

Anuario Internacional CIDOB 2005 edición 2006

Claves para interpretar la Política Exterior Española y las Relaciones Internacionales 2005

2005: Luces y sombras de un año de transición.

José Antonio Alonso

2005:

Luces y sombras de un año de transición

José Antonio Alonso,
Catedrático de Economía Aplicada.
Director del Instituto Complutense
de Estudios Internacionales (ICEI)

El balance de 2005 admite, desde la perspectiva económica, una lectura ambigua. En principio, el año arroja un resultado en términos de crecimiento económico bastante aceptable, como prolongación del ciclo expansivo previo. En ese proceso de crecimiento generalizado no todas las áreas, sin embargo, han tenido similares registros. Entre los países desarrollados, es Estados Unidos el que mantiene su condición de motor del crecimiento mundial, sin que parezca que, por el momento, ni Japón ni la Unión Europea estén en condiciones de tomarle el relevo. Entre los países en desarrollo, y es el rasgo más característico de este período, son las economías continentales del Sur y Este de Asia las que presentan tasas de crecimiento más elevadas, convirtiéndose en los centros más dinámicos de la economía mundial. Su comportamiento, por lo demás, está condicionando el comportamiento de los flujos económicos y el dinamismo de las otras regiones.

Pese a que el año presenta un buen registro económico, subyacen desequilibrios muy notables, que constituyen una seria amenaza sobre las posibilidades de sostenibilidad de ese crecimiento. Algunos de estos desequilibrios (la demanda importadora de materias primas o el dinamismo exportador de China, por ejemplo) constituyen una consecuencia del crecimiento, otros (como los déficit de la economía norteamericana), por ejemplo sin embargo, incorporan un importante elemento de riesgo para el futuro. Ambos factores se encuentran estrechamente relacionados.

Los desequilibrios referidos, además, no facilitan la posibilidad de conformar posiciones negociadoras abiertas en el ámbito del comercio, como se reveló en la Conferencia de Hong Kong, comprometiendo así una de las principales empresas de reforma del sistema económico internacional. Un fracaso en este ámbito podría tener un elevado coste no sólo en términos económicos, por las reacciones proteccionistas que alimentaría, sino también en términos de legitimidad de las instituciones encargadas de gobernar el proceso de globalización. A lo largo de las páginas que siguen se tratarán estos dos aspectos, por lo demás relacionados.

Evolución de la economía internacional

Como se ha señalado, 2005 prolonga las tendencias expansivas de la economía mundial de años precedentes. La tasa de crecimiento, del 4,3%, fue sólo ligeramente inferior a la registrada en el año previo; un resultado que puede sorprender, si se tiene en cuenta el encarecimiento del petróleo en el año que llegó a superar los 60 dólares por barril. El tono expansivo de la economía alcanza a buena parte de los países y regiones del mundo, si bien no con la misma intensidad; y, pese a su eficacia, no oculta la presencia de importantes desajustes que amenazan la onda expansiva.

El amigo americano

Entre los países desarrollados, Estados Unidos es la economía que manifestó a lo largo del año un mayor dinamismo, con una tasa de crecimiento del PIB cercana al 3,5%. Como en años anteriores, es la demanda interna el componente del gasto sobre el que descansa en mayor medida el crecimiento económico de este país. No obstante, en la evolución del año se puede apreciar una cierta atenuación del ritmo de crecimiento, lo que está en relación con el tono predominantemente más restrictivo de la política económica seguida por las autoridades norteamericanas, que ha promovido una elevación secuencial de los tipos de interés oficiales.

Los otros dos bloques que conforman la tríada de los países industriales presentan tasas de crecimiento menores. Pese a las expectativas que se habían suscitado, ni Japón ni la zona euro parece estar en condiciones todavía de tomar el relevo a Estados Unidos como motor de la economía mundial. En el caso de la zona euro, su limitado dinamismo deriva de la reducida capacidad expansiva de la demanda tanto externa como, especialmente, interna. No obstante, conviene señalar que, en este como en otros temas, la UE está lejos de constituir un área homogénea. Al lado de países con muy bajo crecimiento, como Alemania o Italia, otros países, entre los que se encuentra España, lograron mantener ritmos de expansión muy aceptables; y, al tiempo, mientras en España o Francia el crecimiento ha venido impulsado por la demanda interior, en Alemania, el sector exterior alcanzó un mayor protagonismo.



Fuera de la zona euro, el Reino Unido registró un importante recorte del ritmo de su crecimiento (apenas un 1,9%), en gran medida derivado del limitado dinamismo de su demanda interna. La economía japonesa, por su parte, confirma los síntomas de recuperación que parecían anticiparse en 2004. No obstante, el ritmo de expansión es todavía excesivamente bajo (2%) como para que pueda confiarse en la sostenibilidad de un crecimiento continuado, pese a lo relajado de su política monetaria.

La heterogeneidad creciente del mundo en desarrollo

Mejor balance presenta el mundo en desarrollo, que arroja una tasa de crecimiento del PIB (6,4%) que duplica holgadamente la de los países desarrollados. No obstante, este resultado no oculta las diferencias de comportamiento económico entre las diversas regiones. En concreto, el área del Sur y del Este de Asia es la que presenta un mejor registro, confirmando el papel que estas regiones tienen como polos dinámicos de la economía mundial: un papel que se ve acrecentado por la dimensión continental de las principales economías afectadas (China e India). Llama la

atención la persistente vitalidad de estas dos economías, que parecen superar las dificultades externas derivadas de su dependencia energética, en un contexto de muy elevado encarecimiento de los precios del petróleo. Al tiempo, el crecimiento de ambas economías está teniendo un efecto dinámico sobre otras áreas del mundo en desarrollo, al promover una expansiva demanda de materias primas.

El crecimiento de China ha sido, además, compatible con la preservación de sus equilibrios macroeconómicos básicos. En el año se ajustó al alza el valor del yuan (aunque menos de lo reclamado por Estados Unidos), se elevaron los tipos de interés para contener las presiones inflacionistas y se reformó la regulación de la inversión extranjera. Pese a ello, se mantuvo a lo largo del año tanto su extraordinario dinamismo exportador como su activa política de acumulación de reservas, como vía para atenuar los riesgos de su inserción internacional. Quizá, el déficit de este proceso esté en el incremento de los niveles de desigualdad que parece experimentar el país, tanto entre regiones como entre campo y ciudad, lo que puede afectar a la futura gobernabilidad de la reforma. Más perceptibles son, sin embargo, los desequilibrios macroeconómicos que presenta India, aunque no parece que, por el momento, hagan peligrar su senda de crecimiento. A través del recurso a una política monetaria más estricta se han contenido las presiones inflacionistas que aflora-

ron en 2004, si bien persiste la amenaza del desequilibrio de sus cuentas públicas.

La segunda región por su dinamismo económico es la Comunidad de Estados Independientes (CEI), que presenta una tasa de crecimiento de su PIB cercana al 6%. Esta expansión ha sido compatible con la presencia de importantes superávits externos, lo cual está en directa relación con el impacto que la demanda exterior (a través de la subida de los precios del petróleo y de algunas otras materias primas exportadas) ha tenido en el crecimiento de esta región. De hecho, son economías exportadoras de petróleo (Rusia y Kazajstán, por ejemplo) las que más crecen. En el lado negativo del balance se encuentra, sin duda, las elevadas tensiones inflacionarias que padecen los países de la región. También Oriente Medio se ha visto beneficiada por la evolución de los precios del petróleo, presentando una tasa de crecimiento muy aceptable, en un contexto de importantes superávits tanto en las cuentas públicas como en el saldo corriente.

Las dos regiones de más modesta expansión en 2005 han sido África y América Latina, con tasas del crecimiento del PIB del 4,5% y del 4%, respectivamente. En todo caso, se trata de registros aceptables, dada la evolución de estas regiones en períodos precedentes. Ambas regiones se han visto beneficiadas por la expansiva demanda de materias primas derivadas del importante crecimiento de las economías asiáticas. No obstante, en el caso de América Latina, alguna de las economías de mayor peso, como Brasil o México, presentaron tasas de crecimiento muy inferiores a las deseables, lo cual entorpece el proceso de creación de empleo que se requiere para disminuir los déficits sociales acumulados. En el caso de África, igualmente la tasa de crecimiento está por debajo de lo que se requeriría para hacer posible logros sociales mínimos, como los que se plantean en la Declaración del Milenio. De hecho, de seguir las tendencias vigentes hasta el momento, es muy difícil que en África los Objetivos de Desarrollo del Milenio sean una realidad en 2015.

¿Sentados sobre un barril de explosivos?

Los registros señalados en los epígrafes precedentes no pueden ocultar la presencia de importantes desequilibrios en la economía mundial. El más importante de ellos es el que se deriva de la acumulación del déficit público y exterior de la economía norteamericana, que comporta una amenaza que excede las fronteras nacionales. Como no podría ser menos, se trata de desequilibrios alimentados por otros de signo contrario, que se localizan en diversas economías, pero muy especialmente en los gigantes económicos de Asia, que actúan como financiadores de la economía norteamericana.

Aunque existe coincidencia en la valoración crítica del riesgo que comportan estos desequilibrios, más discutibles resultan, sin embargo, las medidas que se sugieren para afrontarlos. Para los más pesimistas, la situación de la economía norteamericana es abierta-

“Ni Japón ni la zona euro parecen estar en condiciones todavía de tomar el relevo a Estados Unidos como motor de la economía mundial”

mente insostenible en el medio plazo. Con un déficit corriente que supera los 700 mil millones de dólares (algo más del 6% del PIB) y un déficit público que se acerca a los 450 mil millones de dólares (3,7% del PIB), Estados Unidos se considera obligado a ajustar su economía. El riesgo es que ese ajuste se produzca a través de un *shock* abrupto, que repercuta sobre el conjunto de la economía mundial. Por esta razón se sugiere la conveniencia de iniciar un proceso de *aterrizaje suave* de la economía norteamericana, al tiempo que se reclama un más activo crecimiento compensador de Japón y de la Unión Europea, para evitar que se resienta el dinamismo de la economía mundial.

Aunque ésta es la posición dominante, no faltan analistas que consideran que los problemas no están tanto en la economía norteamericana como en la economía mundial. El diagnóstico, en este caso, sería que el desajuste no deriva tanto de la existencia de un exceso de gasto en Estados Unidos cuanto de un exceso de ahorro global en el mundo. Es este exceso de ahorro el que alimenta el déficit corriente norteamericano, por un lado, y sostiene deprimidos los tipos de interés, pese al déficit fiscal, por el otro. Entre quienes así opinan se encuentra Ben Bernanke, recién nombrado sucesor de Alan Greenspan al frente de la Reserva Federal Norteamericana.

Es claro que la interpretación de Bernanke libera a Estados Unidos de la necesidad de afrontar los costes de una acción correctora. Ahora bien, más allá de su sana voluntad provocativa, esta interpretación se enfrenta a algunas paradojas. La más importante de ellas es el bajo nivel en el que todavía se mueve la tasa de ahorro a escala internacional. Pues si bien es cierto que esa tasa creció en los dos últimos años, todavía está muy por debajo de la media que mantuvo a lo largo de la década de los noventa.

Ahora bien, si es discutible que haya un exceso de ahorro a escala internacional, lo que parece claro es que nos encontramos ante un exceso de liquidez en los mercados internacionales de capital, en parte consecuencia de los excedentes financieros que se derivan del encarecimiento del petróleo y de otras materias primas. Como consecuencia, se han relajado las condiciones de acceso y contratación de capital en los mercados internacionales. Un proceso que alimenta la búsqueda de una mayor autonomía respecto a las incómodas servidumbres impuestas por las instituciones financieras internacionales (ejemplificada en la anticipada liquidación que Argentina y Brasil hicieron de sus deudas frente al FMI); y, de forma simétrica, fuerza a esas instituciones a revisar su papel como proveedoras de financiación internacional.

El panorama descrito acerca la situación actual a la existente en los años setenta. Como entonces, existe exceso de liquidez internacional y fácil acceso a los mercados de capital; y como entonces la economía norteamericana se presenta como altamente dinámica y gran demandante de capitales externos. No obstante, no conviene llevar las similitudes demasiado lejos. Si

entonces los financiadores de la economía norteamericana eran países desarrollados, fundamentalmente Japón y Alemania, hoy es un colectivo más amplio de países (desarrollados y en desarrollo) los que cumplen esa función. Esta dispersión de acreedores tal vez aminore el riesgo que comporta un cambio en la tendencia económica, pero hace más difícil la concertación de una salida negociada: ya no basta con una reunión del Grupo de los siete (G-7) para arbitrar una opción de salida. Necesariamente habrá que contar con China (y quizá otros países en desarrollo) para cualquier fórmula negociada que se arbitre.

Más allá de su amenaza sobre el crecimiento futuro, los desequilibrios afectan también a las posibilidades negociadoras en el ámbito del comercio. Como revela el curso de la Ronda Doha, los acuerdos son más difíciles cuando el mercado mundial viene marcado por importantes desajustes comerciales; cuando, en definitiva, importantes países deficitarios (como Estados Unidos y, en menor medida, algunos países de la UE) han de negociar liberalizaciones frente a gigantes exportadores (como China). La Conferencia de Hong Kong puso en evidencia estas dificultades.

La Conferencia de Hong Kong

Prevista para realizarse al final del año, a la Conferencia de Hong Kong se le otorgaba anticipadamente una importancia notable, no sólo porque en ella se esperaba cerrar en torno a las dos terceras partes de la agenda negociadora de la Ronda de Desarrollo de Doha, sino también por el cúmulo de resultados adversos obtenidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC) en convocatorias precedentes. Basta recordar el ruidoso fracaso de la Conferencia de Seattle, en 1999, con la ciudad tomada por una ruidosa masa de manifestantes que identificaban a la OMC con el rostro más despiadado de la globalización; o la Conferencia de Cancún, en 2003, en la que fue imposible avanzar en acuerdo alguno al negarse el grupo africano y el G-20 a seguir la estela del compromiso anticipado por la UE y los EEUU.

La realidad de lo conseguido en Hong Kong ha estado, sin embargo, muy por detrás de lo previsto. Si se apura el balance, cabría decir que haber eludido la abrupta paralización del proceso negociador es el mejor de los resultados de la Conferencia. La Declaración aprobada *in extremis*, el 18 de diciembre, apenas incorpora avances sustanciales, pero su propia existencia debe considerarse como un hecho positivo, por cuanto revela que el proceso negociador, aunque algo dañado en su credibilidad, está todavía en vigor.

La complejidad del proceso negociador

La dificultad del proceso negociador es hoy mucho mayor que en el pasado. En las primeras Rondas Negociadoras del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) participaban apenas una treinte-

na de miembros, el dominio de los países industriales en la dinámica negociadora era virtualmente incuestionable y los temas de la agenda negociadora tendían a concentrarse en la eliminación de las restricciones cuantitativas, en la consolidación de aranceles y en la reducción de las tarifas en el comercio de productos manufacturados. El GATT era entonces poco más que un club reservado para los países industriales, que negociaba sobre productos industriales. Esta situación comenzó a cambiar, y de forma difícilmente reversible, en la Ronda Uruguay (1986-1994). Entonces, el número de países implicados se amplió a 123, incluyendo a buena parte de los países en desarrollo; y junto a ello, la agenda negociadora se expandió de forma considerable. La prolongación del proceso negociador más allá de lo previsto evidenció las nuevas dificultades para tejer un acuerdo. Fue como consecuencia de aquella Ronda que nació la OMC. Desde su mismo origen, la nueva organización empezó a debatir la puesta en marcha de una nueva Ronda Negociadora, pero no sería hasta la Conferencia de Doha (2001), tras el fracaso de Seattle (1999), cuando se decidió convocar un nuevo proceso negociador, al que se bautizó con el pretencioso rótulo de la Ronda de Desarrollo.

El nuevo proceso se ha revelado, desde sus mismos orígenes, como notablemente complicado. Para empezar, el número de países ha alcanzado ya los 149, de los cuales cerca de 110 son países en desarrollo; y entre ellos se encuentran algunos de los nuevos gigantes del comercio internacional, como Brasil, México,

India o, sobre todo, China. La agenda,

por su parte, se ha ampliado para girar en torno a la negociación agrícola, el acceso a los mercados de los productos no agrícolas, la pérdida de preferencias, la liberalización de los servicios, la defensa de los derechos de propiedad intelectual y las reglas de comercio, entre otros aspectos.

Las dificultades no sólo derivan del incremento de los países implicados y de la mayor complejidad de la agenda, sino también del nuevo papel, mucho más activo, que los países en desarrollo han asumido en los escenarios multilaterales, organizándose en poderosos grupos de presión, que inciden en el proceso negociador. Tal vez de entre estos colectivos el más activo sea el G-20, que articula la presencia, entre otros, de Brasil, India y China. Sería excesivo suponer que ese grupo representa los intereses de los países en desarrollo en su conjunto, habida cuenta de la diversidad de intereses en juego. De hecho, cabría diferenciar tres grandes grupos dentro del mundo en desarrollo. Un primer bloque compuesto por aquellos países de alto peso en la economía mundial y con gran capacidad

exportadora, como China, Brasil o India: son países que pueden extraer un notable beneficio del proceso de liberalización comercial. Un segundo grupo compuesto por los países más pobres (es el caso de los Países Menos Adelantados, PMA), que por ser beneficiarios de tratos preferenciales previos tienen poco interés en la culminación de una Ronda liberalizadora de la que pueden salir perjudicados. Y, finalmente, un tercer grupo de países de renta media que pueden estar interesados en el avance de la Ronda, de acuerdo con el contenido de lo que se acuerde. En algunos ámbitos estos grupos de países actúan conjuntamente, pero en otros sus posiciones están lejos de ser coincidentes.

Principales aspectos de la negociación

La delimitación de la agenda negociadora ha sido, en sí misma, objeto de disputa, no obstante se podría articular en torno a siete grandes aspectos. No en todos ellos se han producido avances, si bien en todos se mantiene la dinámica negociadora.

La negociación agrícola

Sobre la liberalización del mercado agrícola se concentró buena parte de la atención del proceso negociador. Los problemas en la negociación agrícola se centran en tres ámbitos básicos: las subvenciones a la exportación, el apoyo a la producción y las condiciones de acceso a los mercados. Las subvenciones a la exportación constituyen una práctica incompatible con el objetivo de un comercio abierto, por lo que se reclamaba la total prohibición de estas prácticas. En este ámbito se avanzó en la Conferencia de Hong Kong, señalando el año 2013 (ante las resistencias de la UE a anticiparlo a 2010) como fecha límite para la total prohibición de las subvenciones a las exportaciones (en el caso del algodón esa medida debiera anticiparse a este año 2006). Esta prohibición debe extenderse a otras formas aparentes o encubiertas de subvención a la exportación (muy habituales en países como Estados Unidos o Canadá), como las que se derivan del recurso a créditos concesionales, empresas estatales o ayuda alimentaria como vía para la evacuación de excedentes agrícolas.

Además de las subvenciones a la exportación, la producción agrícola en buena parte de los países industriales se beneficia de un apoyo directo a la producción que, en ocasiones, afecta directamente a las condiciones de competencia en los mercados. Uno de los propósitos del actual proceso negociador es reducir sustancialmente estas ayudas internas que generan distorsiones en el comercio, lo que afecta muy sustancialmente a la UE, EEUU o Japón. La clasificación de los apoyos agrícolas en diversas categorías, de acuerdo con los usos de la OMC, ha tratado de ayudar a este proceso de discriminación entre prácticas de diverso tipo, de acuerdo con su impacto distorsionador, diferenciando entre cajas "verde" y "azul". En general, es poco lo que se ha avanzado en este ámbito en Hong Kong, más allá de establecer unas bandas de reducción de los apoyos generales en

“El mundo en desarrollo arroja una tasa de crecimiento del PIB que duplica holgadamente la de los países desarrollados”

función de los niveles de protección de partida, ocupando la Unión Europea el estrato superior.

Un tercer tema de debate en el ámbito agrícola se refiere a los problemas de acceso a los mercados que este tipo de productos tiene en numerosos países, tanto desarrollados como en desarrollo. Aquí son también pocos los elementos de novedad habidos en Hong Kong, si bien se trabaja sobre cuatro bandas de reducción arancelaria, quedando por definir los umbrales correspondientes, incluidos los aplicables a los países en desarrollo, así como la designación de productos especiales y sensibles.

Acceso a los mercados de los productos no agrícolas

La liberalización del comercio necesariamente debe afectar también a los productos manufacturados. En este ámbito los niveles de protección de los países desarrollados es significativamente menor que el propio de los países en desarrollo. No obstante debieran ser corregidos tres problemas relacionados con la existencia de picos arancelarios, con la gradación en la estructura arancelaria que hace que la protección efectiva sea superior a la nominal y con el recurso a otro tipo de barreras al comercio que dificultan las exportaciones de los países en desarrollo.

Aun cuando el propósito sea aminorar los niveles de protección, es importante el modo en que se acuerde reducir los niveles de protección. El procedimiento por el que finalmente se optó es la llamada “fórmula suiza”, con un número limitado de coeficientes a negociar, al objeto de asegurar la no linealidad del proceso de rebajas arancelarias. En todo caso, resta por determinar la especificación precisa que adoptará la fórmula de reducción de los aranceles. Junto a este problema está también por establecer la forma de fijar la base del gravamen en el caso de aquellas tarifas no consolidadas, las flexibilidades para los países en desarrollo y las formas que adopten la no reciprocidad de los acuerdos. En suma, en este ámbito, como el propio documento reconoce “queda mucho por hacer para establecer las modalidades y concluir las negociaciones”.

Liberalización de los servicios

La liberalización de los servicios, adecuadamente regulada, puede favorecer a los países en desarrollo, ya que esos sectores representan una porción cada vez mayor del PIB de todas las economías. No obstante, no existe estricta coincidencia en las preferencias sectoriales de liberalización entre los países desarrollados y en desarrollo. El sistema de Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), basado en listas positivas, que integran peticiones y ofertas, permite una negociación relativamente flexible. Las negociaciones avanzan muy lentamente en este ámbito y el texto ministerial aprobado en Hong Kong apenas supone progreso alguno. No obstante, se han dado criterios para la elaboración de propuestas por parte de los paí-

ses y se ha aprobado la posibilidad de negociaciones plurilaterales para avanzar en el proceso, si bien abiertas a la participación de todos los miembros. Se pretende que la lista final de compromisos esté lista para el 31 de octubre de 2006.

Pérdida de preferencias

A lo largo del tiempo los países desarrollados han establecido diversos marcos de preferencias comerciales para los países en desarrollo. Algunos de los esquemas preferenciales tienen un carácter general, como el Sistema de Preferencias Generalizadas o el Todo Menos Armas (*Everything But Arms*, EBA) de la UE; en otros casos remite a acuerdos regionales específicos, como la Ley sobre el Crecimiento y las Oportunidades de África (*African Growth Opportunity Act*) o la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (*Caribbean Basin Economic Recovery Act*), en el caso de Estados Unidos, o del Acuerdo de Cotonou, en el caso de la UE. Aunque es discutible el grado de preferencia efectiva que alguno de estos sistemas proporcionan a los países en desarrollo, lo cierto es que este trato se va a ver erosionado como consecuencia del proceso de liberalización comercial. En la medida en que la Ronda pretenda no perjudicar a los países en desarrollo, parece razonable que se considere el coste que para algunos países puede suponer la pérdida de preferencias.

Reglas comerciales

Un aspecto importante para favorecer el proceso de liberalización del comercio es el que se refiere a la mejora y homogeneización de los diversos ámbitos de las reglas relativas al comercio. Por lo que se refiere a las normas de protección comercial, los estudios revelan que existe una notable asimetría en el recurso que los países hacen a este tipo de medidas. Si se quiere establecer un orden comercial más abierto y justo, debiera revisarse la normativa referida a estos mecanismos de defensa comercial, al efecto de fortalecer las reglas y favorecer su transparencia, previsibilidad y claridad de las disciplinas pertinentes. Por el momento, el proceso en este ámbito, que es de notable relevancia, avanza a ritmo muy lento.

Por lo que se refiere a los acuerdos regionales, el propósito es evitar que la proliferación de esquemas de integración afecte a la unidad, transparencia y previsibilidad del comercio mundial. Hasta el momento, se está en una fase informativa, sin que se haya avanzado ni en el alcance ni en la forma que debe adoptar el proceso negociador, que debiera adoptar una decisión provisional para el 30 de abril de 2006.

Por lo que se refiere a la revisión del Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD), en Doha se decidió que no se incluyese en el paquete de compromiso único (*single undertaking*). Aunque la casi totalidad de los países están conformes con que se acometa una revisión del ESD, existen diferencias en torno al alcance de la reforma. Tampoco se ha resuelto el problema de la baja participación de los países más pobres en este mecanismo,

que responde fundamentalmente a la falta de recursos técnicos y económicos de los mismos. Por último, en la decisión de 1 de agosto de 2004 se acordó iniciar las negociaciones sobre la facilitación del comercio, eliminando el resto de los temas de Singapur.

Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

La negociación en materia de propiedad intelectual (en sus siglas inglesas TRIPS, *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) es un ámbito más de conflicto entre países desarrollados y países en desarrollo: mientras los primeros son generadores de conocimientos patentados, los segundos son usuarios de esas innovaciones. El desafío consiste en establecer una normativa que compatibilice el estímulo al esfuerzo innovador con las posibilidades de difusión y utilización de los conocimientos generados. Encontrar el equilibrio entre estos dos objetivos deseables no es fácil.

Un aspecto concreto de notable relevancia es el que se refiere al potencial conflicto que puede existir entre la defensa de los derechos de propiedad intelectual y el logro de objetivos básicos relacionados con la salud de

las personas. A este respecto, una decisión del Consejo General (30 de agosto de 2003) esta-

blecía una exención temporal en razón de peligro grave para la salud pública que permitía las exportaciones de productos farmacéuticos patentados o con patente de procedimiento, los ingredientes activos necesarios para su fabricación y los equipos de diagnóstico necesarios para

su utilización, sin que fuera precisa una doble remuneración al titular de las patentes. Pues bien, poco antes de la celebración de la Conferencia (6 de diciembre de 2005), el Consejo General aprobó una Enmienda al Acuerdo sobre TRIPS para revisar el carácter temporal de la anterior provisión.

El apoyo al desarrollo

La Ronda de Doha nació con el supuesto propósito de mejorar las condiciones de acceso al comercio de los países en desarrollo. Este compromiso debe estar especialmente dirigido al caso de los países más pobres, agrupados en torno a los PMA; y debe contemplar un

trato especial y diferenciado que acoja también a aquellos países que no son miembros del grupo PMA. Por lo que se refiere a éstos, ha habido un avance en Hong Kong al generalizar la iniciativa comunitaria EBA, al establecer el compromiso de todos los países desarrollados -y aquellos en desarrollo que se encuentren en condiciones- de aplicar arancel cero a las exportaciones de este grupo de países más pobres en 2008 (o, en todo caso, no más tarde del período de aplicación de los resultados de la Ronda). Y en el caso de aquellos países desarrollados que tuvieran dificultades, garantizarán como mínimo un acceso libre para el 97% de los productos procedentes de los PMA. Adicionalmente, se considera que los países PMA sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida en que sea compatible con sus necesidades.

Por lo que se refiere al trato especial y diferenciado, las cosas son más complejas, porque aunque el principio doctrinal está definido, los criterios de aplicación son notablemente controvertidos. Se han definido bandas posibles para el tratamiento de las reducciones, pero quedan por definir las rebajas correspondientes, así como las condiciones de los países para el acceso a los beneficios de ese tratamiento.

Balance

Buena parte de las esperanzas depositadas en el proceso de reforma comercial que abrió la Ronda de Desarrollo de la OMC han quedado frustradas en el conflictivo proceso de negociación que hasta ahora se ha venido desarrollando. Hong Kong fue la escenificación de las dificultades que comporta conjugar intereses tan dispares como los que hoy se expresan en la escena internacional. La persistencia de los desequilibrios en el comercio internacional hace más difícil, si cabe, el proceso de negociación. El hecho de que, pese a los limitados avances logrados, la Ronda de Negociación prosiga es la menos mala de las noticias. No obstante, no se alcanzarán resultados aceptables si los países industriales no perciben que adaptar las normas comerciales para favorecer el desarrollo de los países más pobres no sólo ayuda a legitimar el orden internacional, otorgándole estabilidad, sino también contribuye a la expansión de los intercambios, y de las ventajas del comercio, al ampliar los mercados. Ambos factores proporcionan beneficios ciertos sobre el conjunto de los países, pobres y ricos, que conforman el sistema internacional.

“Las dos regiones de más modesta expansión en 2005 han sido África y América Latina”

Panorama de la economía mundial 2004-2005¹

	Crecimiento del PIB ²		Inflación ³		Déficit público ⁴		Saldo corriente ⁵	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Mundo	5,1	4,3	1,8	1,7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Países desarrollados	3,3	2,5	2	2,2	-3,4	-3,3	-1	-1,3
Estados Unidos	4,2	3,5	2,7	3,1	-4	-3,7	-5,7	-6,1
Japón	2,7	2	0	-0,4	-7,2	-6,7	3,7	3,3
Reino Unido	3,2	1,9	1,3	2	-3	-3,2	-2	-1,9
Zona euro	2	1,2	2,1	2,1	-2,7	-3	0,5	0,2
Alemania	1,6	0,8	1,8	1,7	-3,7	-3,9	3,8	4,3
España	3,1	3,2	3,1	3,2	-0,3	0,3	-5,3	-6,2
Francia	2	1,5	2,3	1,9	-3,7	-3,5	-0,4	-1,3
Italia	1,2	0	2,3	2,1	-3,2	-4,3	-0,9	-1,7
Países no desarrollados	7,3	6,4	5,8	5,9	-1,7	-1,1	n.d.	n.d.
África	5,3	4,5	7,8	8,2	-0,2	0,6	0,1	1,6
América Latina	5,6	4,1	6,5	6,3	-1,5	-2,1	0,9	0,9
Brasil	4,9	3,3	6,6	6,8	-1,5	-3,8	1,9	1,7
México	4,4	3	4,7	4,3	-0,3	-0,7	-1,1	-1,1
CEI	8,4	6	10,3	12,6	2,7	6	8,3	10,6
Rusia	7,2	5,5	10,9	12,8	4,4	8,6	10,3	13,2
Centro y Este de Europa ⁶	6,5	4,3	6,5	4,8	-4,7	-4,1	-4,9	-4,8
Oriente Medio	5,5	5,4	8,4	10	1,6	6,8	12,4	21,1
Países subdesarrollados de Asia	8,2	7,8	4,2	4,2	-2,6	-2,7	2,9	3
China	9,5	9	3,9	3	-1,7	-1,7	4,2	6,1
India	7,3	7,1	3,8	3,9	-4,5	-4,5	-0,1	-1,8

¹ Los datos correspondientes a 2005 son las previsiones publicadas por el FMI en septiembre de ese año.

² Porcentaje de variación anual del PIB real.

³ Porcentaje de variación del índice de precios al consumo.

⁴ Para los países desarrollados, saldo fiscal del gobierno general y central como porcentaje del PIB.

Para los países subdesarrollados, saldo fiscal del gobierno central como porcentaje del PIB.

⁵ Saldo de la sub-balanza corriente como porcentaje del PIB.

⁶ Incluye también a los países del área que se convirtieron en miembros de la UE en 2004.

Fuente: FMI (2005) *World Economic Outlook*, Washington, septiembre.



● ANEXOS