien el comercio entre las economías avanzadas representa todavía la mayor parte del comercio internacional, el crecimiento económico ha sido más acelerado en las economías en desarrollo. Con algunas excepciones, los aranceles y las cuotas ya no son barreras importantes en las economías industriales, pero siguen siendo altos en la mayor parte del mundo en desarrollo. Esto es contraproducente. La reducción de las barreras que se oponen al acceso a los mercados puede promover el comercio, especialmente entre los países en desarrollo, y aumentar las corrientes de inversiones.

LOS BENEFICIOS DE ABRIR LOS MERCADOS

Todos los países se benefician cuando bajan sus aranceles y abren sus mercados. En Estados Unidos, nuestras exportaciones han contribuido más de un cuarto de nuestro crecimiento económico en la década pasada. Desde 1970 hasta 2000, nuestras exportaciones aumentaron más de un 10 por ciento anual, y ascendieron a 1,1 billones de dólares en 2000 — lo que significa que las exportaciones se duplicaron cada siete años. Aproximadamente 12 millones de empleos norteamericanos dependen directamente de las exportaciones — buenos empleos cuyos salarios son un 13 a 18 por ciento más altos que el promedio nacional. Solamente los beneficios derivados del Acuerdo de Libre

Comercio de América del Norte (NAFTA) y de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales han hecho que una familia de cuatro miembros ahorre de 1.200 a 2.000 dólares por año, al estimular a nuestros mercados a producir bienes de mayor calidad y a precios más bajos. Una de cada tres hectáreas de las granjas norteamericanas se siembran con cultivos destinados a la exportación. En otras palabras, la apertura de nuevos mercados para los bienes, los servicios y la agricultura norteamericanos es de importancia crítica para nuestro futuro económico y nuestra fuerza como nación. No hay ninguna herramienta política mejor para aumentar las perspectivas económicas de Estados Unidos — y del resto del mundo — que abrir los mercados mediante acuerdos comerciales.

Esto se aplica también a los países en desarrollo. Durante los primeros cinco años de la Ronda Uruguay, los países en desarrollo aumentaron sus exportaciones un 41 por ciento mientras que los países de ingresos altos aumentaron las suyas un 29 por ciento. El crecimiento sólido de las exportaciones actúa como un catalizador para el crecimiento económico. El informe del Banco Mundial de 2001, *Perspectivas Económicas Mundiales y los Países en Desarrollo*, concluye que los países en desarrollo que redujeron sus barreras al comercio durante los últimos veinte años experimentaron un fuerte crecimiento económico. En los países en desarrollo que redujeron sus barreras al comercio durante los años ochenta, el producto interno bruto (PIB) per cápita aumentó un promedio de 3,5 por ciento anual; en los países en desarrollo que redujeron esas barreras en los años noventa, el PIB aumentó un promedio de cinco por ciento.

EL POTENCIAL DE LOS PAISES EN DESARROLLO

Los beneficios potenciales para los países en desarrollo debido a un papel más inclusivo en las nuevas negociaciones comerciales son significativos en lo que se refiere al crecimiento del PIB, pero son incluso más importantes en lo que se refiere a los beneficios que derivarán los ciudadanos de esos países. Una nueva ronda de negociaciones comerciales enfocada en reducir los aranceles sobre los productos industriales y agrícolas puede proveer mayores alternativas y precios competitivos, incluso acceso a muchos bienes que no son fácilmente obtenibles. Históricamente, los países en desarrollo experimentan una escasez de equipos médicos, agrícolas y productos farmacéuticos; la reducción de los aranceles y una protección más eficaz de los derechos de propiedad intelectual pueden proveer el incentivo

necesario para que los comerciantes e inversionistas entren en los mercados de los países en desarrollo. Asimismo, las restricciones impuestas a la inversión y la propiedad extranjeras han obstaculizado el crecimiento de los sectores del servicio — el elemento de crecimiento más rápido en la economía mundial.

La eliminación de las barreras a la entrada y la nueva competencia en los mercados y la liberalización de las restricciones en las exportaciones, incluso en los servicios del transporte y en la construcción, pueden promover nuevas oportunidades en el mercado y atraer nuevas inversiones extranjeras. Una nueva ronda puede enfocar también la atención en la protección del medio ambiente mediante un mayor acceso a tecnologías, productos y servicios medioambientales.

Tradicionalmente se ha considerado que los países en desarrollo ofrecían limitadas oportunidades a los inversionistas. La participación activa en el sistema del comercio mundial, y la adhesión a los reglamentos del comercio mundial, fomentan un clima empresarial que atrae la inversión extranjera. Un entorno que incluya mayor transparencia y estabilidad en las transacciones gubernamentales y económicas puede influir para que las reservas de inversiones, tanto gubernamentales como privadas, ayuden a expandir el crecimiento y el desarrollo.

Estados Unidos busca relaciones comerciales más fuertes con los países en desarrollo — como lo prueban nuestra labor en 2000 respecto a la Ley de Crecimiento y Oportunidad en África y la renovación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Al presente, el 62 por ciento de todas las importaciones estadounidenses procedentes de países en desarrollo están exentas de impuestos o aranceles.

El arancel medio simple de Estados Unidos es de 4,3 por ciento — lo que es bajo comparado con los aranceles medios de los países en desarrollo. Los aranceles de muchos países en desarrollo exceden del 15 por ciento en términos generales, lo que impone una carga pesada a aquellos que menos pueden soportarla. Los aranceles medios de los países desarrollados sobre los bienes manufacturados, incluso textiles y ropas, al presente son de un ocho por ciento, mientras que los mismos aranceles en los países en desarrollo son de un 21 por ciento. Además, los países en desarrollo aplican a los vehículos automotores derechos aduaneros que ascienden a más del doble de la tasa media de las economías avanzadas. Estos aranceles elevados, junto con las barreras restrictivas

al acceso a los mercados, han obstaculizado el comercio en todos los sentidos. Debido a que las barreras al comercio entre las economías en vías de desarrollo son considerablemente más altas que las que existen entre los países en desarrollo y los países industrializados, los países en vías de desarrollo son los que más se beneficiarán al liberalizar las restricciones comerciales entre ellos. El comercio entre los países en desarrollo representa un 40 por ciento de su comercio total, y el comercio de los países en desarrollo representa todavía un porcentaje muy pequeño del comercio mundial. Según las Naciones Unidas, el comercio entre los países africanos representó en 1999 un diez por ciento del comercio mundial; el comercio entre los países asiáticos un 4 por ciento; el comercio entre Asia y África un 1,5 por ciento; y el comercio entre América Latina y África un 1,5 por ciento.

LIMITACIONES DE LOS ARANCELES ALTOS

Se cree generalmente que los países en desarrollo producen bienes similares — principalmente materias primas y artículos de consumo. Pero, en realidad, la gama de productos de los países en desarrollo es considerablemente más diversa. Muchos países en desarrollo se han convertido en productores y exportadores importantes de bienes manufacturados, y la descentralización de la producción ha resultado en que se combinen piezas y componentes procedentes de muchas fuentes. Pero los aranceles elevados de los países en desarrollo limitan su capacidad de producir bienes terminados debido a los gastos adicionales en importar las piezas. Las barreras que una vez fueron erigidas para proteger los mercados internos y las jóvenes industrias de exportación, obstaculizan ahora el crecimiento en todos los países en vías de desarrollo.

La Declaración Ministerial de Doha establece claramente que no existen exclusiones previas para la cobertura de productos en las negociaciones sobre acceso a los mercados industriales de los países. Estados Unidos está dispuesto a considerar la liberalización de los sectores tradicionalmente sensibles y reducir las restricciones a los productos y servicios que producen las economías en desarrollo, siempre y cuando la liberalización resulte en un campo de juego genuinamente más abierto y nivelado en estos sectores en todo el mundo. Igualmente, los países en desarrollo deben estar preparados para mejorar sus propias situaciones y liberalizar sus servicios y reducir las barreras a la competencia en las importaciones — deben venir a la mesa de negociaciones, y no pedir solamente que el mundo industrializado reduzca las

barreras al acceso a sus mercados, sino que deben indicar también que están dispuestos a corresponder y reducir sus propias barreras.

Naturalmente, reducir los aranceles no es el único reto que enfrentan los miembros de la OMC. Las barreras no arancelarias, como los trámites aduaneros difíciles y la falta de transparencia en la aplicación de las reglas y normas oficiales, también hacen que sea difícil para los países en desarrollo obtener los beneficios que se esperan del comercio. El Programa de Desarrollo de Doha prevé medidas para que se aborden estos y otros temas. Los países desarrollados de la OMC deben estar dispuestos, en la nueva ronda, a trabajar con los países en desarrollo para que estos obtengan todos los beneficios del sistema del comercio mundial. Pero la liberalización es una calle de dos vías, y los esfuerzos que los países desarrollados hagan para proveer a los países en desarrollo asistencia técnica y de creación de capacidades serán vitales para el éxito del Programa de Desarrollo de Doha.

CREACION DE MAYORES OPORTUNIDADES

La próxima ronda de negociaciones comerciales ofrecerá amplios beneficios a las empresas y los consumidores de los países en desarrollo. El mayor acceso a los mercados resultará en mayor transparencia, mayor estabilidad económica y una mayor disponibilidad de los bienes necesarios. Tal como observara el renombrado economista Mancur Olson en *Power and Prosperity*, "No es por accidente que las democracias desarrolladas que tienen los derechos individuales mejor establecidos sean también las sociedades que realizan las transacciones más refinadas y extensas (como la venta de futuros, seguros y los mercados de capital) para obtener los beneficios del comercio. Estas sociedades son generalmente las que tienen los niveles más altos de ingresos per cápita".

La importancia de este éxito no es solamente de índole material. La libertad aumenta cuando los gobiernos reducen las barreras que se oponen al éxito de las personas, ya sea que estas barreras sean de índole política, social o económica, como en el caso del comercio. Los países en desarrollo, al asumir un papel más extenso en el sistema del comercio mundial, se beneficiarán al comerciar con los países industrializados y con otros países en desarrollo.

Estados Unidos suministró a los países en desarrollo, en el año 2000, más de 555 millones de dólares en ayuda relacionada con el comercio y la creación de capacidades

— una suma mayor que la provista por cualquier otro país. Esta ayuda incluye programas importantes para la OMC, que forman parte del esfuerzo total norteamericano de sostener la creación de capacidades en los países en desarrollo por medio de la asistencia bilateral y el apoyo a otras organizaciones internacionales. Esto subraya nuestra convicción de que los países en desarrollo deben desempeñar un papel fundamental en el proceso de la OMC: fomentar un mayor entendimiento y crear mayores oportunidades para todos. □

❑ LOS EFECTOS DE LA PARTICIPACION DE CHINA EN LA OMC

Por James Zumwalt, ministro consejero para Asuntos Económicos de la embajada de Estados Unidos en Pekín

La adhesión de China a la OMC beneficia al país y al sistema económico mundial, dice James P. Zumwalt, ministro consejero para Asuntos Económicos de la Embajada de Estados Unidos en Pekín.

Su asociación con la OMC deberá ayudar a China a sostener su expansión económica mientras continúa su programa de reforma estructural, dice Zumwalt. Los países asiáticos vecinos se verán frente tanto a mayores retos de competencia china, como a un aumento de las oportunidades de exportación, comenta.

Las disputas comerciales entre Estados Unidos y China muy posiblemente aumenten, agrega Zumwalt, mientras China se esfuerza por cumplir con sus obligaciones y ambas partes tienen acceso al procedimiento de solución de disputas de la OMC.

Sin embargo, Estados Unidos y otros países se proponen mitigar las fricciones comerciales ofreciendo capacitación y otros tipos de asistencia técnica, observa.

Con su adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC) el 11 de diciembre de 2001, China viene a ser una de las últimas naciones mercantiles importantes que se une a la organización. Su significado para el mundo es claro, China está preparada para participar en la economía mundial con plenos derechos. La asociación con la OMC generará tremendos beneficios para China debido a la ampliación del comercio, a un mayor impulso de la reforma económica, la atracción de niveles aún más elevados de inversión extranjera y la promoción del imperio de la ley.

Dentro del país su ingreso a la OMC indudablemente le impondrá al liderato y al pueblo chinos responsabilidades significativas y tareas difíciles. En el exterior definirá de nuevo, en forma fundamental, las relaciones de China con otros países, especialmente con Estados Unidos, su mercado de exportación más importante, para no mencionar a sus vecinos en la región asiática.

Una cosa es cierta, en sus relaciones con otros países los cambios producidos por la asociación de China con la OMC irán mucho más allá de los aspectos exclusivamente conectados con el comercio y darán origen a muchos beneficios, así como a problemas difíciles. En cuanto a la mejor forma de reforzar los beneficios y mitigar los riesgos, es un tema que sigue siendo objeto de considerable debate entre quienes formulan la política, los círculos empresariales y los consumidores.

POR QUE CHINA NECESITA DE LA OMC

La fuerte expansión económica de China en los últimos 20 años es un relato triunfal bien conocido. Alimentadas por vigorosos esfuerzos de reforma, la tasas de crecimiento, de un promedio de cerca del 10 por ciento por año, crearon una amplia gama de nuevas oportunidades de empleo y de inversión, que hacen una China más próspera. El efecto de la transformación de China de una economía planificada, de orientación interna, a una economía dinámica que genera comercio, más orientada por el mercado, ha repercutido en toda la economía mundial y ejerce influencia sobre todo, desde las preferencias del consumidor hasta las corrientes de inversión.

Pero este crecimiento a paso rápido no ha estado exento de costo. En particular, ha revelado inmisericordemente algunas de las fragilidades estructurales del sistema económico de China, especialmente en agricultura, finanzas y las empresas de propiedad estatal. El dilema para China ha sido, y continuará siendo, saber cuál es la mejor manera de mantener en marcha el doble ímpetu del crecimiento económico y la reforma estructural; pues si uno de ellos llegara a atascarse, el otro podría muy bien tambalearse, desatando así, potencialmente, toda una serie de problemas y dificultades económicos.

En muchos aspectos, la asociación de China con la OMC es la mejor opción que tiene ese país para sostener el ritmo de su crecimiento económico y de su reforma. Dado que la economía mundial es ahora enormemente más compleja e interconectada, la participación de China

en ella, de conformidad con las normas del comercio internacional, se ha hecho tanto más vital para China, así como para Estados Unidos, Asia y el mundo. Como miembro de la OMC, China podrá participar en la formulación de las normas que gobiernan el comercio y la inversión internacionales.

De igual manera, le será posible defender sus intereses comerciales mediante el sistema de solución de disputas de la OMC. Los exportadores chinos se beneficiarán de la certidumbre que implica el que los países con que comercian deben obedecer el reglamento de la OMC. Ello significa, por ejemplo, que los miembros de la OMC no podrán discriminar en sus mercados contra los productos chinos. Su asociación con la OMC hará a China aún más atractiva para los inversionistas extranjeros y una mayor inversión en China redundará en más empleo altamente remunerado, mayores ingresos tributarios para el gobierno y más transferencia tecnológica.

Los compromisos de China derivados de su asociación en la OMC facilitarán una mayor competencia en todos los sectores de la economía. Los consumidores chinos serán los beneficiarios directos, ya que la competencia promueve la variedad y por ende una selección más amplia para escoger, precios más bajos y mejor calidad, para no mencionar una mejor percepción y aprecio de los derechos de propiedad intelectual y de los derechos del consumidor. La competencia fomentará el avance en la eficiencia y la productividad, lo que, con el tiempo, fortalecerá la economía de China y acrecentará la capacidad de las firmas chinas de competir con las mejores multinacionales en cualquier mercado.

La economía china se beneficiará de la gama ampliada de servicios (seguros, financiación, distribución) que las compañías extranjeras quieren establecer en China después de su ingreso en la OMC. La competencia en este campo estimulará a su vez el sector de servicios chino y ofrecerá a las compañías y al consumidor una selección aún más extensa de opciones.

Quizá lo más importante sea que tanto los consumidores como las compañías se beneficiarán de un régimen de derecho más amplio cuando China ponga en práctica sus compromisos según la OMC, particularmente aquellos encaminados a promover un grado más alto de transparencia y la no discriminación en cuanto al comercio.

RESPONSABILIDADES DE CHINA SEGUN LA OMC

Aunque China está pronta a beneficiarse grandemente de su adhesión a la OMC, es importante tener en cuenta que ésta implica no sólo ciertos derechos sino también responsabilidades específicas. China perseveró a través de 15 años de negociaciones difíciles, especialmente con Estados Unidos y la Unión Europea, a fin de lograr su ingreso en la OMC. Los compromisos asumidos por China son extensos. Para comprenderlos a fondo uno podría examinar las aproximadamente 1000 páginas del protocolo de China, el informe del grupo de trabajo y las listas de compromisos sobre bienes y servicios; de no hacerlo así, podemos resumir como sigue los componentes claves de la adhesión de China:

Reducción de los aranceles

- Los aranceles industriales de mayor importancia para las empresas estadounidenses serán reducidos de 25 a 7 por ciento.
- Los aranceles agrícolas de mayor importancia para los agricultores estadounidenses serán reducidos de 31 a 14 por ciento.

Compromisos referentes al sector terciario

- Una apertura substancial de una amplia gama de servicios, incluso sectores estadounidenses como el de la banca, los seguros, las telecomunicaciones y los servicios profesionales.

Reformas sistemáticas

- Las reformas amplias en la transparencia, la notificación y los comentarios, la aplicación uniforme de las leyes y la revisión judicial ayudarán a solucionar la cuestión de las barreras a las compañías extranjeras que operan en China.

Adhesión a los acuerdos existentes de la OMC

- China asumirá las obligaciones de numerosos acuerdos actuales de la OMC que abarcan todos los aspectos del comercio, i.e. la agricultura, el régimen de licencias de importación, aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, las barreras técnicas al comercio y las medidas sobre la inversión relacionada con el comercio.

Disposiciones específicas de China sobre liberalización comercial

- Derecho de importar y exportar bienes directamente al cliente en China dentro de un plazo de tres años.

- Derecho de realizar la distribución de toda clase de productos en China dentro de un plazo de tres años a partir de la adhesión (excepto los fertilizantes químicos y el petróleo crudo y refinado, que pueden distribuirse al por mayor cinco años después de la adhesión, y los fertilizantes químicos, que pueden venderse al por menor cinco años después de la adhesión).
- La aprobación para las inversiones y las importaciones ya no estará sujeta a requisitos que distorsionan el comercio, como la transferencia de tecnología, la compensación cambiaria, los resultados de las exportaciones y los requisitos de contenido de origen local.
- Derecho a exportar a China sin tener que hacer una inversión allí.
- Eliminación gradual de medidas no arancelarias (MNA), tales como cuotas y licencias para cientos de productos. Todas las MNA no compatibles con la OMC se eliminarán para el primero de enero de 2005.
- Eliminación del monopolio de las importaciones comerciales del estado de productos agrícolas e industriales.
- Requisito por el cual las empresas de propiedad estatal deben hacer compras y ventas con base únicamente en consideraciones de tipo comercial.
- Eliminación del subsidio a las exportaciones de productos agrícolas y eliminación del subsidio para la sustitución de importaciones y para las exportaciones de bienes industriales.

Mecanismos de salvaguardia

- Estados Unidos y otros miembros de la OMC pueden continuar usando la metodología especial de la economía no de mercado para evaluar el dumping en casos antidumping contra China, durante 15 años.
- Según un mecanismo de salvaguardia específico para China, Estados Unidos y otros miembros de la OMC pueden restringir las importaciones crecientes provenientes de China que perturben sus mercados, por un período de 12 años.

El tiempo y el esfuerzo invertidos en las negociaciones de estos compromisos son testimonio de la determinación de China de llegar a ser un participante plenamente integrado en el régimen mundial de comercio basado en un reglamento. Aunque la batalla para lograr la victoria de la adhesión a la OMC se luchó fuertemente, en muchos aspectos la nación se enfrenta a otra tarea difícil pero igualmente útil. Como puede verse arriba, en la lista de los compromisos, China hará cambios enormes para cumplir con sus obligaciones según la OMC

(reestructuración de las industrias, publicación de leyes y regulaciones previamente internas, creación de procedimientos formales para la solución de las disputas y de la igualdad de condiciones para las compañías extranjeras. Acordó reducir radicalmente los aranceles y eliminar las cuotas para las importaciones, desmontar el subsidio para las exportaciones y abrir el sector de servicios a la competencia extranjera. Algunos de estos cambios se harán inmediatamente, otros se incorporarán gradualmente en un período de pocos años.

CHINA Y SUS VECINOS

Con sus 1.300 millones de habitantes y una economía cada vez más diversa y de mayor crecimiento, la adhesión de China (junto con la de Taiwán) inextricablemente modifica la composición y carácter de la organización de comercio y tendrá una incidencia directa en las relaciones de China con otros países, particularmente sus vecinos. Muchos países asiáticos están abocados a la recesión y esperan que el crecimiento de las exportaciones reviva sus economías. En algunos aspectos, China representa tanto un desafío competitivo para estas metas como una oportunidad para beneficiarse de su fuerte desempeño económico.

Entre 1995 y 2001, la participación de China en las exportaciones mundiales se elevó del 2,9 por ciento al 3,9 por ciento, en tanto que las exportaciones de Tailandia e Indonesia se estancaron durante el mismo período. Durante los últimos años China sobrepasó tanto a Malasia como a Singapur en la exportación de artículos electrónicos a Estados Unidos.

Por otra parte, la adhesión de China a la OMC también puede traducirse en un mejor crecimiento en el producto interno bruto (PIB) para los países con exportaciones de valor elevado. Según un estudio reciente por el banco de inversión UBS Warburg, la adhesión de China dará a Taiwan un impulso en su economía para 2005 equivalente a 1,7 por ciento del PIB de Taiwan de 2000. Se pronostica que las otras economías de Asia recientemente industrializadas se beneficiarán en 1,1 por ciento de su PIB de 2000 a medida que crezca la demanda china de sus exportaciones.

Para la mayoría del Sudeste de Asia, sin embargo, las perspectivas no son tan brillantes. El UBS Warburg calcula que las economías de la región perderán para 2005 entre el equivalente a 0,1 por ciento y el 0,2 por ciento de su PIB de 2000. En cuanto a India, esta cifra podría

llegar al 0,7 por ciento. Esta es una de las razones por las cuales la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y China acordaron tratar de liberalizar el comercio entre ellos.

RELACIONES ENTRE EE.UU. Y CHINA

El grado en que China cumpla con sus obligaciones como miembro de la OMC incidirá directamente en el futuro de las relaciones entre Estados Unidos y China. El liderazgo chino ha afirmado una y otra vez su determinación de cumplir a cabalidad con los compromisos adquiridos por el país. Es de interés, tanto para Estados Unidos como para China evitar situaciones en que las fricciones comerciales sean exacerbadas por la incapacidad o falta de voluntad de China de satisfacer sus múltiples compromisos en la OMC.

A pesar de lo anterior, las fricciones comerciales entre Estados Unidos y China no desaparecerán con su adhesión a la OMC, de la misma manera que no han desaparecido las fricciones entre Estados Unidos y muchos de los países con que comerciamos que son miembros de la OMC de larga data. Principalmente, existe el potencial para un aumento, por lo menos al principio, a medida que crezca el volumen y alcance de nuestras relaciones comerciales. China ya goza de un incipiente excedente comercial con Estados Unidos. Si las compañías estadounidenses descubren que el acceso prometido a los mercados de China no se materializa tan rápidamente como se anticipa, el resultado puede ser una combinación inestable de crecimiento lento de las exportaciones de Estados Unidos, un excedente comercial bilateral chino políticamente insostenible y un nivel elevado de fricciones comerciales.

Estados Unidos y otros miembros de la OMC desempeñan una función vital en el esfuerzo por evitar precisamente ese tipo de situaciones, cuando le ofrecen a China asistencia para cumplir con sus obligaciones en la OMC. Nuestro consulado general en Shanghai, por ejemplo, colaboró con el Consejo Empresarial de China y Estados Unidos para preparar un programa de conferencias grabadas en vídeo en el que expertos estadounidenses en derecho mercantil les hablan a los funcionarios chinos. De igual manera, nuestra embajada

en Pekín colabora con la Universidad de Pekín y una institución local de enseñanza a distancia para ofrecer oportunidades en conexión directa de capacitación en asuntos de la OMC a las comunidades en todas las regiones de China. Nuestra sección comercial programará una serie de seminarios para familiarizar a los funcionarios locales con los principios de la OMC. La Unión Europea ha asignado aproximadamente 23 millones de dólares para poner al corriente a los funcionarios chinos sobre el reglamento y los conceptos de la OMC, así como la protección de la propiedad intelectual.

Aunque China se encuentra bajo una presión tremenda para que acate el reglamento internacional y cumpla con sus compromisos en la OMC, es importante recordar que las disputas de comercio no son una calle de una sola vía. China también tendrá el recurso de los mecanismos de la OMC para solucionar sus quejas de comercio contra otros miembros de la OMC.

A pesar de la difícil tarea que le espera a China, no hay duda de que su adhesión a la OMC es una decisión acertada para China y buena para el sistema económico mundial. Su ingreso en la OMC vinculará inextricablemente a China con la comunidad económica mundial, lo que con el tiempo le traerá más empleo y oportunidades de inversión y mayor estabilidad social, a medida que el estado de derecho echa raíces en el manejo de las transacciones económicas en China. Los estadounidenses se beneficiarán de mayores oportunidades de exportación a China, mayor creación de empleo en Estados Unidos y opciones más diversas para la inversión en el exterior. A medida que se desarrollan los vínculos comerciales y empresariales entre nuestras dos naciones, así también se ampliará el contacto personal entre ciudadanos chinos y estadounidenses, el intercambio de ideas y la transferencia de tecnología. La creciente identificación con la interdependencia que genera la OMC deberá ayudar a fomentar también un sentimiento más fuerte de propósito común, a medida que China y Estados Unidos colaboran más estrechamente en una gama amplia de cuestiones pertinentes a la estabilidad económica, la seguridad y la prosperidad del mundo. □

□ DOHA Y MAS ALLA: LA FUNCION DEL CONGRESO EN UNA NUEVA RONDA DE COMERCIO

Por el senador Max Baucus, presidente de la Comisión de Finanzas del Senado

La ronda de negociaciones de la Organización Mundial del Comercio iniciada en Doha, Qatar, en noviembre presenta oportunidades para la apertura de mercados, especialmente de la agricultura y los servicios, así como para adelantar metas medioambientales, dice el senador Max Baucus, el demócrata de Montana que preside la Comisión de Finanzas del Senado.

Baucus señala que, sin embargo, la ambigüedad sobre la agricultura en la declaración de Doha crea incertidumbre sobre un buen resultado final.

Agrega que el acuerdo para reabrir negociaciones sobre leyes antidumping y otras de comercio desleal, a las que se opone una mayoría en el Senado, demuestra la necesidad de que el Congreso vuelva a ejercer más influencia en el curso de las negociaciones comerciales.

La nueva ronda de negociaciones comerciales iniciada en la reunión ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en noviembre representa un paso importante para el sistema mundial de comercio. Tras el estancamiento que surgió durante la reunión ministerial de Seattle, un número de comentaristas expresó preocupación por la viabilidad continuada de la globalización y, específicamente, de la liberalización del comercio. El consenso que se logró en Doha, por lo tanto, es un programa importante para expandir el comercio y crear una economía mundial integrada.

La sustancia de este programa, sin embargo, señala la continua necesidad de que el Congreso de Estados Unidos desempeñe un papel activo y con visión de futuro en el desarrollo de la política comercial estadounidense.

El ingreso de China y Taiwán como miembros de la OMC, que tuvo lugar durante la reunión ministerial de Doha, indica la manera efectiva en que el Congreso puede trabajar, junto con el presidente, para adelantar un programa comercial tomando la iniciativa. Estados Unidos fue uno de los primeros que propuso el ingreso de China y de Taiwán y trabajó esforzadamente para obtener

apoyo para ambos, tanto nacional como internacionalmente. Este proceso culminó con una votación contenciosa otorgando relaciones comerciales normales permanentes a China, una votación que a pesar de la controversia resultó en gran parte bipartidista.

El éxito de las propuestas para el ingreso de China y Taiwán es particularmente importante a la luz del hecho de que los negociadores estadounidenses e internacionales pudieron lograr un consenso sobre el comienzo de una nueva ronda de negociaciones comerciales en Doha. A pesar de unas pocas excepciones notables - como Rusia - esta ronda será la negociación comercial más amplia que se haya realizado jamás.

PUNTOS DE NEGOCIACION POSITIVOS

El programa para estas conversaciones contiene una cantidad de puntos de negociación promisorios que tienen el potencial de beneficiar no solamente a Estados Unidos sino también al resto del mundo. El núcleo de estos objetivos es aumentar el acceso a los mercados en una cantidad de sectores que tradicionalmente han estado cerrados a los exportadores estadounidenses, como los de servicios y agricultura.

Desde la perspectiva estadounidense, es particularmente importante aumentar el acceso a mercados en el sector de servicios. En el año 2000 Estados Unidos era el más grande exportador de servicios del mundo (y uno de los más grandes importadores). A pesar de esto, una cantidad de importantes mercados permanecen cerrados, simplemente por razones proteccionistas. Para que se igualen las condiciones de competencia, los negociadores estadounidenses deben trabajar para abrir estos mercados así como los de otros sectores importantes.

Otra victoria significativa para Estados Unidos fue el importante papel que tendrán las cuestiones medioambientales en las negociaciones venideras. El aumento de acceso a bienes medioambientales, la reducción de los subsidios pesqueros que distorsionan el comercio y la rededicación de la OMC a promover el

desarrollo sostenible son importantes temas agregados a la agenda de negociación que probablemente recibirán fuerte apoyo tanto del Congreso como del pueblo de Estados Unidos. Pero el compromiso de explorar los vínculos entre los Acuerdos Medioambientales Multilaterales (conocidos como MEA por sus siglas en inglés) y el comercio y los acuerdos comerciales representa un paso particularmente importante de la OMC de ingreso al siglo XXI. Una cantidad de casos de solución de disputas han examinado los conflictos potenciales entre compromisos que han asumido los países en los MEA y sus obligaciones de la OMC. En efecto, esto ha sido un motivo particular de preocupación en Estados Unidos, donde la percepción de que la OMC está debilitando las normas medioambientales nacionales ha ganado bastante fuerza durante los años recientes.

Aunque la labor de la OMC no garantiza que se llegue a negociaciones concretas, es sin embargo un reconocimiento importante del vínculo que existe entre el comercio y el medio ambiente. En efecto, todo acuerdo comercial que no reconozca explícitamente esta importante conexión muy probablemente tendrá bastantes dificultades para ser aprobado por el Congreso. Ahora la OMC y sus miembros necesitan dar el siguiente paso importante y comenzar a examinar el papel que desempeñan los derechos laborales en la liberalización del comercio, otro paso que es esencial para dar forma a la agenda de negociaciones del siglo XXI.

Desde luego, la agricultura sigue siendo una de las cuestiones comerciales constantemente controversiales, tanto en Estados Unidos como en el extranjero. Los términos de negociación de la Declaración Ministerial son extremadamente promisorios y hay que elogiar a los negociadores estadounidenses por su labor para garantizar que sigan en el temario los subsidios a las exportaciones.

No obstante, los detalles de la negociación real siguen siendo vagos, y hay gran preocupación de que el resultado final no atienda adecuadamente las cuestiones planteadas en la reunión ministerial. Específicamente, hay recelos crecientes de que pueda bloquearse una agenda clara para la eliminación de los subsidios a las exportaciones, a pesar de que está contemplada en la Declaración Ministerial, usando como cuña los vagos términos de la declaración. Los agricultores estadounidenses han sido golpeados con extremada dureza por las distorsiones comerciales causadas por los subsidios agrícolas europeos durante la década pasada, y es esencial que se desarrolle un plan para eliminarlas. En efecto, estos subsidios son más apropiados

para un sistema mercantilista del siglo XIX que para el sistema de comercio libre de hoy.

CUESTIONES NEGATIVAS

A pesar de estos objetivos positivos de negociación, también se incluyeron en la agenda de futuras negociaciones varios temas extremadamente preocupantes, temas que amenazan debilitar el apoyo de un número de miembros del Congreso y de una vasta mayoría del público estadounidense al lanzamiento de una nueva ronda.

La principal de estas cuestiones es la inclusión en la agenda de negociaciones de las leyes comerciales de Estados Unidos, específicamente las leyes contra el dumping y de derechos compensatorios. Las leyes antidumping y de derechos compensatorios han sido parte del sistema internacional de comercio desde su comienzo en 1948 y fueron renegociadas a nivel internacional durante la ronda Uruguay. Al completarse la ronda Uruguay, Estados Unidos realizó una serie de revisiones a sus leyes comerciales existentes para ajustarlas a las normas del nuevo sistema internacional que se había establecido.

Más aún, las distorsiones del comercio que hacen necesarias estas leyes siguen afligiendo a la economía de Estados Unidos. Industrias desde la siderurgia hasta los semiconductores y una variedad de sectores agrícolas han sido víctimas de exportaciones de productos a precios artificialmente bajos y subsidiadas por parte de un número de países, problema que se empeora durante las declinaciones económicas, cuando las industrias estadounidenses son más vulnerables. Las leyes comerciales actualmente en vigencia son los únicos medios eficaces de hacerle frente a estas exportaciones desleales.

Esta cuestión se consideró tan importante que las dos terceras partes de los miembros del Senado firmaron una carta al representante de Comercio de Estados Unidos Robert Zoellick, solicitando específicamente que no se pongan nuestras leyes comerciales sobre la mesa durante una nueva ronda de negociaciones. A pesar de este pedido, sin embargo, las leyes estadounidenses antidumping y de derechos compensatorios serán reabiertas, conduciendo a la posibilidad de que necesiten ser revisadas sustancialmente una vez más.

VIGILANCIA DEL CONGRESO

El fracaso de los negociadores estadounidenses en dejar este asunto fuera de la agenda señala la continua necesidad de que el Congreso asuma un papel enérgico en la formulación de la política comercial de Estados Unidos. Aunque con frecuencia se pasa por alto este hecho, la Constitución de Estados Unidos otorga al Congreso, no al presidente o la rama administrativa, la facultad de regular el comercio. El poder ejecutivo podrá hacer la negociación, pero la responsabilidad de asegurar que los acuerdos comerciales reflejen las amplias necesidades del pueblo estadounidense queda en última instancia en manos del Congreso. Para que avancen las negociaciones, debe asegurarse al Congreso que sus preocupaciones están reflejadas en la agenda estadounidense, particularmente cuando surgen cuestiones contenciosas.

Junto con la reapertura de las negociaciones sobre las leyes comerciales, la nueva ronda abordará un número de cuestiones que pueden afectar fundamentalmente las leyes y reglamentaciones de Estados Unidos. El trabajo sobre las políticas de competencia encierra el potencial de darle nueva forma al sistema antimonopólico que ha venido evolucionando durante más de cien años. Las negociaciones sobre la propiedad intelectual podrían debilitar las protecciones que Estados Unidos ha procurado incorporar como una parte integral del sistema mundial de comercio. Incluso cuestiones que tienen gran potencial de beneficio para Estados Unidos también encierran el potencial de crear compromisos que son simplemente inaceptables.

Estas cuestiones son demasiado importantes para que el Congreso las pase por alto. El hecho de que los negociadores estadounidenses hayan hecho caso omiso del pedido expreso de una mayoría del Senado de mantener las leyes comerciales de Estados Unidos fuera de las discusiones, sólo sirve para ilustrar cuán importante es el papel que debe desempeñar la vigilancia legislativa en toda negociación futura.

El poder ejecutivo le ha pedido al Congreso que le otorgue la Autoridad de Promoción Comercial (TPA, conocida anteriormente como vía rápida), a fin de que todo acuerdo que surja de la nueva ronda de negociaciones sea sometido a votación afirmativa o negativa. Una cantidad de comentaristas, dentro y fuera del gobierno, han argumentado que sin esa facultad la nueva ronda está condenada aún antes de comenzar.

En efecto, siempre he sostenido que el presidente debería tener esa autoridad. Pero es esencial que todo otorgamiento de la TPA se estructure de tal manera que mantenga la integridad del papel del Congreso en la regulación del comercio. En parte, esto significa la inclusión de los derechos laborales y medioambientales en todo acuerdo comercial futuro. Estas cuestiones se han tornado tan apremiantes que parece improbable que cualquier acuerdo comercial pueda conseguir apoyo bipartidista si no se atienden estos asuntos. Sin embargo, lo más importante es asegurar que se mantenga el papel esencial de vigilancia desempeñado por el Congreso.

En suma, el comienzo de una nueva ronda de negociaciones ofrece varias oportunidades promisorias de expandir el comercio estadounidense y liberalizar más el sistema mundial de comercio. Pero es esencial que las negociaciones avancen en términos que no comprometan las estructuras necesarias para mantener el apoyo público al comercio. Esto significa que las leyes comerciales de Estados Unidos deben ser fortalecidas, no debilitadas, por cualquier negociación, y que deben tenerse en cuenta los intereses laborales y medioambientales. Para que al presidente se le otorgue la PTA en el nuevo año, el Congreso y el poder ejecutivo necesitan trabajar juntos a fin de asegurar que las negociaciones reflejen las preocupaciones expresadas por la vasta mayoría de los estadounidenses para garantizar que el comercio sea libre y justo. □

Las opiniones expresadas en este artículo son las del autor, y no necesariamente reflejan las opiniones o políticas del gobierno de Estados Unidos.

□ REFLEXIONES EN TORNO A LA MINISTERIAL DE DOHA

Por Jeffrey J. Schott, miembro principal, Instituto de Economía Internacional

La reunión que sostuvo en Doha, Qatar, en el 2001, la Organización Mundial del Comercio (OMC), tuvo éxito allí donde la reunión de 1999 en Seattle fracasó; el éxito se debió a una cantidad de razones, entre ellas una mejor cooperación entre Estados Unidos y la Unión Europea y una mejor organización, dice Jeffrey J. Schott, miembro principal del Instituto de Economía Internacional de Washington.

Un fracaso en Doha podría haber suscitado serias dudas acerca de las perspectivas económicas mundiales, al igual que en torno a la continua cooperación internacional en la guerra contra el terrorismo, dice Schott.

De modo crucial, agrega, las negociaciones de Doha se llevarán a cabo "como un todo", es decir, no habrá acuerdo comercial si no se resuelven todos los problemas.

Para sacar partido de cualquier acuerdo comercial que se logre, los países en desarrollo necesitan ayuda para crear la administración y la infraestructura económicas, señala.

Luego de tres años de preparativos y cinco agotadores días de noviembre, en Doha, Qatar, los ministros de comercio de los 142 países miembros de la Organización Mundial del Comercio terminaron su maratón acordando cruzar la línea de partida de nuevas negociaciones comerciales multilaterales. De la reunión de Doha surgieron tres documentos importantes:

- Una Declaración Ministerial que establece los términos de referencia y los objetivos de negociación de las nuevas conversaciones comerciales, al igual que las directivas para guiar la labor de los comités y grupos de trabajo de la OMC.
- Una Declaración sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS) y la Salud Pública, que confirman que las actuales provisiones de la OMC conceden a los países flexibilidad en la atención de los problemas de salud

pública en general, y el acceso a las medicinas en particular.

- Una decisión que se ocupa de los problemas que han surgido al ponerse en práctica los acuerdos de comercio de la Ronda Uruguay de 1994.

Además, la ministerial de Doha aprobó los protocolos de adhesión de China y Taiwán, que se convirtieron en miembros de la OMC a mediados de diciembre de 2001.

Este artículo considera por qué la reunión de Doha se desarrolló mejor que su predecesora de Seattle, y luego ofrece observaciones generales sobre el mandato de Doha y lo que presagia para las nuevas negociaciones.

POR QUE DOHA NO FUE COMO SEATTLE

Hay varias razones por las cuales la reunión de Doha no compartió el mismo destino de la ministerial anterior en Seattle.

Primero, los principales comerciantes del mundo — Estados Unidos y la Unión Europea — cooperaron entre sí más extensamente y estuvieron dispuestos a hacer concesiones en cuestiones claves que son de interés prioritario para los países en desarrollo. El representante de Comercio de Estados Unidos Robert Zoellick y el comisionado europeo Pascal Lamy comprendieron que ninguno de los dos lados podía alcanzar sus objetivos si trabajaban con propósitos encontrados.

La cooperación entre Estados Unidos y la Unión Europea comenzó a comienzos de 2001, con el arreglo de la antigua disputa bilateral en torno a las bananas y el acuerdo tácito de evitar nuevas retorsiones en cuestiones como los subsidios a la exportación de la U.S. Foreign Sales Corporation. Estos actos demostraron que los problemas del comercio transatlántico podían resolverse de una manera pragmática, sin la animosidad y los resultados de "el ganador se lo lleva todo" que derivan de los litigios comerciales. Establecieron también un precedente firme para colaborar en la agenda de Doha. Cada lado reconoció que, a pesar de sus diferencias substanciales en cuestiones claves como la agricultura y el

medio ambiente, en las nuevas conversaciones de la OMC ninguna de las dos partes podía alcanzar sus objetivos generales sin obtener concesiones de la otra.

En Doha la Unión Europea accedió a las demandas de Estados Unidos y otros países de un mandato firme para reducir y, en último término, eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas. En compensación, los negociadores estadounidenses alentaron a los otros países a que apoyaran las propuestas europeas de entablar de inmediato nuevas negociaciones sobre el medio ambiente, y también sobre políticas de inversión y competitividad (aplazadas hasta la próxima ministerial de 2003). Sin estas concesiones recíprocas, ninguna superpotencia comercial podría haber aceptado la Declaración de Doha.

Segundo, la ministerial de Doha estuvo mejor preparada y mejor organizada que la de Seattle. A lo largo del año, todos los miembros de la OMC intervinieron en extensas consultads. Los países en desarrollo participaron activamente mediante sus propias conferencias sur-sur, norte-sur (tales como el Grupo Cairns de exportadores agrícolas), las ministeriales informales en los meses que precedieron a la reunión de Doha y frecuentes consultas bilaterales con Estados Unidos y la Unión Europea. Esta red de consultas se benefició con los esfuerzos y la guía del director general de la OMC, Mike Moore, y el presidente del Consejo de la OMC, Stuart Harbinson, quienes dirigieron los preparativos de la OMC para la reunión de Doha.

En 1999 las conversaciones de la OMC no lograron zanjar las diferencias entre las delegaciones y produjeron un documento sin valor e impracticable para la acción ministerial. En 2001, el proceso preparatorio de la OMC dio resultados más constructivos. Moore y Harbinson prepararon proyectos de declaraciones que se consideraron equilibrados y objetivos y que resolvieron la mayoría de las disputas subsidiarias en torno a puntos de la agenda. Donde a los diplomáticos de Ginebra no les fue posible llegar a un acuerdo, prepararon opciones para un número limitado de cuestiones políticamente delicadas, para que los ministros pudieran componer un conjunto de compromisos que les permitían a cada cual volver su país con "trofeos" que presentar ante sus sostenedores políticos. En ese sentido, las concesiones estadounidenses hechas al principio de la reunión de Doha en relación con cuestiones delicadas como el antidumping y la declaración sobre los TRIPS y la salud pública, al igual que la concesión de la UE en materia de agricultura, demostraron ser invaluable para asegurar un

resultado que equilibrara los intereses de los países desarrollados y en desarrollo.

Tercero, los costos de fracasar en Doha hubieran sido mayores que los del fracaso en Seattle. En medio de desaceleraciones económicas, que se van haciendo más profundas, en Estados Unidos, Europa y Japón, fracasar en iniciar nuevas conversaciones comerciales habría enviado una señal en el sentido de que era menos probable que los países resistieran las demandas proteccionistas de sus propios cabilderos, lo que habría desatado una reacción pesimista en los mercados financieros. Además, luego de la experiencia de Seattle, otro desastre habría suscitado dudas en torno a la eficacia de la nueva institución comercial y la voluntad de las principales naciones comerciantes de utilizar la OMC, en lugar de nuevas iniciativas bilaterales y regionales, para avanzar hacia sus objetivos comerciales. El comercio no es como el béisbol; por lo general, después de dos lanzamientos errados uno queda fuera de juego.

Finalmente, y tal vez lo más importante, un fracaso en Doha se habría reflejado desfavorablemente en la alianza internacional de naciones occidentales e islámicas que colaboran para enfrentar el flagelo de las redes terroristas mundiales. Los trágicos acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 unieron a muchos países que previamente habían disentido en cuestiones importantes de comercio y política exterior. De hecho, los países que habían mostrado más renuencia a participar en las nuevas conversaciones de la OMC se han vuelto aliados claves en la guerra contra el terrorismo y han recibido de los países industrializados, en reconocimiento a sus contribuciones, ayuda económica substancial. Un fracaso en Doha habría planteado dudas en cuanto al poder de subsistir de esta nueva alianza.

EL MANDATO DE DOHA; OBSERVACIONES GENERALES

Primero, la Declaración ministerial de Doha es un acuerdo de negociar. Con excepción de unas pocas decisiones de aplicación, sólo establece objetivos de negociación; no requiere que en los acuerdos finales se alcancen esos objetivos, total o parcialmente. Cada país que participa determinará el nivel máximo de obligaciones que asumirá en cada aspecto, y el nivel mínimo de obligaciones de parte de los otros países que considera suficiente para producir un conjunto de acuerdos recíprocos.

Segundo, la declaración establece una agenda de base amplia que abarca las negociaciones en curso en materia de agricultura y servicios, temas tradicionales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)/OMC, cuestiones nuevas como la inversión, la política competitiva y el medio ambiente, y una gama limitada de temas institucionales (primordialmente la reforma del arreglo de disputas). La declaración establece un proceso en dos etapas, en el cual las nuevas negociaciones en las llamadas cuestiones de Singapur, tales como la inversión y la política competitiva, no comenzarán hasta después de la próxima ministerial de la OMC, probablemente en el otoño de 2003, sobre la base de modalidades a ser acordadas en ese momento. Los países en desarrollo, que en un principio se mostraron renuentes a ampliar la agenda de la OMC para incluir estos nuevos temas, querían asegurar que las conversaciones iniciales se concentraran en las cuestiones tradicionales de acceso a los mercados, y que el fracaso en lograr avanzar en ese terreno podría poner en peligro las conversaciones sobre temas nuevos.

La agenda de negociación no es algo imposible de modificar. En otras ocasiones, se han agregado a las conversaciones otros temas que no se mencionaban en la declaración ministerial que daba comienzo a la ronda (por ejemplo, la falsificación comercial en la Ronda Tokio y la propia OMC en la Ronda Uruguay). En las nuevas negociaciones no sería sorprendente que se revisara el Acuerdo sobre Salvaguardias, teniendo en cuenta las discusiones que derivan del Artículo VI del GATT (antidumping) y de las cláusulas de balanza de pagos del Artículo XVIII del GATT. Sin embargo, es muy difícil incluir temas que han quedado excluidos de la agenda original. En la declaración de Doha, la cuestión de "comercio y trabajo" fue la única excluida explícitamente de las negociaciones.

Tercero, los países acordaron que las negociaciones de Doha se lleven a cabo como un todo. Es difícil exagerar la importancia de este compromiso. Dada la regla de la

OMC sobre el consenso, el requisito de todo o nada significa que hay que lograr bastante progreso en todas las cuestiones claves o, de lo contrario, no se consigue nada — y todos los temas nuevos deben incluirse en ese todo o nada. La exigencia de llevar a cabo las negociaciones como un todo le provee, por lo tanto, a la Unión Europea la seguridad de que la India y otros países no bloquearán el comienzo de las negociaciones sobre inversión y política competitiva, negándose a convenir las modalidades de esas conversaciones. Si la India o cualquier otro país tratara de bloquear esas conversaciones, esto suscitaría acciones recíprocas para detener conversaciones en curso en torno a otras cuestiones que son prioritarias para el país que bloquea. Toda la negociación de la OMC se derrumbaría rápidamente, y la India quedaría implicada en el crimen tal como lo hubiera estado de haber bloqueado unilateralmente el comienzo de las conversaciones en Doha.

Finalmente, la Declaración de Doha reconoce el hecho fundamental de que los acuerdos comerciales crean oportunidades pero no garantizan que haya ventas. Si los países en desarrollo son capaces de sacar partido de los nuevos acuerdos en perspectiva, necesitarán ayuda para fortalecer su administración macroeconómica, su infraestructura económica y sus capacidades administrativas. Gran parte del esfuerzo requerido queda fuera de la competencia de la OMC. Pero en Doha los ministros de comercio se comprometieron a brindar a los países en desarrollo la ayuda técnica y la creación de capacidad necesarias para que puedan participar y beneficiarse plenamente de la ronda de Doha. Tal apoyo puede hacer de las nuevas negociaciones de la OMC una proposición en la que todos ganan, tanto para los países desarrollados como en desarrollo. □

Las opiniones expresadas en este artículo son las del autor, y no necesariamente reflejan las opiniones o políticas del gobierno de Estados Unidos.

HECHOS Y CIFRAS

COMERCIO ESTADOUNIDENSE Y MUNDIAL DE MERCANCIAS

Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de mercancías, 2000
(valor en miles de millones de dólares y porcentaje de participación)

Exportadores	Valor	Partic.	Importadores	Valor	Partic.
Estados Unidos	781,1	12,3	Estados Unidos	1257,6	18,9
Alemania	551,5	8,7	Alemania	502,8	7,5
Japón	479,2	7,5	Japón	379,5	5,7
Francia	298,1	4,7	Reino Unido	337,0	5,1
Reino Unido	284,1	4,5	Francia	305,4	4,6
Canadá	276,6	4,3	Canadá	244,8	3,7
China	249,3	3,9	Italia	236,5	3,5
Italia	237,8	3,7	China	225,1	3,4
Holanda	212,5	3,3	Hong Kong	214,2	3,2
Hong Kong	202,4	3,2	Holanda	198,0	3,0

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Estadísticas del Comercio Internacional 2001*.

Comercio estadounidense de mercancías por región, 2000
(valor en miles de millones de dólares y porcentaje de participación)

Destino	Exportaciones		Origen	Importaciones	
	Valor	Partic.		Valor	Partic.
Mundo	781,8	100,0	Mundo	1257,6	100,0
Asia	214,6	27,4	Asia	469,3	37,3
Europa Occ,	181,4	23,2	Europa Occ.	248,5	19,8
América Norte	179,4	22,9	América Norte	238,4	19,0
América Latina	170,0	21,7	América Latina	216,0	17,2
Medio Oriente	19,2	2,5	Medio Oriente	40,3	3,2
Africa	11,0	1,4	Africa	28,5	2,3
Europa Ce/Orie/ Est.Bálticos/CEI	5,9	0,8	Europa Ce/Orie/ Est.Bálticos/CEI	16,6	1,3

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Estadísticas del Comercio Internacional 2001*.

Comercio estadounidense de mercancías por economía, 2000
(valor en miles de millones dólares y porcentaje de participación)

Destino	Exportaciones		Origen	Importaciones	
	Valor	Partic.		Valor	Partic.
Canadá	178,9	22,9	Canadá	238,3	19,0
Unión Europea	165,2	21,1	Unión Europea	227,2	18,1
México	111,3	14,2	Japón	151,3	12,0
Japón	64,9	8,3	México	140,4	11,2
Corea, Rep, de	27,8	3,6	China	103,3	8,2
Primeros 5	548,2	70,1	Primeros 5	860,4	68,4
Taiwán	24,4	3,1	Taiwán	41,8	3,3
Singapur	17,8	2,3	Corea, Rep, de	41,6	3,3
China	16,2	2,1	Malasia	26,4	2,1
Brasil	15,3	2,0	Singapur	19,8	1,6
Hong Kong	14,6	1,9	Venezuela	19,2	1,5
Australia	12,5	1,6	Tailandia	16,9	1,3
Malasia	10,9	1,4	Arabia Saudita	14,8	1,2
Suiza	10,0	1,3	Filipinas	14,4	1,1
Filipinas	8,8	1,1	Brasil	14,3	1,1
Israel	7,7	1,0	Israel	13,4	1,1
Tailandia	6,6	0,8	Hong Kong	11,8	0,9
Arabia Saudita	6,2	0,8	India	11,0	0,9
Venezuela	5,5	0,7	Nigeria	10,9	0,9
Argentina	4,7	0,6	Suiza	10,8	0,9
Rep,Dominicana	4,5	0,6	Indonesia	10,7	0,9
Turquía	3,7	0,5	Rusia	7,9	0,6
Colombia	3,7	0,5	Colombia	7,2	0,6
India	3,7	0,5	Australia	6,6	0,5
Chile	3,5	0,4	Irak	6,3	0,5
Egipto	3,3	0,4	Noruega	5,9	0,5
Sudáfrica	3,1	0,4	Rep,Dominicana	4,5	0,4
Honduras	2,6	0,3	Sudáfrica	4,3	0,3
Costa Rica	2,5	0,3	Angola	3,7	0,3
Indonesia	2,4	0,3	Costa Rica	3,7	0,3
Emiratos Arabes Unidos	2,3	0,3	Chile	3,4	0,3
Primeros 30	744,7	95,3	Primeros 30	1191,8	94,8

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Estadísticas del Comercio Internacional 2001*.

COMERCIO ESTADOUNIDENSE DE MERCANCIAS POR PRODUCTO, REGION Y SOCIO COMERCIAL PRINCIPAL

(valor en miles de millones de dólares)

	Productos Agrícolas		Productos Mineros		Manufacturas		Textiles	
	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp
América del Norte	11,46	21,71	7,15	42,68	155,30	156,36	2,85	1,97
América Latina	12,62	17,68	8,38	46,55	141,34	142,45	5,19	2,01
Euro.Occ.	11,28	11,78	5,03	17,62	153,64	204,75	1,39	3,28
Europa Cen/ Ori./Bált. CEI	1,10	0,71	0,11	6,02	4,35	9,62	0,05	0,19
Africa	2,53	1,12	0,46	23,25	7,28	3,78	0,07	0,17
Medio Oriente	2,57	0,21	0,36	23,97	15,04	15,01	0,14	0,41
Asia	29,01	13,49	6,31	7,52	173,20	437,12	1,27	7,68
Canadá	11,38	21,68	7,13	42,68	155,03	156,35	2,84	1,97
UE (a)	10,02	10,81	4,71	12,68	142,90	190,50	1,32	2,73
México	7,61	6,52	6,09	14,64	92,64	113,12	3,78	1,60
Japón	14,74	0,67	2,20	1,04	46,35	145,36	0,28	0,62
China	2,37	1,50	1,03	1,30	12,56	99,28	0,12	1,89
Corea, Rep. de	3,53	0,38	1,12	0,87	22,55	39,66	0,15	0,95
Mundo	70,87	66,70	27,80	167,61	650,16	969,11	10,95	15,71

(a) Miembros de la UE: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España, Suecia, Reino Unido.

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Estadísticas del Comercio Internacional 2001*.

RECURSOS DE INFORMACION

CONTACTOS CLAVES Y SITIOS EN LA INTERNET (en inglés)

UNITED STATES GOVERNMENT

Office of the U.S. Trade Representative
600 17th Street, N.W.
Washington, D.C. 20508 U.S.A.
Phone: 1-888-473-8787
<http://www.ustr.gov/wto/index.shtml>

**U.S. Department of Agriculture
Foreign Agricultural Service**
1400 Independence Avenue, S.W.
Washington, D.C. 20250 U.S.A.
Phone: (202) 720-1727
<http://www.fas.usda.gov>

**U.S. Department of Commerce
International Trade Administration**
14th Street and Constitution Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20230 U.S.A.
Phone: (202) 482-5767
<http://www.ita.doc.gov>

U.S. Department of State
2201 C Street, N.W.
Washington, D.C. 20520 U.S.A.
Bureau of Economic and Business Affairs
Phone: (202) 647-7971
<http://www.state.gov/e/eb/>
Office of International Information Programs
<http://usinfo.state.gov/wto/homepage.htm>

**U.S. Environmental Protection Agency
Office of Pesticide Programs - Trade Issues**
1200 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, DC 20460
Phone: (202) 260-2090
<http://www.epa.gov/oppfead1/international/trade.html>

NON-U.S. GOVERNMENT

Advisory Centre on WTO Law
<http://www.acwl.ch>

**American Federation of Labor-Congress of Industrial
Organizations (AFL-CIO)**
<http://www.aflcio.org/globaleconomy/>

**Canada — Department of Foreign Affairs and
International Trade**
<http://www.dfait.gc.ca/tna-nac/WTO-MCD-e.asp>

European Union
<http://europa.eu.int/comm/trade/>

**Food and Agriculture Organization of the United
Nations**
Trade in Agriculture, Fisheries and Forestry
<http://www.fao.org/trade/index.asp?lang=en>

International Food Policy Research Institute
<http://www.ifpri.cgiar.org>

International Agricultural Trade Research Consortium
<http://iatrcweb.org>

National Association of Manufacturers
<http://www.nam.org/>

**Organization for Economic Cooperation and
Development**
<http://www.oecd.org>

Public Citizen
<http://www.citizen.org/trade/wto/index.cfm>

U.S. Chamber of Commerce
<http://www.uschamber.org/international.default.htm>

World Trade Organization
<http://www.wto.org/>
Doha Organizing Committee
<http://www.wtodoha.org>

LECTURAS ADICIONALES (en inglés)

Aaronson, Susan Ariel. *Taking Trade to the Streets: The Lost History of Public Efforts to Shape Globalization*. Ann Arbor, Michigan: The University of Michigan Press, 2001.

Audley, John and Ann M. Florini. *Overhauling the WTO: Opportunity at Doha and Beyond*. Policy Brief No. 6. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace, 2001.
<http://www.ceip.org/files/pdf/pb6-AudleyFlorini.pdf>

Bagwell, Kyle and Robert W. Staiger. "The WTO As a Mechanism for Securing Market Access Property Rights: Implications for Global Labor and Environmental Issues." *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no. 3, Summer 2001, pp. 69-88.

Barfield, Claude E. *Free Trade, Sovereignty, Democracy: The Future of the World Trade Organization*. Washington, D.C.: AEI Press, 2001.

Beginning the Journey: China, the United States, and the WTO. Report of an Independent Task Force Sponsored by the Council on Foreign Relations, Robert D. Hormats, Chair. New York: Council on Foreign Relations, Inc., 2001.
<http://www.cfr.org/Public/pdf/ChinaTF.pdf>

Brown, Drusilla, Alan V. Deardorff, and Robert M. Stern. *CGE Modeling and Analysis of Multilateral and Regional Negotiating Options*. Discussion Paper No. 468. Ann Arbor, Michigan: The University of Michigan School of Public Policy, 2001.
<http://www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/papers451-475/r468.pdf>

Cooper, William H. *The WTO Doha Ministerial: Results and Agenda for a New Round of Negotiations*. CRS Report for Congress. Washington, D.C.: Congressional Research Service, December 4, 2001.

Dollar, David and Aart Kraay. *Trade, Growth and Poverty*. World Bank Policy Research Department Working Paper No. 2615. Washington, D.C.: The World Bank, 2001.
<http://www.worldbank.org/research/growth/Trade5.htm>

Dunkley, Graham. *The Free Trade Adventure: The WTO, the Uruguay Round and Globalism - A Critique*. London & New York: Zed Books, 2000.

Esty, Daniel C. "Bridging the Trade-Environment Divide." *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no. 3, Summer 2001, pp. 113-130.

Hanrahan, Charles E. *Agriculture in WTO Negotiations*. CRS Report for Congress. Washington, D.C.: Congressional Research Service, December 7, 2001.

Organization for Economic Cooperation and Development. *Towards More Liberal Agricultural Trade*. OECD Policy Brief, November 2001.
<http://www.oecd.org/pdf/M00022000/M00022532.pdf>

Schott, Jeffrey (ed.). *The WTO After Seattle*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2000.

United States General Accounting Office. *World Trade Organization: Issues in Dispute Settlement*. Report GAO/NSIAD-00-210. Washington, D.C.: GAO, 2000.
<http://www.gao.gov>

Weinstein, Michael M. and Steve Charnovitz. "The Greening of the WTO." *Foreign Affairs*, vol. 80, no. 6, November/December 2001, pp. 147-156.

World Bank. *Global Economic Prospects and the Developing Countries, 2002: Making Trade Work for the World's Poor*. Washington, D.C.: The World Bank, 2001.
<http://www.worldbank.org/prospects/gep2002/full.htm>

World Trade Organization. *Ministerial Declaration: Adopted on 14 November 2001*. Document WT/MIN(01)/DEC/1. Ministerial Conference, Fourth Session, Doha, 9 - 14 November 2001.
http://www-chil.wto-ministerial.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm