



El Futuro del Comercio: Los Retos de la Convergencia

Informe del Grupo de Reflexión sobre el Futuro del Comercio
convocado por el Director General de la OMC
Pascal Lamy

24 abril 2013

Antecedentes

El 13 de abril de 2012, el Director General de la OMC, Pascal Lamy, anunció el establecimiento del Grupo de Reflexión sobre el Futuro del Comercio, que tenía como mandato: "... examinar y analizar los retos en la esfera de la liberalización del comercio mundial en el siglo XXI" en el contexto de las profundas transformaciones que se están produciendo en la economía mundial, y examinar "los factores que impulsan el comercio de hoy y del futuro, [...] las pautas del comercio y el significado de la apertura del comercio mundial en el siglo XXI, teniendo en cuenta la contribución del comercio al desarrollo sostenible, el crecimiento, el empleo y la reducción de la pobreza".

Los miembros del Grupo de Reflexión eran los siguientes:

Talal Abu-Ghazaleh

Presidente y fundador de Talal Abu-Ghazaleh Overseas Corporation, Jordania

Sharan Burrow

Secretaria General de la Confederación Sindical Internacional

Helen Clark

Administradora del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Frederico Pinheiro Fleury Curado

Presidente y Director Ejecutivo de Embraer S.A., Brasil

Thomas J. Donohue

Presidente y Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos

Yoshiaki Fujimori

Presidente y Director Ejecutivo de LIXIL Group Corporation y LIXIL Corporation, Japón

Victor K. Fung

Presidente de Fung Global Institute, Hong Kong, China

Presidente honorario de la Cámara de Comercio Internacional

Pradeep Singh Mehta

Secretario General de CUTS International, India

Festus Gontebanye Mogae

ex Presidente de Botswana

Josette Sheeran

Vicepresidenta del Foro Económico Mundial

Jürgen R. Thumann

Presidente de BUSINESSEUROPE

George Yeo

ex Ministro de Asuntos Exteriores de Singapur

Vicepresidente de Kerry Group Limited, Hong Kong, China

El Grupo se reunió en tres ocasiones, en mayo de 2012, septiembre de 2012 y enero de 2013. También mantuvo consultas y debates con diversas partes interesadas. Las reuniones tuvieron lugar en Beijing, Singapur, Ginebra, Nueva Delhi y Ammán. Además, un miembro del Grupo de Reflexión, Talal Abu-Ghazaleh, redactó un informe titulado "WTO at the Crossroads". Otro miembro, Pradeep Mehta, entró en contacto con el público a través de un cuestionario y del diálogo en el sitio Web de CUTS International. Esta labor constituyó una contribución adicional a las deliberaciones del Grupo de Reflexión. Además, se creó un sitio Web a fin de recibir observaciones del público para su consideración por el Grupo cuando redactara el informe.

ÍNDICE

RESUMEN	3
CAPÍTULO 1: POR QUÉ LA APERTURA DEL COMERCIO CONTRIBUYE AL BIENESTAR SOCIAL	9
Introducción	9
El comercio produce beneficios	10
El comercio y la inversión van unidos	11
El comercio fomenta el desarrollo	11
El comercio puede favorecer la creación de empleo	13
El comercio puede contribuir a crear mayor igualdad	13
Comercio, empleo y desigualdad: hacer realidad las oportunidades	14
El comercio puede favorecer el desarrollo sostenible	15
La apertura del comercio necesita normas	16
Conclusiones	16
CAPÍTULO 2: FACTORES DE TRANSFORMACIÓN QUE CONFIGURAN EL COMERCIO INTERNACIONAL	19
La economía mundial está cambiando	19
La expansión del comercio y de la inversión refleja la globalización	19
El desplazamiento geográfico del comercio y la inversión refleja cambios en las relaciones de poder	22
La tecnología es el motor de la globalización	23
La producción conjunta: el auge de las cadenas de valor internacionales	24
Las políticas son un importante factor determinante de la participación efectiva en las cadenas de suministro	25
La cooperación internacional en materia de comercio e inversión tiene lugar cada vez más en un marco preferencial	26
Con la reducción gradual de la mayoría de los aranceles, las medidas no arancelarias tienen cada vez más influencia en los resultados comerciales	27

CAPÍTULO 3:	
LA APERTURA DEL COMERCIO EN UN MUNDO COMPLEJO: ¿HACIA DÓNDE NOS DIRIGIMOS?	31
Los principios son la base del sistema	32
<i>No discriminación: gestionar el comercio preferencial</i>	32
<i>No discriminación: gestionar las medidas no arancelarias</i>	33
<i>Transparencia, rendición de cuentas y estabilidad</i>	33
<i>Gestionar la reciprocidad y la flexibilidad</i>	34
La importancia del procedimiento	36
<i>Adopción de decisiones por consenso</i>	36
<i>Elaboración de un programa</i>	36
<i>Notificaciones</i>	37
<i>La Secretaría de la OMC</i>	37
<i>Llegar a los colectivos interesados y al público en general</i>	37
Un programa en evolución en un mundo cambiante	38
<i>Cuestiones directamente vinculadas con las disposiciones actuales de la OMC</i>	39
<i>Cuestiones planteadas por su pertinencia para la OMC</i>	41
CONCLUSIONES:	
LOS RETOS DE LA CONVERGENCIA	45
ANEXO:	
BIOGRAFÍAS DE LOS MIEMBROS DEL GRUPO	47

Descargo de responsabilidad:

El presente informe y todas las opiniones reflejadas en el mismo son responsabilidad exclusiva de los miembros del Grupo de Reflexión sobre el Futuro del Comercio que actúan a título personal. No pretenden representar las opiniones y puntos de vista de las organizaciones a las que estos pertenecen. Quedan algunos elementos sobre la relación entre la apertura del comercio y las políticas sociales e industriales, la inversión y el alcance de la convergencia con respecto a los cuales se han expresado opiniones diferentes.

RESUMEN

En abril de 2012, el Director General de la OMC, Pascal Lamy, invitó a un grupo de destacadas personalidades de colectivos no estatales a analizar los retos que plantea la apertura del comercio mundial en el siglo XXI. El Grupo de Reflexión celebró varias reuniones privadas y mantuvo amplias consultas con diversas partes interesadas.

En el capítulo 1 del informe del Grupo de Reflexión se analiza la contribución que ha hecho la apertura del comercio al crecimiento, el desarrollo y la prosperidad. Se analizan también los retos asociados a la gestión de un crecimiento sin empleo, un desempleo elevado, la pobreza, la desigualdad, el medio ambiente y el desarrollo sostenible, así como la función del comercio y la inversión en este contexto.

En el capítulo 2 se examinan algunos factores de transformación que han configurado el comercio en los últimos años y que seguirán haciéndolo en el futuro. Entre ellos cabe mencionar la creciente globalización, el desplazamiento geográfico del crecimiento, el comercio y la inversión, los avances tecnológicos, el auge de las cadenas de valor internacionales, la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales y la influencia cada vez mayor de las medidas no arancelarias.

El capítulo 3 contiene recomendaciones sobre las medidas que podrían adoptarse. El Grupo de Reflexión no las ha ordenado por grado de importancia, sino siguiendo el análisis de los principios y procesos que impulsan las relaciones comerciales y el de una serie de cuestiones concretas que se han planteado en otros contextos como la Ronda de Doha o que, a juicio del Grupo, merecen ser examinadas. El Grupo no presenta recomendaciones específicas sobre la manera de afrontar la Ronda de Doha y se limita a señalar que las cuestiones que conforman el programa de Doha no van a desaparecer y que el incumplimiento de este compromiso colectivo podría poner en peligro el propio sistema multilateral de comercio.

Recomendaciones

Principios del sistema multilateral de comercio

No discriminación: gestionar el comercio preferencial

Aunque somos conscientes de las ventajas y de la contribución de los acuerdos comerciales preferenciales, también reconocemos sus desventajas en comparación con el sistema multilateral de comercio. Recomendamos que los Miembros de la OMC emprendan un

verdadero análisis de las formas en que los acuerdos comerciales preferenciales y los principios que los sustentan pueden converger cada vez más con el sistema multilateral de comercio, procediendo tal vez en primer lugar a la elaboración de mejores prácticas.

No discriminación: gestionar las medidas no arancelarias

Aunque la gestión de la política pública en ámbitos fundamentales de la economía como la salud, la seguridad, la calidad ambiental y los derechos laborales no son responsabilidad de la OMC, creemos que la Organización debe encontrar formas de lograr la convergencia entre los objetivos que subyacen a la apertura del comercio y las políticas públicas.

Transparencia, rendición de cuentas y estabilidad

Los Miembros tienen la obligación de actuar de forma transparente. Deberían mejorar el cumplimiento de sus obligaciones de transparencia en lo que respecta a las políticas, las medidas y los datos.

Gestionar la reciprocidad y la flexibilidad

El Grupo de Reflexión recomienda adoptar un nuevo enfoque para gestionar la reciprocidad y la flexibilidad que tenga plenamente en cuenta las distintas realidades y necesidades de unos Miembros con diferentes niveles de desarrollo, pero integre un proceso más granular y dinámico que conduzca progresivamente hacia la convergencia.

Importancia del procedimiento

Adopción de decisiones por consenso

El Grupo de Reflexión recomienda mantener el sistema de adopción de decisiones por consenso, pero propone que los Miembros que veten la adopción de una decisión den una explicación razonada. El consenso debe construirse gradualmente a través de la negociación y de concesiones mutuas.

Elaboración de un programa

Se debería permitir que la Secretaría de la OMC presentase propuestas para acelerar los procesos de deliberación y facilitar el consenso con la aportación de datos técnicos y nuevas ideas. Esto de ningún modo pondría en entredicho el derecho exclusivo de los Miembros a tomar las decisiones.

Notificaciones

Los Miembros deberían fortalecer su compromiso de transparencia respetando y mejorando los procedimientos de notificación. Los Miembros deberían considerar la posibilidad de ampliar las facultades de la Secretaría para recabar, verificar y registrar las notificaciones oficiales.

La Secretaría de la OMC

Consideramos que los Miembros deberían propiciar una Secretaría más fuerte, con conocimientos avanzados en toda la gama de actividades de la OMC y una mayor capacidad de investigación.

Llegar a los colectivos interesados y al público en general

La OMC debería relacionarse más directamente con los colectivos no gubernamentales, entre ellos las empresas, los sindicatos, los círculos académicos y las organizaciones no gubernamentales, así como con el público en general. Se deberían establecer plataformas para mantener intercambios periódicamente.

Cuestiones directamente vinculadas con las disposiciones actuales de la OMC

Subvenciones causantes de distorsión del comercio

Aunque las subvenciones permiten hacer frente a los fallos del mercado, también pueden tener efectos de distorsión en el comercio. Hay que encontrar formas de gestionar las tensiones entre las subvenciones buenas y sus posibles efectos negativos en terceros, así como formas de evitar las subvenciones malas.

Crestas arancelarias y progresividad arancelaria

Su existencia distorsiona el comercio y socava los esfuerzos, en particular de los países en desarrollo, por añadir más valor a las materias primas y los productos agropecuarios con miras a diversificar y hacer crecer su economía. Las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria se deberían eliminar.

Restricciones a la exportación

Al igual que en el caso de los aranceles, los Miembros tienen sus razones para aplicar o no aplicar restricciones a la exportación, pero creemos que sería útil entablar negociaciones sobre esta cuestión.

Agricultura

Por diversas razones, hay desde hace tiempo una asimetría entre los progresos conseguidos en la apertura del comercio en el sector agrícola y en el sector manufacturero. Esto ha reducido las oportunidades de crecimiento y desarrollo de algunos países, y la apertura del sector agrícola es una cuestión que debe abordarse seriamente.

Facilitación del comercio

Una acción internacional eficaz en la esfera de la facilitación del comercio generaría resultados beneficiosos para toda la comunidad comercial internacional. Exhortamos firmemente a los Miembros a que concluyan las negociaciones sobre la facilitación del comercio de aquí a la Novena Conferencia Ministerial que tendrá lugar en Bali en diciembre de 2013.

Economía digital

Las comunicaciones electrónicas han permitido rebajar costos, acortar distancias, ahorrar tiempo y ofrecer una amplia gama de oportunidades a quienes tienen acceso a ellas. La reglamentación no debería poner trabas a este instrumento y consideramos que se debería revitalizar el programa de trabajo de la OMC sobre el comercio electrónico.

Cuestiones planteadas por su pertinencia para la OMC

Política de competencia

En nuestra opinión, los Miembros deberían tratar de establecer un marco internacional en materia de política de competencia más favorable al comercio, sobre la base de la labor de otras organizaciones internacionales como la UNCTAD, la OCDE e *International Competition Network*.

Inversión internacional

Al igual que en el caso de la competencia, creemos que la ausencia de normas multilaterales en materia de inversión es una laguna en el ámbito de la cooperación. A nuestro juicio, los actuales acuerdos bilaterales no pueden sustituir adecuadamente a un acuerdo internacional completo sobre la inversión.

Monedas y comercio internacional

Aunque las cuestiones monetarias y cambiarias son responsabilidad del FMI, reconocemos los vínculos existentes entre comercio y tipos de cambio e instamos a que se mantenga la cooperación entre el FMI y la OMC para evitar el riesgo de enfrentamiento entre los dos sistemas.

Financiación del comercio

La falta de financiación puede perjudicar gravemente al comercio, por lo que instamos encarecidamente a la OMC a que siga vigilando la situación y colaborando con los demás interesados para reducir al mínimo los efectos de una financiación escasa o costosa y ayudar a los países en desarrollo a crear capacidad.

Trabajo

La globalización ha puesto de relieve una serie de cuestiones relacionadas con los derechos jurídicos de los trabajadores y las condiciones de trabajo en todo el mundo. Estas cuestiones son competencia de la OIT pero constituyen una preocupación internacional común. La convergencia de las normas laborales debería seguir siendo un objetivo internacional clave.

Cambio climático y comercio

Compete principalmente a los negociadores de las cuestiones ambientales determinar las medidas de atenuación necesarias, y tanto la comunidad comercial como la comunidad ambiental son responsables de que ambos regímenes sean compatibles.

Corrupción e integridad

Aunque la OMC no tiene el mandato explícito de abordar la corrupción, consideramos que puede contribuir de diversas maneras a luchar contra esta lacra, en particular gracias a su labor sobre varios aspectos de la transparencia y sobre la contratación pública.

Ayuda para el Comercio

La creación de capacidad comercial es esencial para que muchos países pobres puedan aprovechar la apertura del comercio. La Ayuda para el Comercio debería afianzarse en la OMC. Con el tiempo, debería convertirse en Inversión para el Comercio, mediante una relación más estrecha entre la asistencia para el desarrollo y la inversión privada.

Coherencia de las normas económicas internacionales

Consideramos necesaria una mayor coherencia entre las políticas internacionales para aprovechar las sinergias entre políticas que a menudo se aplican sin conexión entre ellas. Recomendamos que se establezca un foro para analizar estas cuestiones en profundidad.

Conclusiones

Consideramos que los gobiernos se enfrentan al reto de lograr cuatro tipos de convergencia:

- Convergencia entre los Miembros: esta primera convergencia se refiere a las negociaciones entre los Miembros, y su secuencia, para lograr progresivamente una convergencia de sus regímenes comerciales favorable al desarrollo.
- Convergencia entre los regímenes comerciales no multilaterales y el sistema multilateral de comercio: esta segunda convergencia consiste en la armonización progresiva de los diferentes regímenes comerciales, en particular los acuerdos comerciales preferenciales y el sistema multilateral de comercio.
- Convergencia entre la política comercial y otras políticas internas: esta tercera convergencia exige una mayor coherencia entre la política comercial y otras políticas internas, como la enseñanza, las aptitudes y la innovación.
- Convergencia entre el comercio y las medidas no arancelarias de política pública: esta cuarta convergencia exige una mayor coherencia entre las normas comerciales y las políticas y normas en otros ámbitos de la cooperación internacional.

CAPÍTULO 1: POR QUÉ LA APERTURA DEL COMERCIO CONTRIBUYE AL BIENESTAR SOCIAL

Introducción

El comercio ha hecho enormes aportaciones al crecimiento, el desarrollo y la prosperidad. Como parte de un círculo virtuoso de políticas y circunstancias, ha contribuido a sacar de la pobreza a millones de personas y a difundir los beneficios de un nivel de vida más alto. El comercio ha acercado a los países, fomentando el entendimiento mutuo y contribuyendo a la paz mundial. Pero esa no es toda la realidad. En los últimos tiempos, especialmente desde la Gran Recesión de 2007-2009, ha aumentado la preocupación por la equidad, la distribución de los ingresos, la justicia social y el empleo. Los problemas cada vez mayores en estas esferas pueden socavar el apoyo de la opinión pública a un comercio más abierto. Si no se distribuyen de manera más equitativa los beneficios del progreso, se pondrá cada vez más en tela de juicio la legitimidad del sistema basado en el mercado. Debemos tener claro, sin embargo, el lugar que ocupan el comercio y las políticas comerciales en este panorama. El comercio es sólo parte de un contexto mucho más amplio. Es evidente que por sí solo no puede proporcionar toda la gama de beneficios que se derivan de unas políticas económicas y sociales sólidas. El reto consiste en construir unos marcos coherentes para las políticas nacionales e internacionales que impulsen un crecimiento sin exclusiones.

A veces se considera que la apertura del comercio no contribuye al progreso o se la mira con suspicacia. Tanto cuando se examinan los retos del desarrollo, como el empleo o la desigualdad, es fundamental que el comercio no sea considerado de forma aislada de la realidad nacional y mundial. Si no se entiende el lugar que ocupan los intercambios internacionales en el contexto general, se corre el riesgo de que la imagen del comercio y de la OMC quede injustamente empañada por la falta de políticas efectivas en otras esferas, en particular de políticas que favorezcan un crecimiento sin exclusiones. Además, no se debe recurrir a la política comercial para resolver asuntos que se pueden resolver de manera más apropiada mediante otras políticas. Con frecuencia, los gobiernos no defienden la importancia del comercio y de las políticas conexas necesarias.

En lugar de evitar la cuestión, es necesario aclarar la relación entre comercio y desarrollo, entre comercio y empleo, y entre comercio y distribución de los ingresos. El comercio tiene un papel fundamental que desempeñar en el fomento del desarrollo, pero sólo puede hacerlo si se cumplen otras condiciones. Como resultado del comercio y la inversión, los puestos de trabajo atraviesan fronteras pero su flujo no es unidireccional. Con la apertura del comercio se crean nuevos empleos y se pierden otros en las economías nacionales. El comercio afecta también de diferentes formas a la calidad del empleo. Lo mismo cabe

decir de las cuestiones relativas a la distribución, que deben abordarse directamente con políticas complementarias adecuadas y no con medidas relacionadas con el comercio que tal vez reduzcan aún más las oportunidades. El margen de actuación debe ser suficiente para que los países tengan flexibilidad, pero con la transparencia, previsibilidad y supervisión necesarias.

Unas normas adecuadas y un entendimiento a nivel internacional sobre cómo han de comportarse los países unos con otros en cuestiones comerciales son también un ingrediente esencial de la combinación que hace que el comercio sea provechoso para la sociedad. Las normas inadecuadas o sesgadas crean fricciones y desconfianza y, por consiguiente, reducen las oportunidades comerciales.

A continuación mencionaremos los argumentos en favor del comercio, y después examinaremos la relación entre comercio, desarrollo, empleo, desigualdad y medio ambiente. También analizaremos la función que desempeñan las normas en el fomento de la equidad del comercio. En el segundo capítulo de nuestro informe se examinarán diversas transformaciones que se han registrado en los factores que configuran el comercio internacional. En el tercer capítulo se analizarán más detenidamente algunas de las complejas cuestiones a que se enfrentarán el comercio internacional y las políticas comerciales en los años venideros y el modo en que podrían abordarse.

El comercio produce beneficios

El comercio debe ser parte de un círculo virtuoso de crecimiento y mejora de las oportunidades. Contribuye a ampliar el tamaño de la economía y ofrece los medios para construir sociedades mejores y más prósperas. ¿De dónde proceden los beneficios del comercio? Se reconoce ampliamente que hay argumentos fundamentales en favor del comercio, pero estos no siempre se entienden plenamente. Al aprovechar las diferencias en cuanto a productividad y riqueza, los países que comercian se benefician de una mayor eficiencia en la asignación de los recursos. Los ciudadanos disfrutan de más bienes y servicios de los que tendrían si no hubiera comercio y pueden consumir también una mayor variedad de productos. Incluso si no hay diferencias significativas entre los países, el comercio permite que haya economías de escala, reduciéndose así el costo medio de la producción. Por último, el comercio canaliza generalmente los recursos hacia las empresas más productivas de la economía, con lo que aumenta la productividad general de los países.

Aun así, estos argumentos subestiman los posibles beneficios derivados del comercio. Además de los efectos estáticos en la asignación de los recursos, el comercio activa procesos dinámicos que mejoran las perspectivas de crecimiento de los países. Estos efectos dinámicos son el resultado de la aceleración de la acumulación de capital, de “aprender haciendo”, del aumento del ritmo de innovación y de las mejoras en la calidad de las instituciones nacionales.

El comercio puede fomentar que las empresas innoven o ser el vector mediante el cual los países adquieren nuevos conocimientos técnicos. El aumento de las importaciones

ejerce una presión competitiva sobre las empresas nacionales y una de las formas en que pueden responder a esa presión es innovando y avanzando en la cadena de valor si cuentan con la capacidad necesaria. Los conocimientos pueden estar incorporados en los productos físicos y los servicios. Cuando aumenta el comercio de estos productos, hay más posibilidades de difundir los conocimientos a través de las fronteras.

Se puede “aprender haciendo” y los trabajadores de un país aumentarán su productividad al tener más experiencia en la producción de un bien o un servicio específico. Lo más probable es que estos efectos se den en el sector de la exportación, ya que es allí donde tienen lugar la especialización y la expansión como consecuencia del comercio.

Es importante que haya derechos de propiedad sólidos, normas sobre competencia y sistemas judiciales independientes. La apertura del comercio, especialmente si se realiza mediante políticas establecidas de conformidad con el sistema basado en normas de la OMC, se traduce en la adopción de normas y prácticas (transparencia, no discriminación, equidad procesal) que refuerzan o mejoran la calidad de las instituciones nacionales.

El comercio y la inversión van unidos

El crecimiento firme y sostenido del comercio que se observó antes de la Gran Recesión fue acompañado de aumentos significativos en la inversión extranjera directa (IED). La IED pasó de unos 140.000 millones de dólares EE.UU. en 1987 a un nivel máximo de 2 billones en 2007, con un 16% de crecimiento medio real al año frente a un 7% en las corrientes comerciales internacionales durante ese mismo período.

Hubo una época en que se consideraba la IED como un posible medio de acceder a mercados que estaban protegidos del comercio. Sin embargo, cada vez más el comercio está relacionado de un modo diferente con la IED, dado que gran parte del comercio incluye componentes de las cadenas de valor que traspasan las fronteras nacionales. El comercio y la IED son ahora dos caras de la misma moneda. No obstante, a nivel mundial las instituciones y disposiciones jurídicas que se ocupan de estos dos componentes de la globalización son diferentes. Hay un marco multilateral para el comercio, pero no puede decirse lo mismo de la IED¹, que se aborda principalmente de forma bilateral.

Algunos acuerdos comerciales preferenciales contienen secciones relativas al comercio y la inversión. A menudo un mismo artículo recoge disposiciones sobre ambos. Esto responde probablemente a la necesidad de tratar conjuntamente el comercio y la inversión en un contexto en el que los intercambios comerciales se realizan cada vez más dentro de las empresas y en el que las decisiones sobre la localización de las actividades económicas tienen en cuenta el comercio y la inversión como medios de acceso a los mercados.

El comercio fomenta el desarrollo

La relación entre comercio y desarrollo es una cuestión de debate permanente entre los responsables de las políticas y, a menudo, un punto conflictivo en las negociaciones comerciales. Muchas de las opiniones al respecto tienden a situarse en extremos opuestos:

mientras que para unos el comercio es la solución milagrosa para el desarrollo, para otros, la apertura del comercio no deja margen al desarrollo. Aunque es cierto que ningún país se ha desarrollado y ha crecido sin los beneficios del comercio, también lo es que son muchos los factores que determinan cómo y cuándo puede tener el comercio esos efectos beneficiosos. Es probable que los países más pequeños dependan más del comercio que los grandes.

Los beneficios del comercio dependen de la fase de desarrollo de un país. Por ejemplo, en el caso de los países menos adelantados y los países sin litoral, el comercio contribuye a los medios de subsistencia al aportar bienes de consumo y bienes de capital para que se pueda hacer mejor uso de los recursos locales. En el caso de otros países en desarrollo con ingresos más elevados y economías más sólidas, el comercio da lugar a un crecimiento más rápido. Amplía el mercado para los productos locales y asegura mejores prácticas de producción y oportunidades de consumo.

Habitualmente, los países más pobres tienen que crear otras condiciones antes de poder beneficiarse del comercio. Incluso las políticas comerciales más acertadas que puedan concebirse para obtener los beneficios del comercio serán probablemente ineficaces, si no van acompañadas de capacidad productiva y de una infraestructura adecuada, si no se puede transmitir información a toda la economía por medio de los precios y si una gobernanza deficiente y unas instituciones débiles impiden la circulación de bienes y servicios en la economía nacional.

Cuando los países abren sus mercados a la competencia a través del comercio y reorganizan los recursos y actividades en función de los aspectos en que son fuertes, tienen que basarse también en la especialización para exportar. Por esta razón -y porque los países necesitan formular políticas de importación acordes con su capacidad de adaptarse y competir-, el uso satisfactorio del comercio como instrumento de desarrollo depende de que haya normas comerciales internacionales propicias. Las normas deben ser justas y equilibradas, pero eso no significa que no deba haber normas, ni que un país vaya a prosperar más cuantas menos normas haya formulado en materia de política comercial. Por el contrario, las normas suponen oportunidades y también limitaciones. Es su formulación, y no su inexistencia, lo que marca la diferencia.

Tanto en el caso de los países ricos como de los pobres, los beneficios del comercio conllevan dificultades y ganancias. Así es como funciona el comercio. Los gobiernos tienen que encontrar la forma de distribuir mejor las ganancias y mitigar las dificultades para que el comercio no se convierta en una fuente de tensión social que ponga en peligro las ganancias globales que se derivan para la economía. Hacer los ajustes necesarios puede ser especialmente problemático para los países en desarrollo, y aún más para los países menos adelantados. La insuficiencia de recursos y de infraestructura social retardará el cambio. La apertura se hará de forma más gradual, a medida que los gobiernos apliquen planes de transformación estructural para que el crecimiento se traduzca en desarrollo.

Por último, se puede mejorar la capacidad de los países en desarrollo para beneficiarse del comercio con apoyo externo en materia de desarrollo de la capacidad productiva, de la

infraestructura, de las políticas y de las instituciones, incluidos sistemas sociales. Ese es el principio en que se basan iniciativas interinstitucionales respaldadas por los gobiernos como la Ayuda para el Comercio y el Marco Integrado mejorado.

El comercio puede favorecer la creación de empleo

La tasa de desempleo sigue siendo inaceptablemente alta en algunas economías. La creación de empleo ha sido una prioridad para muchos responsables de la formulación de políticas en los últimos años y es probable que lo siga siendo durante algún tiempo. Las razones varían de un país a otro. Algunas economías emergentes tienen que encontrar la forma de incorporar a las personas en la economía moderna, a menudo en un contexto de crecimiento demográfico, y muchos países industrializados sufren unas tasas de desempleo persistentemente altas desde la Gran Recesión. El empleo juvenil, sin embargo, se ha convertido en un problema en todo el mundo y, en promedio, el 12% de los jóvenes no tiene trabajo actualmente.

La apertura del comercio crea empleo, pero también lo destruye. Con las ganancias que se obtienen del comercio -ya sea desplazando recursos hacia actividades más competitivas, permitiendo a los productores realizar economías de escala o recompensando a las empresas más productivas- se crean nuevos puestos de trabajo. Dado que el comercio también puede destruir puestos de trabajo, es importante asegurarse de que las personas afectadas encuentren un empleo alternativo. Es necesario que quienes trabajan en empresas que cesan en su actividad por presiones de la competencia puedan emprender una nueva actividad como empresarios o empleados. Pero en este proceso de reorganización hay varias cosas que pueden salir mal. Factores como el deficiente funcionamiento de los mercados de productos o capitales, la debilidad de los sistemas sociales, la ineficiencia del estado de derecho y de la gobernanza y la escasa infraestructura pública pueden contribuir a ralentizar el ritmo del ajuste o a crear una situación en la que las actividades de mayor crecimiento en una economía no sean las más productivas. Las distorsiones pueden llegar a ser de tal envergadura que se disocian la creación y la destrucción de empleo y se destruyan empresas no competitivas pero no se creen empresas productivas, o si se crean no logren crecer, con el consiguiente desempleo. Las restricciones comerciales no ofrecen una solución constructiva en estas circunstancias.

En la medida en que el comercio esté asociado con la adopción de nuevas tecnologías y aumentos de la productividad, es posible que se cree menos empleo. Los aumentos de productividad reportan considerables beneficios porque son un importante motor del crecimiento, pero el ajuste requiere otras estrategias para la creación de puestos de trabajo.

El comercio puede contribuir a crear mayor igualdad

Aparte de la cuestión del empleo, la distribución de los ingresos, cada vez más sesgada en muchos países, es objeto de mayor escrutinio público. Parece que hay en todo el mundo un creciente malestar por el aumento de los niveles de desigualdad en los países. En varios de ellos, antes de la Gran Recesión las personas más ricas (el 1%) obtenían entre el

15% y el 20% de los ingresos, nivel comparable al que se registraba antes de la segunda guerra mundial. En muchos otros países, se han observado tendencias similares en los dos últimos decenios.

Varios factores pueden contribuir al aumento de la desigualdad y, según los datos de que se dispone, el comercio probablemente no sea el más importante. No obstante, el comercio puede contribuir a aumentar la desigualdad salarial entre trabajadores muy cualificados y poco cualificados y la desigualdad salarial entre las empresas (al pagar los exportadores salarios más altos que los importadores). Pero hay pocos que afirmen que las restricciones al comercio serían la respuesta política a la desigualdad. Por lo general se prescriben más bien otras políticas, como una mejor protección social, una distribución adecuada de la riqueza, una enseñanza más específica y el reciclaje profesional. Además, hay que recordar que las personas no sólo son perceptores de ingresos sino también consumidores, y que el comercio tiende a reducir los precios en la economía nacional.

En términos generales, se considera que el cambio tecnológico es un factor de desigualdad importante. Otros aspectos de la globalización, como la migración, la IED y las corrientes de capital internacional contribuyen también al aumento de la desigualdad. La mayoría de los estudios trata de determinar los efectos de estos diferentes factores pero, recientemente, en algunos de ellos se tiene en cuenta que el comercio, la IED, las corrientes de capital y el cambio tecnológico suelen ir unidos. Es posible, pues, que la estricta separación entre los efectos del comercio y los del cambio tecnológico favorable al trabajo cualificado que se hacía en el pasado haya sido artificial.

Comercio, empleo y desigualdad: hacer realidad las oportunidades

En cuanto a la creación de empleo, hay que encontrar la forma de gestionar los costos que recaen sobre los trabajadores desplazados. Los sistemas de protección social pueden desempeñar un papel importante. La reforma del comercio puede crear empleo dependiendo de la magnitud de la respuesta de la oferta y la demanda a las variaciones de los precios relativos. Iniciativas como la Ayuda para el Comercio, que se centran en la mejora de la oferta, pueden contribuir a la creación de empleo. La reforma y el fortalecimiento de los mercados financieros también pueden ayudar en la medida en que favorezcan las inversiones y la competitividad de las empresas. Además, un acceso adecuado a la financiación del comercio a precios razonables es fundamental para aumentar las oportunidades de empleo.

La creciente preocupación por la desigualdad plantea la cuestión de si las reformas del comercio deben ir vinculadas a medidas redistributivas. Los gobiernos adoptan diferentes criterios para conseguir esa vinculación. Unas medidas a gran escala para resolver los problemas de distribución que suscita la globalización tendrían que incluir no sólo aspectos relacionados con la protección social -como se ha sugerido antes-, sino también políticas fiscales, que normalmente son competencia de los ministros de finanzas.

En algunos países, se han desatendido y omitido las políticas de enseñanza y formación con el consiguiente costo. Estas políticas pueden contribuir en gran medida a mejorar la capacidad de inserción laboral de la fuerza de trabajo. Sin embargo, a veces la presión fiscal ha hecho que durante mucho tiempo no se preste atención a la inversión en enseñanza. Una forma de preparar a los jóvenes para los desafíos de su futuro entorno laboral es velar por que tengan buenos conocimientos básicos y sólida competencia en materias generales como la lectura y la comprensión, las matemáticas y las ciencias, así como capacidad para utilizar esos conocimientos en diferentes entornos. Pero, si no se reduce el nivel actual de desempleo, es poco probable que sea suficiente que los jóvenes posean el conjunto de aptitudes que asegure su «adaptabilidad» para que encuentren un empleo, en particular cuando se incorporen por primera vez al mercado de trabajo.

En los procesos de contratación, los empleadores suelen buscar candidatos que tengan un conjunto de aptitudes específicas para el puesto de trabajo o para el sector o subsector en el que opera la empresa. Es por tanto probable que la integración satisfactoria de los jóvenes en el mercado de trabajo dependa en gran medida de que las cohortes de jóvenes que acceden a él tengan el conjunto de aptitudes específicas que corresponden, en líneas generales, a la demanda del mercado en un determinado momento. Esto plantea un problema, dado que la planificación de la enseñanza y la formación suele preceder, a veces en varios años, al momento de la incorporación al mercado. No obstante, las dificultades de este tipo no son excusa para permitir que la falta de atención prestada a la enseñanza y la formación reduzca la capacidad de la población para adaptarse al cambio.

Para minimizar este problema y limitar los desajustes en las aptitudes, será cada vez más importante que los gobiernos refuercen en sus economías los mecanismos de previsión de las cualificaciones necesarias. Ello exige recopilar más información sobre la demanda presente y futura de los empleadores, asegurarse de que exista el diálogo social necesario para potenciar los sistemas de aprendizaje profesional y de que los estudiantes tengan a su disposición una enseñanza y una formación basadas en las cualificaciones.

El comercio puede favorecer el desarrollo sostenible

Algunas veces se ha sostenido, desde puntos de vista diferentes, que el comercio tiene una influencia negativa en la sostenibilidad. Uno de los argumentos en los que se basa esta afirmación es que, debido al comercio, las mercancías tienen que ser transportadas a lugares distantes y, de ese modo, se consumen recursos ambientales escasos. Esta opinión se basa en una visión parcial de la economía. Si se tienen en cuenta todas las actividades que intervienen en la producción, el impacto ambiental puede variar considerablemente en función de la tecnología y del lugar de producción. El comercio ofrece oportunidades para utilizar de manera más eficiente los recursos gracias a la especialización.

Otro argumento es que el comercio da lugar al agotamiento acelerado de recursos finitos o a una utilización excesiva y destructiva de recursos renovables. En este caso el problema guarda relación con los precios. Si no se aplica a los recursos un precio que refleje su valor como bienes escasos y asegure su sostenibilidad, la restricción del comercio no será un

enfoque eficaz para pasar a una economía más verde. Las políticas comerciales no sirven para gestionar los recursos por la sencilla razón de que el comercio internacional sólo representa una parte de la producción y el consumo totales.

La apertura del comercio necesita normas

Ya se ha mencionado la necesidad de que haya normas bien formuladas cuyo equilibrio les confiera legitimidad. Estas normas son una condición importante para obtener los beneficios del comercio. Pocos niegan el papel que la OMC, y el GATT antes que ella, han desempeñado en el establecimiento de un marco para el funcionamiento del comercio. Muchos podrían sugerir formas de mejorar las normas. Las normas requieren además una reafirmación constante mediante su cumplimiento, y un sistema de solución de diferencias que funcione debidamente constituye un fundamento de su legitimidad.

Las normas desempeñan dos funciones esenciales en el sistema de comercio. En primer lugar, reducen la incertidumbre y con ello modifican los perfiles de riesgo a que se enfrentan los encargados de adoptar decisiones. En segundo lugar, al crear un mundo que se rige por un comportamiento acordado previamente, y no por reacciones a los resultados, contribuyen a que las condiciones sean más equitativas y reducen las asimetrías de poder.

Conclusiones

En este primer capítulo de nuestro informe hemos examinado las razones por las que los países necesitan el comercio a fin de crecer más y ofrecer más oportunidades a la población. Hemos advertido que no hay que descuidar el comercio para atender los problemas sociales, políticos, económicos y ambientales con que se enfrentan las economías basadas en el mercado. Hay que superar estos problemas, pero culpar al comercio de aquello de lo que no es responsable, o recurrir a las políticas comerciales para resolver cuestiones que se resolverían mejor con otras políticas, sólo debilitaría la confianza y el compromiso con respecto al comercio. Nos hemos centrado especialmente en el desarrollo y los aspectos del comercio relacionados con el empleo y la distribución, reconociendo las dificultades concretas que se plantean en la gestión de estos aspectos de la economía nacional y su repercusión en el funcionamiento del comercio.

El comercio internacional ha contribuido enormemente al desarrollo, el crecimiento y el aumento de la paz y la prosperidad en todo el mundo. Pero el comercio es un medio, y no un fin en sí. El comercio tiene lugar en un contexto socioeconómico y político más amplio que debe abarcar aspectos más generales y profundos que los beneficios derivados de la importación y la exportación. Entre las preocupaciones más acuciantes que se plantean hoy a las sociedades de todo el mundo figuran el imperativo del desarrollo, el azote del desempleo y el carácter divisorio de la desigualdad. Si no se les presta atención, o se las deja de lado en la búsqueda de prosperidad a nivel nacional, se corre el riesgo de que estas preocupaciones provoquen una crisis de legitimidad que socave la organización de las economías tal como las conocemos. Los gobiernos deben responder a los retos que

plantea el desarrollo, la falta de empleo y la desigualdad de oportunidades, sin poner en peligro las ventajas que se derivan de la especialización y la cooperación a nivel internacional. Para alcanzar este objetivo hemos de velar por la coherencia, integridad y convergencia de las políticas que influyen directa e indirectamente en el comercio.

Notas

- 1 Exceptuado el comercio en el modo 3 de conformidad con el AGCS.

CAPÍTULO 2: FACTORES DE TRANSFORMACIÓN QUE CONFIGURAN EL COMERCIO INTERNACIONAL

La economía mundial ha experimentado cambios importantes en los últimos años, cambios que es probable que persistan y que configurarán el comercio en el futuro. Esos cambios traen consigo muchas nuevas oportunidades y retos para las sociedades y los gobiernos. A continuación examinaremos los cambios que nos parecen especialmente transformadores. Nos centraremos inicialmente en cómo la globalización, junto con el rápido crecimiento de algunas regiones y naciones, ha cambiado nuestro mundo. Analizaremos cómo se han transformado las pautas de producción con las cadenas de valor internacionales. Examinaremos asimismo dos tendencias dominantes en las políticas, que tienen consecuencias de gran alcance: la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales y el aumento de las medidas no arancelarias.

La economía mundial está cambiando

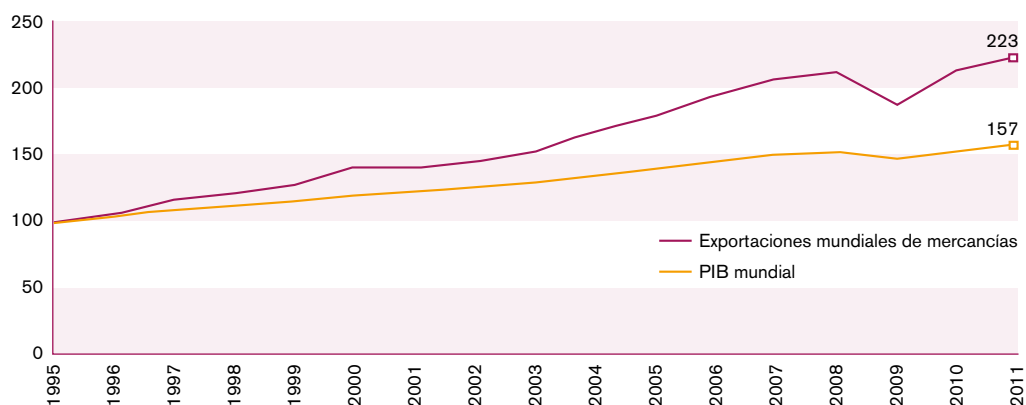
La globalización ha cambiado nuestro mundo de una forma que las generaciones anteriores nunca hubieran podido imaginar. Al combinarse las nuevas tecnologías con la adaptación social, la apertura de las políticas y la aparición de modelos empresariales innovadores se ha intensificado la interdependencia económica, social y política de las naciones. Al mismo tiempo, se está desplazando el centro de gravedad económico y político. El crecimiento de Asia y de las economías emergentes en otras partes del mundo anuncia una nueva configuración de la influencia y el poder económicos. Se trata de un proceso que continúa y ahora comenzamos a ver la emergencia de África. La globalización ha contribuido a un mundo mucho más rico pero, como indicábamos en el capítulo 1, la mejor distribución de las oportunidades y el crecimiento inclusivo siguen siendo retos fundamentales, como lo es también el imperativo de la sostenibilidad ambiental. La globalización ha hecho que nuestro mundo sea más sólido en algunos aspectos y más frágil en otros, y sólo se puede invertir el proceso de globalización con un costo prohibitivo. Hemos de aprender a gestionar y orientar esta rica fuente de oportunidades, en vez de tratar de eliminarla. Para ello, necesitamos una mayor cooperación internacional.

La expansión del comercio y de la inversión refleja la globalización

Desde el punto de vista económico, la internacionalización de la sociedad se pone de manifiesto sobre todo en la expansión del comercio y la inversión internacionales. Todos los años desde la segunda guerra mundial, el crecimiento del comercio mundial ha superado

Gráfico 1**Volumen de las exportaciones mundiales de mercancías y PIB mundial a tipos de cambio de mercado, 1995-2011**

(Índice 1995=100)



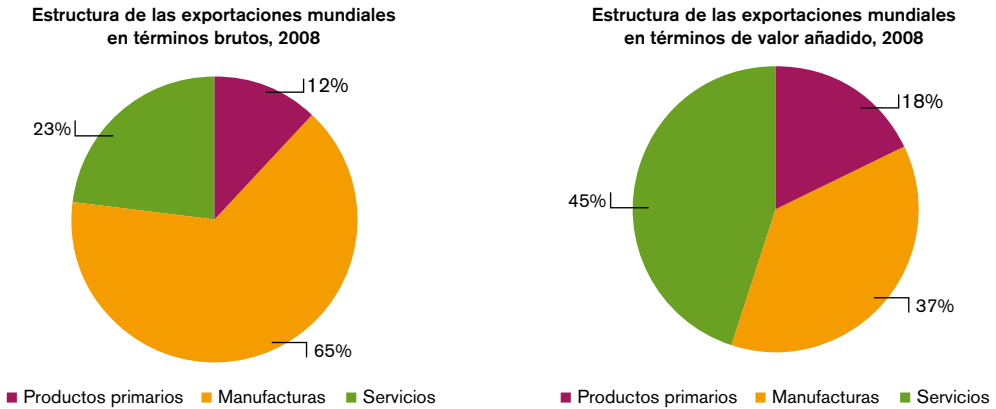
Fuente: Secretaría de la OMC.

por un amplio margen al crecimiento de la producción, salvo en algunas ocasiones relativamente escasas en que el crecimiento de la producción cayó y fue negativo. En el gráfico 1 se muestra esta tendencia utilizando los datos registrados desde 1995, año en que se estableció la OMC. Entre 1995 y 2011, el volumen del comercio de mercancías se duplicó con creces, en tanto que el PIB mundial aumentó, en proporción, menos de la mitad.

Hace muy poco que empezamos a darnos verdaderamente cuenta de la importancia de los servicios para la economía mundial. La contribución de los servicios a la producción y al comercio ha crecido de manera constante. Los nuevos estudios estadísticos de la OCDE y la OMC demuestran que, si se miden en función de su contribución real al comercio -es decir, en función del valor añadido y no de las corrientes brutas-, los servicios representaron en 2009 casi la mitad del comercio mundial, frente a menos de la cuarta parte si se utiliza la antigua forma de medir (gráfico 2).

Gráfico 2

Proporción de los servicios en el comercio mundial



Fuente: Base de datos sobre el comercio en valor añadido de la OCDE/OMC.

Por su parte, las corrientes mundiales de inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial experimentaron un aumento medio anual de alrededor del 12% entre 1991 y 2011 (gráfico 3). Esa tasa de crecimiento implica que el volumen de IED casi se duplicó cada seis años. El crecimiento de la IED no ha sido en modo alguno estable, sino que ha registrado sucesivos altibajos. En 2011, las corrientes de IED seguían siendo inferiores a la cifra máxima alcanzada en 2007.

Gráfico 3

Corrientes mundiales de IED, 1990-2011

(Miles de millones de \$EE.UU.)



Fuente: UNCTAD.

El desplazamiento geográfico del comercio y la inversión refleja cambios en las relaciones de poder

La participación cada vez mayor de las economías emergentes y en desarrollo en el comercio y la inversión internacionales es una característica notable del aumento general de los movimientos internacionales de productos y factores en los últimos años. Sin comercio e inversión extranjera, es difícil imaginar que se hubiera podido lograr un crecimiento tan elevado como el registrado en varias economías emergentes.

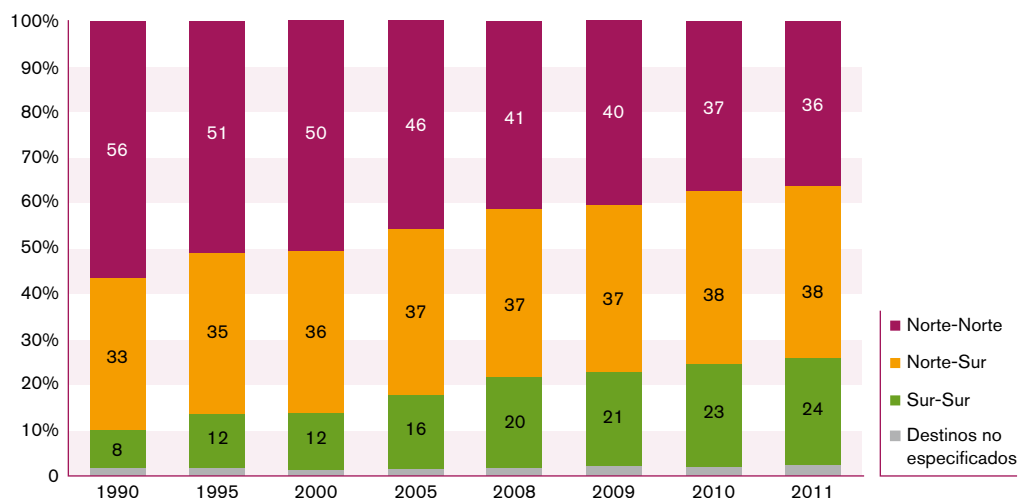
Según la Comisión de Crecimiento¹, entre la segunda mitad del siglo XX y principios del siglo XXI, 13 economías tuvieron un crecimiento medio del PIB igual o superior al 7% durante 30 años o más. Diez de ellas pertenecían a Asia, una a África, una a Europa y una a América Latina.² Esas economías y otras similares no han crecido simplemente como proveedores de productos básicos, como habría ocurrido en el pasado, sino como productores de manufacturas y de servicios cada vez más sofisticados. Las economías de los países emergentes y en desarrollo, medidas en términos de paridad de poder adquisitivo, representan en la actualidad alrededor de la mitad del PIB mundial y además son más importantes como destino y fuente de IED.

El gráfico 4 muestra que la proporción del comercio Norte-Norte ha disminuido en los últimos 20 años, mientras que las del comercio Norte-Sur y Sur-Sur han aumentado. Si persisten las tendencias observadas en los últimos años, la proporción del comercio Sur-Sur habrá aumentado al 34% en 2020, frente al 24% en 2011.

Gráfico 4

Proporción del comercio Norte-Norte, Norte-Sur y Sur-Sur en las exportaciones mundiales de mercancías, 1990-2011

(% del comercio mundial)



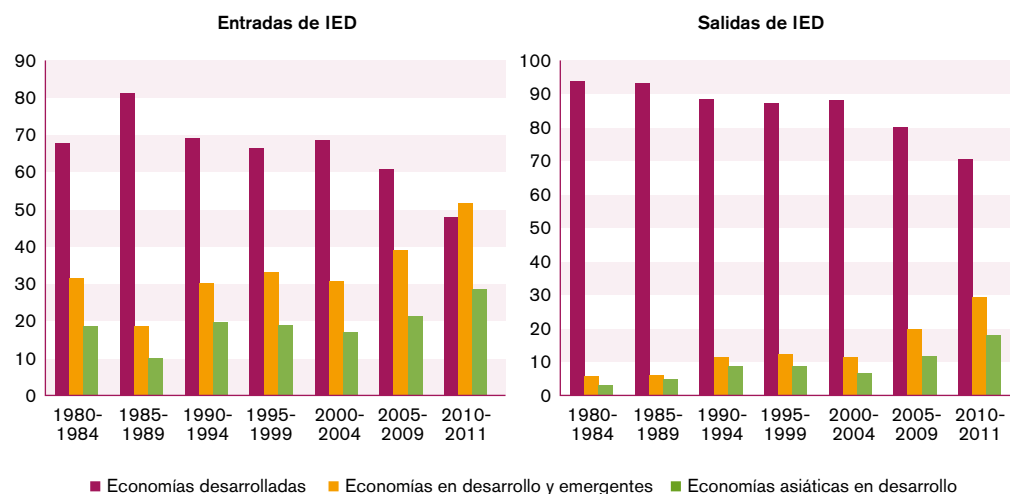
Fuente: Secretaría de la OMC.

El gráfico 5 muestra los cambios en las pautas de las entradas y salidas de IED. A medida que las economías emergentes y en desarrollo atraen, proporcionalmente, más inversiones del exterior y representan una parte cada vez mayor de las inversiones en el exterior, esas nuevas pautas están transformando la actitud nacional hacia la inversión extranjera directa. En nuestra opinión, esto crea nuevas oportunidades para intensificar la cooperación en esta esfera.

Gráfico 5

Nuevas pautas en las entradas y salidas de IED por categorías de países, 1980-2011

(% del comercio mundial)



Fuente: UNCTAD.

El desplazamiento global del poder económico ofrece muchas oportunidades nuevas y ha contribuido a que millones de personas salgan de la extrema pobreza. No obstante, reconocemos también que el desplazamiento del poder entraña un desafío para la cooperación internacional. Un cambio de esta magnitud requiere dirigentes con habilidad política y clarividencia, cualidades que no abundan actualmente, lo que en nuestra opinión explica en parte las dificultades en la gestión de las relaciones internacionales en esferas tan diversas como el comercio, el cambio climático y la estructura financiera y monetaria internacional.

La tecnología es el motor de la globalización

Difícilmente se puede exagerar la influencia de la tecnología como motor de cambio. Las nuevas tecnologías han reducido el costo que entraña la distancia y han promovido medios de comunicación nuevos, instantáneos y baratos. Al reducirse el costo de la distancia, la eficiencia ha adquirido mayor importancia. Estos cambios han fomentado la

internacionalización de la producción y han contribuido en gran medida al establecimiento de las cadenas de valor. El desarrollo del avión a reacción -opción más rápida y económica que los anteriores aviones de pistón- ha dividido por más de 10 el costo del transporte en los últimos 50 años. En el transporte marítimo también ha habido una evolución importante y con la aparición del contenedor -anodina caja de metal de dimensiones normalizadas- se ha creado toda una industria (la industria de la logística) que se ocupa de la entrega y manipulación rápida, previsible, segura y económica de las mercancías objeto de comercio.

Los progresos de la tecnología de la información y las comunicaciones y el desarrollo del ordenador personal, los teléfonos inteligentes e Internet han revolucionado todos los sectores. Actualmente, una amplia variedad de intercambios comerciales tienen lugar en Internet y este fenómeno se intensificará a medida que aumente en el mundo el número de personas con acceso a la red. Nuevas e innovadoras formas de aprovechar la comunicación electrónica en la producción, el consumo, la compra y la venta están reconfigurando la actividad económica. Ese conjunto de innovaciones ha hecho posible el mundo altamente integrado de hoy en día, la producción «justo a tiempo», las cadenas de valor y la deslocalización de muchas tareas. Todo ello contribuye a que la economía mundial dependa cada vez más del comercio y la inversión extranjera para generar ingresos, crecimiento y empleo. Además, la tecnología no se va a detener: la robótica y la impresión en 3D transformarán aún más la manera en que producimos y consumimos.

La producción conjunta: el auge de las cadenas de valor internacionales

La magnitud de la globalización se advierte con claridad en el auge de las cadenas de valor internacionales. Atrás han quedado los días en que la producción consistía principalmente en fabricar los productos completamente en un mismo país, para su venta en el mercado interno o para la exportación. Ya sea en el seno de grandes empresas multinacionales o a través de redes de pequeñas y medianas empresas, el proceso de producción a menudo implica actualmente la participación de varios países -cada uno de ellos especializado en diferentes tareas en la cadena de suministro- desde las primeras etapas de producción hasta el consumo final. Esta realidad nos ha obligado a concebir el comercio de forma diferente. Dado que los componentes se producen en diversos sitios, ya no se puede atribuir un solo origen a los productos finales sin dar lugar a confusión. Tenemos que identificar los diferentes lugares de producción en los que se ha añadido valor en distintos países, tanto en el caso de las mercancías como en el de los servicios. La medición del comercio en función del valor añadido y no de las corrientes comerciales brutas ha cambiado nuestra forma de ver las relaciones comerciales.

El comercio en valor añadido pone de relieve el alcance y la naturaleza de la interdependencia entre las naciones, así como la relación orgánica entre las importaciones y las exportaciones, que se refleja en la creciente participación de los productos intermedios en el comercio (actualmente el 50%-60% en promedio del comercio total de mercancías). Asimismo, esas relaciones comerciales se reflejan en el contenido de elementos importados en las exportaciones, que ha aumentado del 20% aproximadamente en el decenio de 1970 a alrededor del 40% en la actualidad. La medición del valor añadido proporciona también

importante información sobre el origen del contenido tecnológico del comercio, que ya no se atribuye simplemente al último productor de la cadena de suministro.

En esta visión más realista del comercio también se pone de relieve la complementariedad fundamental entre comercio e inversión, que ya no son simplemente medios alternativos de acceder a los mercados sino asociados esenciales en la producción de la cadena de suministro. Pero no se trata únicamente de que exista una vinculación estrecha entre comercio e inversión. La fusión de los mercados de bienes y servicios también es crucial a este respecto. La importancia de los servicios en prácticamente todas las economías ha sido subestimada. Como ya se ha señalado, la medición del comercio en función del valor añadido revela que los servicios representan casi la mitad del comercio total, mientras que en cifras brutas esa proporción es inferior a la cuarta parte. En resumen, actualmente los mercados están profundamente integrados, tanto a nivel nacional como internacional, y tratarlos por separado se traducirá, muy posiblemente, en oportunidades perdidas.

Hemos comprendido asimismo que las balanzas comerciales bilaterales tenderán a ser muy diferentes en términos brutos y en términos de valor añadido, aunque, evidentemente, la balanza comercial total de cada nación seguirá siendo la misma. Aunque no atribuimos gran importancia económica a las balanzas comerciales bilaterales, una enseñanza que podría extraerse de la estimación del valor añadido es que si un país restringe las importaciones, puede limitar también sus propias exportaciones en las fases anteriores de la cadena de suministro.

Las políticas son un importante factor determinante de la participación efectiva en las cadenas de suministro

Las cadenas de valor internacionales no aparecen por arte de magia en un país, independientemente de que en el centro de ellas estén grandes empresas multinacionales o pequeñas y medianas empresas. La participación con éxito en ellas depende fundamentalmente de una serie de políticas. Como mecanismo de diversificación económica, las cadenas de valor permiten a los países incorporarse en los procesos de producción internacionales mediante la producción de componentes, en lugar de tener que dominar líneas enteras de producción. La utilización intensiva de servicios en muchas cadenas de valor ofrece también oportunidades de diversificación que no entrañan necesariamente actividades manufactureras. Es cierto que las cadenas de valor internacionales han incrementado la presión competitiva sobre los costos y los precios, pero también han creado puestos de trabajo y han impulsado una mejora progresiva de las normas de producción, en parte como consecuencia de la mayor transparencia para el consumidor. Desde la perspectiva del desarrollo, los gobiernos tratan a menudo de añadir más valor a nivel interno utilizando las cadenas de valor. Hay diferentes formas de apoyo que pueden contribuir a llevar adelante ese proceso, aunque al tratar de lograr una mayor participación es preciso también tener en cuenta aspectos relacionados con la competitividad. A este respecto, son cruciales una infraestructura adecuada, el diseño de las políticas, la previsibilidad y la buena administración.

En la *Executive Opinion Survey 2012* que realizó el Foro Económico Mundial en más de 14.000 empresas de 139 economías, el 14% de los encuestados dijeron que el factor más problemático para las exportaciones eran los elevados costos o los retrasos debidos al transporte nacional e internacional. Para algo más del 20% de los encuestados, el principal obstáculo a la importación eran los gravosos procedimientos portuarios. Otro 12% declaró que su principal problema era la corrupción en la frontera. Un 20% señaló que el principal impedimento a la importación era los obstáculos arancelarios y no arancelarios. Estas cifras indican algunas de las cosas que los gobiernos pueden rectificar. Además, los resultados de las políticas se magnifican cuando los bienes y servicios atraviesan fronteras sucesivas en una cadena de suministro. Estos hechos son poderosos argumentos en favor de un enfoque más holístico de los obstáculos que afectan al comercio. Necesitamos un enfoque más amplio. Si nos focalizamos en obstáculos concretos, es posible que no comprendamos cuáles son los verdaderos obstáculos que nos impiden cosechar los beneficios de la eficiencia a través del comercio.

La cooperación internacional en materia de comercio e inversión tiene lugar cada vez más en un marco preferencial

El tradicional pilar del GATT/OMC que es el comercio no discriminatorio ha cedido cada vez más terreno a los acuerdos preferenciales. Esto se debe a una compleja serie de razones y se ha traducido en un aumento de las oportunidades comerciales, pero plantea también desafíos al principio fundamental de no discriminación consagrado en el multilateralismo. Desde el punto de vista teórico, los acuerdos preferenciales pueden centrarse en países o en esferas de política específicas. Los acuerdos preferenciales establecidos con criterios geográficos (entre países) incorporarán, por definición, algunos elementos de discriminación. Los acuerdos centrados en cuestiones específicas pueden ser o no discriminatorios, según su diseño: pueden participar simplemente en ellos un subgrupo de países que establecen un equilibrio de derechos y obligaciones en una determinada esfera de política, lo que entraña una discriminación para terceros, o pueden conllevar obligaciones para los signatarios y beneficios que se hacen extensivos a todos los países de manera no discriminatoria. Algunas esferas de política, ya sean objeto de acuerdos específicos o se incorporen en acuerdos establecidos geográficamente, tenderán por su propia naturaleza a generar resultados no discriminatorios, incluso *de facto*. Las medidas de facilitación del comercio son un buen ejemplo de lo que podría ser un resultado no discriminatorio *de facto* o *de jure*.

A pesar de las múltiples formas en que se ha impuesto la globalización, desde el decenio de 1980, ha habido una rápida multiplicación de los acuerdos comerciales preferenciales y de los tratados bilaterales sobre inversiones. Actualmente están en vigor unos 300 acuerdos comerciales preferenciales, y muchos más se están negociando. En promedio, cada Miembro de la OMC es parte en 13 acuerdos comerciales preferenciales distintos. Cada uno de ellos ha concluido o al menos está negociando un acuerdo comercial preferencial como mínimo. Asimismo, hay más de 6.000 tratados bilaterales sobre inversiones que regulan la inversión internacional.

Los acuerdos comerciales preferenciales no son algo nuevo para el GATT/OMC, y, según todos los indicios, su número seguirá aumentando. La intención de los Estados Unidos y la UE de iniciar la negociación de un acuerdo comercial preferencial lleva el «preferencialismo» más lejos que nunca en la historia del GATT/OMC. El Informe sobre el Comercio Mundial 2011 de la OMC, dedicado al regionalismo, revela la existencia de una colección ecléctica de acuerdos, de calidad desigual. La mitad de ellos son bilaterales y casi dos tercios han sido concluidos entre países desarrollados y países en desarrollo. Alrededor de la mitad de los acuerdos comerciales preferenciales en vigor son interregionales. En el informe de la OMC también se examinan los diversos motivos por los que los países quieren concertar acuerdos comerciales preferenciales.

La eliminación de los aranceles elevados no ha resultado más fácil en muchos acuerdos comerciales preferenciales. Más de dos tercios de las líneas de productos sujetas a aranceles superiores al 15% no se han beneficiado de ninguna reducción. A pesar de la persistencia de aranceles elevados en algunos productos clave, como los productos agropecuarios y las manufacturas con gran intensidad de mano de obra, se tiene la clara impresión de que los acuerdos comerciales preferenciales actuales no se centran en los aranceles. En realidad, más de cuatro quintos de las corrientes comerciales tienen lugar en condiciones no discriminatorias y menos del 2% del comercio mundial se beneficia de márgenes de preferencia superiores a 10 puntos porcentuales. Eso significa que las reglamentaciones son posibles obstáculos al comercio y fuentes de discriminación mucho más importantes.

Los acuerdos comerciales preferenciales aumentan los costos comerciales, entre otras razones, porque los comerciantes tienen que afrontar a menudo varios regímenes entrecruzados de normas de origen. Los acuerdos comerciales preferenciales pueden ser excluyentes y dejar a los países más pequeños fuera de su ámbito de aplicación. Además, pueden dar lugar a divergencias normativas, deliberadas o no, con la consiguiente segmentación de la economía mundial. Por otro lado, hay reformas normativas en el marco de los acuerdos comerciales preferenciales que pueden ser intrínsecamente no discriminatorias y dar lugar a un dividendo NMF *de facto*.

El auge del regionalismo plantea importantes cuestiones acerca de la función y la pertinencia de la OMC. La expansión de la apertura del comercio preferencial entre subgrupos de países tal vez sea más fácil o políticamente más atractiva, pero los beneficios económicos derivados de esa apertura pueden ser menores. Los gobiernos tienen que preguntarse si hay buenas razones para no considerar ya útil la lógica fundamental de la no discriminación, que ha sido la piedra angular de la gobernanza del comercio después de la segunda guerra mundial.

Con la reducción gradual de la mayoría de los aranceles, las medidas no arancelarias tienen cada vez más influencia en los resultados comerciales

Aunque los aranceles siguen siendo un instrumento de política comercial, han perdido importancia a causa de la apertura unilateral, bilateral, plurilateral y multilateral del

comercio. La mayoría de los aranceles se han reducido pero subsisten algunas crestas arancelarias elevadas. Las cadenas de valor internacionales de algunas manufacturas con gran intensidad de mano de obra y de algunos productos agropecuarios, en que los países en desarrollo tienen una ventaja competitiva, también están sujetas a aranceles que aumentan con el grado de elaboración. En el caso de los países en desarrollo, esa progresividad puede reducir sus oportunidades de obtener valor añadido adicional en las cadenas de valor internacionales afectadas.

La expresión “medida no arancelaria” sólo nos dice de forma vaga lo que son esas medidas indicando lo único que no son. Las medidas no arancelarias pueden revestir muchas formas y responder a una amplia variedad de objetivos, con consecuencias diversas para el comercio. Se trata de medidas de carácter normativo, que pueden estar concebidas para limitar el comercio o pueden tener ese efecto debido a la forma en que se aplican, ya sea con poca transparencia, con ineficiencia o con corrupción.

Cada vez más, las medidas no arancelarias van asociadas a objetivos de política pública y plantean cuestiones mucho más complejas que los aranceles, por lo que merecen más atención que nunca.

Cuando las medidas no arancelarias obedecen a políticas públicas, ya no se considera que el objetivo sea su reducción o eliminación, como ocurre en el caso de los aranceles. Se han hecho más frecuentes los motivos de política pública en la intervención estatal por razones de salud, seguridad y calidad del medio ambiente. A medida que el mundo se hace más interdependiente se persiguen cada vez más esos objetivos y, con el incremento de los ingresos, aumentan también las preocupaciones de esa índole. Las tecnologías de la información y las comunicaciones han contribuido a una mayor concienciación y al empoderamiento de los consumidores.

Es muy posible que las medidas no arancelarias establecidas por consideraciones de política pública restrinjan abiertamente el comercio, como en el caso de la prohibición del comercio de productos nocivos. Sin embargo, esas medidas también pueden limitar el comercio sin que ésta sea su intención explícita. En este caso, el comercio como medio cede terreno a la política pública como fin. No obstante, el reto de la política comercial en este contexto es conseguir que las medidas no arancelarias no mermen innecesariamente los beneficios del comercio. Tanto el diseño como la aplicación de las medidas pueden dar lugar a una política de doble finalidad, involuntariamente o no. Se puede responder a un imperativo de política pública y otorgar al mismo tiempo una ventaja adicional a los productores nacionales. Puede que las medidas no arancelarias reduzcan el comercio, pero lo que hay que impedir es que lo hagan de manera excesiva o injustificadamente discriminatoria.

Es probable que las diferencias en el diseño de las políticas públicas entrañen costos comerciales. Sin embargo, esas diferencias pueden obedecer a distintos motivos. Pueden deberse a diferentes preferencias y valores sociales, en cuyo caso el concepto de “establecimiento de condiciones de igualdad” en las relaciones comerciales adquiere mayor complejidad: no se puede tratar de lograr la uniformidad cuando el intento de

homogeneizar las preferencias sociales constituye una intromisión excesiva. En este caso, la cooperación sólo puede estar encaminada a evitar fricciones innecesarias o discriminaciones injustificadas.

Las diferencias en las medidas no arancelarias pueden ser simplemente incidentales -cuestión de forma-, como resultado de prácticas anteriores. La divergencia incidental plantea la necesidad de armonizar las normas o elaborar acuerdos de reconocimiento mutuo. Las diferencias pueden deberse también a la falta de capacidad técnica o de instrumentos de aplicación.

Notas

1 Comisión de Crecimiento y Desarrollo (2008), The Growth Report Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development, Banco Mundial en nombre de la Comisión de Crecimiento y Desarrollo.

2 Se trata de las siguientes economías: Botswana; el Brasil; China; Hong Kong, China; Indonesia; el Japón; Malasia; Malta; Omán; la República de Corea; Singapur; Tailandia; y el Taipei Chino.

CAPÍTULO 3: LA APERTURA DEL COMERCIO EN UN MUNDO COMPLEJO: ¿HACIA DÓNDE NOS DIRIGIMOS?

En el capítulo 1 examinamos de nuevo los argumentos en favor del comercio y enmarcamos el análisis en el contexto de la realidad económica, política y social actual. Subrayamos que no podemos prescindir del comercio y debemos impulsarlo. Ahora bien, el comercio no es un fin en sí mismo y tenemos que crear un entorno apropiado para distribuir sus beneficios ampliamente.

En el capítulo 2 examinamos cómo ha cambiado nuestro mundo en los últimos decenios y analizamos una serie de transformaciones y retos que serán fundamentales para informar nuestra actuación ahora y en el futuro.

En el capítulo 3 tratamos de refundir y completar nuestras deliberaciones planteando cómo puede la OMC propiciar mejor un sistema de comercio multilateral abierto, vigoroso y pertinente en el futuro. En esta tarea, partimos de la convicción de que el mundo sería peor sin el sistema. Este breve análisis se presenta como un conjunto de propuestas que algunas partes interesadas hacen a los Miembros de la OMC. Expresamos libremente nuestras opiniones, pero en última instancia incumbe a los gobiernos la responsabilidad de fortalecer y modernizar el sistema multilateral de comercio y de conseguir que sea más pertinente. Los gobiernos deben llegar a un acuerdo mediante avenencias y concesiones mutuas y equilibradas.

En el presente informe no hacemos recomendaciones específicas sobre la manera de afrontar la Ronda de Doha. Sólo queremos hacer dos observaciones que consideramos que es fundamental que los Miembros tengan en cuenta en las próximas etapas. En primer lugar, las cuestiones que son la causa del estancamiento de las negociaciones no van a desaparecer. Siguen siendo tan pertinentes hoy como lo eran cuando se incluyeron en el programa de negociación. Es posible que hayan cambiado las circunstancias y los intereses, pero no los problemas básicos. En segundo lugar, a nuestro juicio concluir la Ronda es un imperativo político. Hay un compromiso colectivo que data de hace 10 años y que es preciso cumplir, independientemente de la forma en que esto se haga. De ello depende el futuro de iniciativas de cooperación beneficiosas para todos y la salud del propio sistema multilateral de comercio.

A continuación, vamos a estructurar nuestro análisis del futuro del comercio en torno a los principios, los procesos y una serie de temas para su consideración.

Los principios son la base del sistema

Nos centraremos en tres ámbitos en los que los principios que definen el sistema son fundamentales. Se trata de la no discriminación, la transparencia y la relación entre flexibilidad y reciprocidad. A nuestro modo de ver, los dos primeros principios están sólidamente establecidos y no es preciso revisarlos. En cambio, el tercero, referente a la relación entre reciprocidad y flexibilidad, necesita una nueva reflexión.

No discriminación: gestionar el comercio preferencial

Consideramos que el principio de no discriminación debe seguir siendo la base de las relaciones comerciales entre los Miembros. Esto no quiere decir que haya que evitar todo tipo de acción discriminatoria, sino que se deben regular y supervisar de forma adecuada los casos en que está permitido apartarse de ese principio -en particular para apoyar a los países más débiles en sus iniciativas de desarrollo y para permitir que los Miembros suscriban acuerdos comerciales preferenciales- a fin de evitar la corrosión de este principio fundamental de la OMC.

Como vimos en el capítulo 2, los acuerdos comerciales preferenciales desempeñan un papel cada vez más predominante. Pueden responder a objetivos importantes muy diversos. Los acuerdos preferenciales pueden proporcionar beneficios a los signatarios y también a los no signatarios gracias a la promoción del crecimiento. Pueden ser laboratorios para una mayor integración a nivel multilateral. Permiten a los países avanzar más allá y más deprisa de lo que a veces es posible en la OMC. Pueden responder a imperativos regionales especiales, incluso de naturaleza política, que no se tienen en cuenta en un entorno más amplio. Reconocemos asimismo que los acuerdos comerciales preferenciales pueden ser producto de la dificultad de lograr un consenso en la OMC.

Nada de esto debilita nuestra convicción de que es preferible un sistema multilateral de comercio no discriminatorio, más inclusivo y dinámico a un conjunto fragmentado de acuerdos plurilaterales y bilaterales que se superponen. Sabemos que los acuerdos comerciales preferenciales pueden romper relaciones comerciales, excluir a determinados países de forma discriminatoria y favorecer la divergencia normativa en un mundo en el que las medidas no arancelarias afectan cada vez más al comercio.

Para mantener y aprovechar los beneficios de los acuerdos comerciales preferenciales y fortalecer al mismo tiempo el sistema multilateral de comercio, recomendamos a los Miembros que estudien la forma en que se pueden consolidar esos acuerdos, y los principios en que se basan, en el sistema multilateral. Los trabajos del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) encaminados a elaborar mejores prácticas para estos acuerdos podrían ser un ejemplo de la manera de avanzar en este ámbito. Ese esfuerzo podría conducir a la consolidación en torno a normas vinculantes en las esferas de política convenidas. Consideramos que esto es posible porque muchos acuerdos comerciales preferenciales no tienen una intención discriminatoria y en algunas esferas reglamentarias, como la facilitación del comercio, hay dificultades prácticas para la discriminación.

Tenemos también la convicción de que, cuando se ponga en marcha este proceso de consolidación, será más fácil para los Miembros avanzar en la reformulación de las normas del GATT/OMC en este ámbito, normas que muchos consideran incompletas e ineficaces. Esto se aplica a las mercancías, en particular en el marco del artículo XXIV del GATT, que contiene disciplinas relativas a las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. En el pasado, se han hecho numerosos intentos infructuosos de mejorar las disciplinas del artículo XXIV del GATT, incluso en las negociaciones de Doha. Esto también se aplica a los servicios en el marco del artículo V del AGCS, que ampara jurídicamente las desviaciones del principio de la nación más favorecida como lo hace el artículo XXIV del GATT en el caso de las mercancías. El sistema multilateral seguirá siendo deficiente hasta que se establezca un verdadero conjunto de disciplinas para facilitar la convergencia de los acuerdos comerciales preferenciales con el sistema multilateral de comercio.

No discriminación: gestionar las medidas no arancelarias

Como se indica en el capítulo 2, la topografía de los obstáculos al comercio está cambiando. Al reducirse los aranceles, la atención se vuelca naturalmente en las medidas no arancelarias. Al tiempo que instamos a vigilar la manera en que se diseñan y utilizan esas medidas desde una perspectiva comercial, reconocemos que las medidas no arancelarias no son algo pasajero. En los casos en que obedecen a objetivos de política pública, no hay que eliminarlas, sino que debemos gestionarlas adecuadamente en relación con sus efectos sobre el comercio.

La reglamentación en ámbitos fundamentales de la economía, como la salud, la seguridad, la calidad ambiental y los derechos laborales no se establece en la OMC. Esto significa que la OMC debe examinar la forma de articular la relación entre la apertura del comercio y la existencia de medidas que no son de su competencia pero inciden en las condiciones en que tienen lugar los intercambios comerciales. Aunque la convergencia en el diseño de las políticas públicas facilitaría las cosas desde una perspectiva puramente comercial, reconocemos que es fundamental respetar las distintas preferencias sociales. Tenemos que trabajar con miras a llegar a un entendimiento común de lo que constituye la igualdad de condiciones. Como cuestión de principio, sostenemos que hay que evitar en lo posible la aplicación discriminatoria de medidas no arancelarias y que los Miembros no deberían restringir el comercio cuando no sea esencial para el logro de objetivos de política pública. Por otra parte, habría que poner a disposición de los países en desarrollo creación de capacidad y asistencia técnica para ayudarles en este ámbito.

Transparencia, rendición de cuentas y estabilidad

El mundo es un lugar más opaco, más incierto y menos estable cuando la información es escasa o no llega a todas las partes interesadas. Por esta razón, la transparencia es un principio rector clave de la OMC. Los Miembros tienen la obligación de actuar de forma transparente. Las políticas no deben ser secretas y tampoco deben serlo los procedimientos para su aplicación y las decisiones adoptadas para alcanzar sus objetivos. Hay pocos que no estén de acuerdo con que la transparencia no ha sido uno de los puntos fuertes de muchos Miembros. La ausencia de un compromiso de transparencia contradice un principio, debilita el sistema, fomenta la desconfianza y genera una cultura de opacidad.

La transparencia y la legitimidad en las políticas que afectan al comercio podrían reforzarse mediante un diálogo nacional entre los colectivos interesados, como las empresas, la sociedad civil y los sindicatos. Algunos Miembros de la OMC han adquirido una experiencia en este ámbito que merece la pena compartir. Además, en un mundo de cooperación, los gobiernos tienen que estar dispuestos a informar y consultar a sus interlocutores comerciales cuando elaboran políticas. Por último, si los gobiernos deciden que una mayor transparencia debe ser uno de los principios que rijan las relaciones con sus interlocutores comerciales, podemos suponer que ese principio se aplicará también a los datos sobre las políticas. La fortaleza y legitimidad del sistema de comercio se promoverían considerablemente si los gobiernos se mostraran más dispuestos a facilitar puntualmente información sobre la política comercial y a compartirla abiertamente. El suministro de datos no debe considerarse como una baza en la negociación ni como un elemento opcional. Recomendamos que los Miembros desarrollen el proceso de examen de las políticas comerciales para aumentar su eficacia como instrumento de transparencia y diálogo, como en el caso del ejercicio de vigilancia que llevó a cabo la OMC a raíz de la crisis financiera.

Gestionar la reciprocidad y la flexibilidad

En el sistema del GATT/OMC, se comprendió y se incorporó desde el principio la idea de que no todos los países deben asumir las mismas obligaciones en un momento determinado. Fundamentalmente, no hay desacuerdo en que países con diferentes niveles de desarrollo tienen distintas prioridades y necesidades que se han de tener en cuenta si se quiere que el sistema multilateral de comercio sea útil para todos sus Miembros. El reto es cómo conseguirlo y cómo ajustarse a la dinámica del desarrollo.

El trato especial y diferenciado para los países en desarrollo -dicho de otra forma, el equilibrio entre reciprocidad y flexibilidad- se refiere tanto al nivel de apertura del comercio como a la aplicación de las normas comerciales. Por lo que respecta al acceso a los mercados, los países en desarrollo suelen tener aranceles medios más elevados que sus interlocutores desarrollados. Se pueden beneficiar también de preferencias arancelarias en sus exportaciones si cumplen las condiciones establecidas en los diferentes esquemas de sus interlocutores comerciales. En cuanto a las normas, se puede permitir que los países en desarrollo adopten normas diferentes acordes con su capacidad, y sus interlocutores comerciales pueden apartarse del principio de no discriminación con el fin de elaborar normas especiales para los países en desarrollo que sean más fáciles de cumplir y propicien el acceso a los mercados.

Es importante señalar que las normas que establecen muchas de las medidas no arancelarias, en particular las que se refieren a las preocupaciones de política pública, no se prestan a desviaciones del principio de no discriminación. Por ejemplo, un gobierno nunca aceptará comprar productos perjudiciales a un proveedor pero no a otro so pretexto de apoyar el desarrollo. Por tanto, la influencia cada vez mayor de las medidas no arancelarias en el comercio debería apaciguar el debate sobre el trato especial y diferenciado.

Creemos que es el momento de considerar la gestión de la reciprocidad y la flexibilidad desde una nueva perspectiva. No ponemos en tela de juicio la diferenciación y consideramos

que es una característica esencial de un sistema de comercio equitativo y eficaz. Somos conscientes de que, mientras persistan estos problemas, no se puede esperar que los países menos adelantados y otros países en desarrollo de bajos ingresos, así como los países en desarrollo que hacen frente a dificultades especiales, aspiren al mismo grado de apertura comercial que los países más desarrollados.

Pero, al reconocer la legitimidad de la diferenciación, estimamos que la eficacia de las políticas es crucial. Debemos adoptar un enfoque dinámico con respecto a la flexibilidad, que esté adaptado a las necesidades especiales y apoyado por programas apropiados de creación de capacidad. Este enfoque debe fundamentarse en cuatro principios rectores.

- En primer lugar, la flexibilidad debe estar basada en la necesidad y la capacidad.
- En segundo lugar, la flexibilidad debe aplicarse a problemas específicos y no centrarse únicamente en categorías de países.
- En tercer lugar, la flexibilidad debe aplicarse durante un plazo de tiempo determinado para avanzar progresivamente hacia la convergencia.
- En cuarto lugar, es preciso vigilar activamente la forma en que la flexibilidad contribuye a que los países avancen hacia la convergencia.

Todos estos principios están relacionados entre sí. Una clave para afinar el equilibrio entre reciprocidad y flexibilidad es adoptar un enfoque más granular para los diferentes sectores y grupos de población de las economías. Las distinciones son cada vez menos nítidas, ya que algunas economías emergentes y economías industrializadas han comenzado a converger en varias esferas de actividad económica. Para saber cuál es la flexibilidad adecuada hay que analizar atentamente las condiciones específicas. No hay un jalón que defina de forma adecuada el estado de desarrollo de un país como una u otra condición. Es necesario reconsiderar el equilibrio entre reciprocidad y flexibilidad y reconocer que se trata de un proceso. Después de todo, el crecimiento y el desarrollo forman parte del mismo fenómeno. Simplemente, son puntos diferentes del mismo espectro.

A nuestro juicio, hay dos factores que pueden favorecer el avance hacia un diálogo más fructífero sobre la gestión de la reciprocidad y la flexibilidad. El primero es examinar los aspectos políticos del objetivo de convergencia. Todavía hay en el sistema normas que reflejan las relaciones históricas de poder. Debemos aceptar que es legítimo y necesario revisar esas normas. Si se piensa que se está pidiendo a los países que acepten normas que son injustas y contrarias al interés nacional, no se fomentará la convergencia.

Otro factor que puede favorecer la convergencia es la asistencia técnica y la creación de capacidad. Es necesario que haya coherencia en esos esfuerzos, y la Ayuda para el Comercio y el Marco Integrado mejorado son iniciativas que van en la buena dirección. La OMC y muchas otras instituciones internacionales y nacionales, estén o no integradas en la estructura gubernamental, contribuyen a la creación de capacidad. Los colectivos interesados tienen que eliminar todo atisbo de simbolismo, superficialidad y presunción en

las iniciativas de asistencia técnica y creación de capacidad y centrar su atención en los resultados en el marco de un proceso de evaluación permanente. Cuanto más respondan sus esfuerzos a las demandas e iniciativas de los beneficiarios, más eficaces serán estos programas.

Proponemos un enfoque gradual en dos fases para alcanzar un equilibrio convenido entre reciprocidad y flexibilidad. La primera fase consiste en reconocer el objetivo de convergencia progresiva. En cierto sentido, se trata de reafirmar un principio establecido por primera vez en la Ronda de Tokio del GATT a finales del decenio de 1970. En último extremo, se trata de empoderamiento y no de exclusiones y excepciones. La segunda fase consiste en negociar sus elementos constitutivos.

La importancia del procedimiento

Es necesario avanzar de los principios al procedimiento. El sistema no puede funcionar eficazmente sin procedimientos adecuados. No se trata de definir resultados, sino de determinar la forma de llegar a ellos. El procedimiento debe estar bien definido y ser respetado y estable.

Adopción de decisiones por consenso

El GATT/OMC se apoyó desde un principio en la práctica de la adopción de decisiones por consenso, excepto en los asuntos que se consideraban de procedimiento. Esto podría haber sido diferente si hubiese habido un sistema ponderado de votación cuando se estableció la Organización, pero incluso entonces se consideró que imponer a un país decisiones delicadas en materia de política comercial que fueran votadas por sus interlocutores comerciales e implicaran transferencias reales de recursos en la economía nacional era ir demasiado lejos. Este razonamiento nos lleva a concluir que la adopción de decisiones por consenso no se modificará. Sin embargo, uno de los retos a los que se enfrenta la OMC es cómo evitar que el ejercicio del veto pueda frustrar el consenso. Un país no debería poder impedir que se tome una decisión o se adopte una propuesta sin explicar su oposición de forma razonada. No debería bastar simplemente con decir no. Además, el deseo de frenar algo no es siempre la causa de que no se llegue a un consenso, especialmente cuando están en juego decisiones que pueden tener consecuencias muy diversas. En el caso de la Ronda de Doha, por ejemplo, no es la ausencia de consenso sobre la conveniencia de concluir las negociaciones lo que impide que esto ocurra, sino más bien la situación de punto muerto a la que se ha llegado entre unos pocos Miembros con respecto a una serie de cuestiones de negociación específicas.

No creemos que haya una solución fácil para estos problemas. Nada puede sustituir a la consecución gradual de un consenso, a través de la negociación y de concesiones mutuas, incluso cuando cuestiones secundarias impiden que se hagan progresos en cuestiones más importantes. Para avanzar es preciso que los Miembros valoren lo suficiente la OMC como institución para no promover asuntos a los que muchos se oponen ni bloquear el progreso que muchos desean.

Elaboración de un programa

La OMC es una organización impulsada por sus Miembros. Tradicionalmente, los Miembros son también los únicos que presentan propuestas de acción a través de un proceso de acumulación progresiva. En nuestra opinión, si se permite que la Secretaría presente propuestas, como ocurre en algunas otras organizaciones internacionales impulsadas por sus miembros, se podrían acelerar los procesos de deliberación y se facilitaría el consenso con la aportación de datos técnicos y nuevas ideas. Esto de ningún modo pondría en entredicho el derecho exclusivo de los Miembros a tomar las decisiones.

Notificaciones

Ya hemos expresado nuestra preocupación por la falta de compromiso de algunos Miembros con el principio de transparencia. En la OMC, un instrumento importante de transparencia son las notificaciones. A este respecto, hay dos problemas principales. El primero es que algunos Miembros hacen caso omiso de su obligación de presentar notificaciones o las presentan muy tarde. El segundo es que algunas prescripciones de notificación están establecidas de forma que no se facilita información adecuada en el formato más útil. Sabemos que se están haciendo esfuerzos para solucionar estos problemas, pero esos esfuerzos deberían ser una prioridad. Proponemos que los Miembros consideren la posibilidad de ampliar las disposiciones actuales que permiten que la Secretaría reúna información y la presente al Miembro interesado para que formule observaciones o rectifique la información antes de que se registre como una notificación oficial. También instamos a que se mantenga la prestación de asistencia técnica en materia de notificaciones a los países que la necesiten.

Un segundo elemento son las bases de datos. Las bases de datos son indispensables para conseguir información completa, para poder acceder fácilmente a ella y para hacer análisis. Las bases de datos deberían ser abiertas y el acceso a las mismas no debería estar limitado a unos pocos. En este aspecto, la Secretaría de la OMC tiene una responsabilidad que trata de asumir mediante iniciativas como el Portal Integrado de Información Comercial (I-TIP) y la cooperación con otros organismos internacionales. Se debe proseguir y favorecer esta labor con el apoyo de los Miembros.

La Secretaría de la OMC

La Secretaría es un lubricante esencial para esta Organización impulsada por los Miembros. Presta servicios fundamentales para que la institución funcione de forma fluida y eficaz. Los Miembros deberían propiciar una Secretaría más fuerte, con conocimientos avanzados en toda la gama de actividades de la OMC y una mayor capacidad de investigación. La Secretaría tiene un margen de actuación considerable para contribuir a una comunicación eficaz y fomentar las deliberaciones. Estas actividades deberían impulsarse porque pueden facilitar el trabajo de los Miembros. Es cierto que la Secretaría nunca puede sustituir a los Miembros, pero los Miembros no pueden conseguir sus objetivos sin una Secretaría fuerte, eficiente, neutral y bien financiada.

Llegar a los colectivos interesados y al público en general

A nuestro juicio, la OMC debería relacionarse más directamente con los colectivos no gubernamentales y con el público en general. Entre esos colectivos figuran empresas,

sindicatos, miembros del mundo académico y organizaciones no gubernamentales que se ocupan de diversos aspectos de la política pública y del desarrollo. Creemos que habría que establecer plataformas para permitir encuentros periódicos con esos colectivos. Dichas plataformas fomentarían la comunicación y un mejor entendimiento mediante el diálogo y la consulta. Estos mecanismos no sustituirían a los canales informales para el diálogo ya existentes. Una iniciativa de esta naturaleza no diluiría en modo alguno la responsabilidad última de los Miembros de adoptar decisiones, sino que informaría mejor esas decisiones. Creemos asimismo que esto no es sólo responsabilidad de la OMC, sino también de los distintos Miembros en el contexto nacional. Como se ha señalado antes, muchos gobiernos ya tienen experiencia en este tipo de interacción.

Un programa en evolución en un mundo cambiante

Se podría decir que este Grupo refleja la composición de la OMC. En el curso de nuestras deliberaciones, los diferentes miembros del Grupo plantearon muchas cuestiones porque las consideraban importantes, pero el grado de prioridad que se otorgaba a esas cuestiones variaba considerablemente de un miembro a otro. La propia experiencia del Grupo se puso de manifiesto también en el amplio conjunto de cuestiones que plantearon los participantes en las consultas y debates que mantuvo el Grupo con diferentes colectivos en distintas partes del mundo.

Todo esto nos recuerda que los gobiernos tienen que actuar con flexibilidad si quieren lograr un grado de cooperación internacional que tenga valor para ellos, refleje y respete los distintos intereses y siga siendo pertinente en un mundo en continuo cambio. Es preciso que entiendan las razones por las que la gestión de prioridades e intereses distintos plantea en último término la necesidad de un objetivo único común. Los gobiernos deberían pensar también en cómo sería el mundo si no afrontasen el desafío de forjar ese objetivo común.

Las cuestiones que se exponen a continuación surgieron todas ellas en los diferentes debates que mantuvo el Grupo. Hemos tratado de ordenarlas de forma sistemática, pero no por grado de prioridad. No proponemos que cada una de ellas sea objeto de un mandato de negociación en la OMC. Por el contrario, algunas son pertinentes al comercio pero tienen su lugar natural en otra parte de la estructura de la gobernanza internacional. Otras no son necesariamente cuestiones de negociación. La OMC no sólo elabora normas y las aplica, sino que ofrece un foro de deliberación en distintas configuraciones, ya sea debates en los comités, foros y procesos como el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. En algunos casos, el propio proceso de deliberación puede llevar a conseguir un objetivo deseado.

Queremos subrayar que no proponemos un programa holístico de negociación o de trabajo concreto para la OMC. Sin embargo, sí resaltamos lo que consideramos importante. Algunas de estas cuestiones se están tratando en las negociaciones de Doha, otras no. Insistimos en que no queremos pronunciarnos sobre la manera en que los Miembros deben abordar el programa de negociación de Doha ni sobre la prioridad que dan los Miembros a los distintos elementos a que se hace referencia a continuación.

Cuestiones directamente vinculadas con las disposiciones actuales de la OMC

Subvenciones causantes de distorsión del comercio

Las subvenciones son una cuestión de la que se viene ocupando el GATT/OMC desde hace mucho tiempo. Las normas han evolucionado a lo largo de la historia del sistema multilateral de comercio. El meollo del problema es que hay pocos Miembros que afirmen que las subvenciones son siempre negativas y se deben desterrar del vocabulario de la política comercial. Al mismo tiempo, se reconoce que las subvenciones afectan a los precios relativos, pueden distorsionar los mercados e influyen en las condiciones de la competencia. La existencia de subvenciones elevadas en la agricultura ha sido una constante fuente de fricciones en el sistema de comercio. Los Miembros sólo comenzaron a abordar esta cuestión en la Ronda Uruguay y es mucho lo que queda por hacer.

Hoy en día emergen nuevas tensiones. Por ejemplo, en la situación actual la mayor parte de los gobiernos son conscientes de que probablemente sea necesario otorgar subvenciones a la investigación y el desarrollo para desarrollar fuentes de energía renovables y mitigar el cambio climático. Sin embargo, estas subvenciones afectan a la competencia y hay una tendencia a sujetarlas a medidas compensatorias. Esto forma parte del debate sobre el crecimiento «verde». Hay que encontrar formas de responder a la necesidad de subvenciones bien diseñadas para solucionar los fallos del mercado.

Otra cuestión conexas a la que, en nuestra opinión, hay que prestar atención urgentemente son las subvenciones a la pesca. Es un problema clásico de agotamiento de los recursos que los gobiernos están permitiendo que se agrave por falta de control de las subvenciones a la pesca.

Crestas arancelarias y progresividad arancelaria

La existencia de crestas arancelarias y de progresividad arancelaria es una vieja cuestión de especial interés para los países en desarrollo, que se remonta al decenio de 1950. Es necesario prestarle mayor atención y debe considerarse prioritaria para lograr la convergencia a que nos referimos anteriormente. Las crestas arancelarias y los aranceles progresivos a lo largo de las cadenas de elaboración socavan los esfuerzos de los países en desarrollo por añadir más valor a las materias primas y los productos agropecuarios cuando tratan de diversificar y hacer crecer su economía. Este problema se podría abordar de forma significativa en las negociaciones en curso sobre los productos industriales y agropecuarios.

Restricciones a la exportación

El impacto de los impuestos a la exportación y las restricciones cuantitativas al comercio de productos primarios ha suscitado interés. En efecto, las normas del GATT/OMC sobre las importaciones y exportaciones son bastante asimétricas. Hay disposiciones que regulan, entre otras cosas, los impuestos, las licencias y la valoración de las importaciones, pero no se han establecido disposiciones similares para las exportaciones. Al igual que en el caso de los aranceles, reconocemos que los Miembros tienen sus razones para aplicar o no aplicar esas medidas, y creemos que esta es una cuestión sobre la que sería útil entablar negociaciones.

Agricultura

Desde hace mucho tiempo hay una asimetría entre los progresos conseguidos en la apertura del comercio en el sector agrícola y en el sector manufacturero, lo que es motivo de gran preocupación para los países que dependen de forma importante de la agricultura para obtener ingresos de exportación. Esta cuestión tiene que ver tanto con el acceso a los mercados nacionales como con los efectos de las políticas gubernamentales sobre las exportaciones y los precios en el mercado mundial. Se trata, por tanto, de una cuestión relacionada con los obstáculos a la importación y a la exportación y con la ayuda interna y a la exportación. Entre las razones que demoran los avances cabe señalar la preocupación por la seguridad alimentaria, la inocuidad de los alimentos y los efectos de la apertura del comercio en los ingresos de los agricultores. Las restricciones al comercio de productos alimenticios y agropecuarios pueden aumentar la inestabilidad de los precios al segmentar los mercados nacionales. Sin embargo, hay que reconocer que cuando los precios internacionales son altos, a los gobiernos les preocupa el impacto que puedan tener en los precios nacionales. Ahora bien, si los mercados estuvieran más abiertos, el comercio permitiría reducir las diferencias en las condiciones de la oferta y la demanda entre los países. Los países con déficit de alimentos podrían satisfacer sus necesidades recurriendo a los países donde esos productos son más abundantes. Por lo que respecta a la inocuidad de los alimentos, no existe una razón intrínseca por la que no pueda conciliarse un régimen comercial más abierto para los alimentos con la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias basadas en principios científicos para salvaguardar la salud y la seguridad de los consumidores. Por último, los ingresos agrícolas pueden protegerse mediante programas de ayuda desconectada de la producción en lugar de aplicar medidas de protección de las importaciones o de sostenimiento de los precios que distorsionan el comercio.

Facilitación del comercio

Este es uno de los temas de la Ronda de Doha que puede resolverse con prontitud. Partimos del supuesto de que la mayoría de los gobiernos no ven ventaja alguna en fomentar procesos y administraciones comerciales ineficientes que aumentan los costos y sólo sirven para hacer menos competitivas las economías. La importancia cada vez mayor de las cadenas de valor internacionales en muchas economías y sus implicaciones para los vínculos entre importación y exportación nos recuerdan que los obstáculos innecesarios al comercio pueden causar aun más daño a las economías nacionales. Los costos de esos obstáculos se multiplican porque los productos intermedios utilizados en la producción atraviesan distintas fronteras nacionales. La cooperación internacional puede sin duda contribuir a paliar este problema fomentando acciones concertadas que beneficien a todos, estableciendo una plataforma para consolidar compromisos a nivel internacional y prestando apoyo a través de la asistencia técnica y la creación de capacidad. Exhortamos firmemente a los Miembros a que concluyan las negociaciones sobre la facilitación del comercio de aquí a la Novena Conferencia Ministerial que tendrá lugar en Bali.

Economía digital

En el capítulo 2 explicamos con detalle la destacada contribución que ha hecho, en aspectos muy diferentes, la economía digital a nuestro mundo. El modo en que las comunicaciones electrónicas han hecho posible rebajar costos, acortar distancias, ahorrar

tiempo y ofrecer una amplia gama de nuevas oportunidades en muchos segmentos de la sociedad ha sido realmente extraordinario. Los Miembros de la OMC han asumido el principio de la “neutralidad tecnológica”, es decir, que las normas y principios de la OMC se aplican con independencia de los medios por los que se llevan a cabo los intercambios comerciales. Inevitablemente, se han planteado algunos retos relacionados con el contenido y con cuestiones tales como los derechos de propiedad intelectual, las necesidades de infraestructura local y las corrientes transfronterizas de información. También existen dificultades para que las oportunidades que ofrece la economía digital se hagan realidad para los países en desarrollo. No obstante, instamos a velar por que las preocupaciones normativas no anulen este valioso instrumento. Consideramos necesario revitalizar el actual programa de trabajo de la OMC sobre el comercio electrónico para debatir estos retos. Este régimen se basa esencialmente en la premisa de “no causar perjuicios”. También pensamos que la OMC podría impulsar un debate público sobre cuestiones relacionadas con la economía digital, en particular a través de su Foro Público.

Cuestiones planteadas por su pertinencia para la OMC

Política de competencia

Las prácticas que impiden la competencia internacional, ya sea a través del comportamiento del mercado o de la política gubernamental, van en contra de los intereses de los consumidores y los productores. Las normas encaminadas a fomentar la competencia y las políticas de apertura del comercio son en cierta medida complementarias y ambas contribuyen al bienestar. Los actuales arreglos de cooperación internacional están fragmentados y no abarcan toda la estructura de la gobernanza económica internacional. En nuestra opinión, los Miembros deberían tratar de establecer un marco internacional en materia de política de competencia más favorable al comercio, sobre la base de la labor de otras organizaciones internacionales como la UNCTAD, la OCDE e *International Competition Network*.

Inversión internacional

Como se vio en el capítulo 1, el comercio y la inversión están estrechamente relacionados como fuentes de apertura y como factores que contribuyen al crecimiento y al desarrollo. Se solía considerar que el comercio y la inversión eran medios alternativos de acceder a los mercados pero, con el advenimiento de las cadenas de valor, esa idea ha quedado desdibujada. Es mucho más pertinente pensar que el comercio y la inversión son complementarios en las cadenas de valor internacionales. Al igual que en el caso de la competencia, creemos que la ausencia de normas multilaterales en materia de inversión (al margen de las existentes en el AGCS con respecto al modo 3 de suministro de servicios) es una laguna en el ámbito de la cooperación. A nuestro juicio, los actuales acuerdos bilaterales no pueden sustituir adecuadamente a un acuerdo internacional completo sobre la inversión.

Monedas y comercio internacional

El efecto de los niveles de las monedas y su inestabilidad en el comercio es desde hace mucho tiempo un problema. Cuando los tipos de cambio se comportan de forma

desordenada, la inestabilidad afecta a la actividad empresarial. El Fondo Monetario Internacional (FMI) es la principal institución encargada de los asuntos monetarios, pero las normas del GATT, en particular el artículo XV, disponen que ambas organizaciones deben cooperar en lo que respecta a las medidas que afectan al tipo de cambio y al comercio. Los Miembros no deben frustrar la finalidad de las disposiciones del GATT mediante medidas cambiarias ni menoscabar las disposiciones del Convenio Constitutivo del FMI mediante medidas comerciales. Para evitar un enfrentamiento entre los dos sistemas es necesario comprender bien la relación esencial que existe entre comercio y tipos de cambio y, por tanto, los instrumentos apropiados para solucionar las tensiones que puedan plantearse. En nuestra opinión, deben continuar los debates que se mantienen actualmente en el Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas, así como la cooperación entre la OMC y el FMI sobre esta cuestión, con el fin de impedir la aplicación de políticas mutuamente destructivas en las esferas del comercio y los tipos de cambio.

Financiación del comercio

La inmensa mayoría de los intercambios comerciales internacionales requiere financiación para lubricar la cadena de pagos. Si la financiación falta o es excesivamente costosa, los efectos negativos sobre el comercio pueden ser graves. La regulación de la financiación del comercio no es competencia de la OMC pero, tras la Gran Recesión, quedó claro que se estaba descuidando este elemento de la estructura financiera internacional. El Grupo de Expertos sobre Financiación del Comercio de la OMC colmó esta laguna de los debates sobre el sistema financiero y la reforma financiera. La crisis afectó de refilón a la financiación del comercio, y los problemas de liquidez empezaron a repercutir de forma significativa en las corrientes comerciales. El Grupo de Expertos ha desempeñado una valiosa función en la movilización de fondos para la financiación del comercio, asegurando que la reglamentación financiera no perjudicara a esta forma de financiación de bajo riesgo y elaborando programas para ayudar a los comerciantes de los países en desarrollo a acceder a esa financiación. Por consiguiente, la financiación del comercio ha pasado a formar parte del programa de la Ayuda para el Comercio. La OMC debería continuar colaborando en esta esfera con los demás interesados.

Trabajo

La globalización ha arrojado luz sobre una serie de cuestiones relacionadas con los derechos jurídicos de los trabajadores y las condiciones de trabajo en todo el mundo. Como indicamos en el capítulo 1, ésta debe ser una preocupación que se comparta a nivel internacional. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es la institución en la que recae principalmente el mandato y la responsabilidad de las normas mundiales en el ámbito de los derechos laborales. El vínculo entre comercio y normas del trabajo fue establecido por los Miembros de la OMC y la OIT respectivamente en la Declaración Ministerial de Singapur de 1996 y en la Declaración de 1998 relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. En el mundo de las cadenas de valor internacionales, se ha sugerido la idea de examinar el establecimiento de normas del trabajo a lo largo de las cadenas.

Cambio climático y comercio

Muchos aspectos de la política en materia de cambio climático pueden interactuar con la política comercial. Anteriormente, acuerdos internacionales sobre el medio ambiente como el Protocolo de Montreal gestionaban los aspectos ambientales y comerciales de la cooperación sin conflictos. Esto debería inspirar a los gobiernos en este momento en que existe el riesgo de que se planteen problemas de incompatibilidad que podrían provocar un choque de sistemas, lo que perjudicaría a las iniciativas de mitigación del cambio climático y al comercio. Es algo que no ha ocurrido todavía, pero que se ha debatido ampliamente y preocupa a muchos. Ya vemos una muestra de lo que podría suceder en la avalancha de asuntos de medidas de protección especiales planteados ante la OMC por varios países en relación con la ayuda oficial a la energía renovable. A nuestro juicio, compete principalmente a los negociadores de las cuestiones ambientales determinar lo que se precisa para que se tomen las medidas adecuadas de mitigación, y luego tanto la comunidad comercial como la comunidad ambiental serán responsables de que dichas medidas no menoscaben el comercio y no sean adoptadas para complacer a intereses especiales.

Corrupción e integridad

En el curso de sus consultas, el Grupo se entrevistó con numerosas personas que se mostraron preocupadas por la corrupción imperante en muchas partes del mundo y su efecto destructivo, no solamente en las economías, sino también en el mismo tejido social. Aunque la OMC no tiene un mandato de negociación ni un programa de trabajo sobre la corrupción, sostenemos que puede cumplir una función para aliviar este cáncer. Hemos hablado de transparencia y hemos afirmado que es uno de los principios de la OMC. Sin duda, un mayor respeto de la transparencia en la política y la administración comercial sería una importante contribución a este respecto. También lo sería la adopción de medidas eficaces para facilitar el comercio. Las normas sobre contratación pública también pueden aportar su contribución, especialmente mediante el aumento del número de Miembros que son parte en el Acuerdo sobre Contratación Pública. Al considerar estas cuestiones desde el punto de vista de la política comercial, creemos que es importante recordar que el progreso en estas esferas puede tener como efecto secundario frenar la corrupción.

Ayuda para el Comercio

La Ayuda para el Comercio es un valioso instrumento para integrar el comercio en el conjunto de la economía a través de la creación de capacidad comercial. Se trata de un ingrediente esencial para que muchos países pobres puedan aprovechar la apertura del comercio y como tal debe afianzarse en la OMC. Con el tiempo, la Ayuda para el Comercio debería convertirse en Inversión para el Comercio, estableciéndose así una relación más estrecha entre la asistencia para el desarrollo y la inversión privada. Esto se podría hacer mediante plataformas de múltiples interesados como las que hemos visto aparecer en África en el ámbito de los alimentos.

Coherencia de las normas económicas internacionales

Una última cuestión a la que es preciso prestar atención es la de la coherencia y la convergencia normativa en el seno de los diferentes organismos que establecen normas económicas internacionales y entre ellos. Cuando el Grupo analizó e intentó comprender mejor el fenómeno de fragmentación internacional de la producción, cobramos mayor conciencia de que en los últimos decenios han surgido distintos regímenes internacionales de reglamentación cada uno en su propio contexto y en un momento concreto. Del mismo modo que la tecnología moderna, con el respaldo de los responsables de las políticas y de las empresas, ha unido más estrechamente a las naciones en las cadenas de valor, ¿por qué no estudiar la posibilidad de conseguir mayor coherencia y más sinergias en los regímenes de política internacional? Creemos que sería conveniente estudiar la forma de acercar más una serie de acuerdos independientes para que sean más coherentes y más acordes con los entornos en los que funcionan ahora en gran medida sin conexión entre ellos. Para reflexionar más detenidamente sobre las implicaciones de esa tarea, que podría ser de gran alcance, recomendamos que se establezca un foro para analizar estas cuestiones en profundidad.

CONCLUSIONES: LOS RETOS DE LA CONVERGENCIA

La regulación de la apertura del comercio no es más que uno de los numerosos retos que tiene ante sí una economía mundial en rápido proceso de integración. No obstante, es también un ámbito en el que ya contamos con un sistema que ha demostrado su capacidad de resistencia en la crisis actual. Como en el caso de todos los instrumentos con los que contamos, no solo se requiere un mantenimiento adecuado, sino también inversiones en el futuro.

En este breve informe nos hemos ocupado de una amplia gama de cuestiones. Lo presentamos como un llamamiento a la acción y como contribución a una reflexión más profunda: acción y reflexión que consideramos esenciales para afrontar el estancamiento actual, que entraña un riesgo real de costos económicos, sociales y políticos importantes para todo el mundo. No debemos ser recordados como la generación del «no se puede».

En resumen, consideramos que los gobiernos se enfrentan al reto de lograr cuatro tipos de convergencia:

- Convergencia entre los Miembros: esta primera convergencia se refiere a las negociaciones entre los Miembros, y su secuencia, para lograr progresivamente una convergencia de sus regímenes comerciales favorable al desarrollo.
- Convergencia entre los regímenes comerciales no multilaterales y el sistema multilateral de comercio: esta segunda convergencia consiste en la armonización progresiva de los diferentes regímenes comerciales, en particular los acuerdos comerciales preferenciales y el sistema multilateral de comercio.
- Convergencia entre la política comercial y otras políticas internas: esta tercera convergencia exige una mayor coherencia entre la política comercial y otras políticas internas, como la enseñanza, las aptitudes y la innovación.
- Convergencia entre el comercio y las medidas no arancelarias de política pública: esta cuarta convergencia exige una mayor coherencia entre las normas comerciales y las políticas y normas en otros ámbitos de la cooperación internacional.

En todos estos empeños, la OMC debe propiciar iniciativas que sean complementarias y se apoyen mutuamente, entre otras cosas mediante la cooperación con otros organismos internacionales y actores no gubernamentales.

ANEXO

BIOGRAFÍAS DE LOS MIEMBROS DEL GRUPO

Talal ABU-GHAZALEH

Presidente y fundador de Talal Abu-Ghazaleh Overseas Corporation, Jordania

El Excmo. Dr. Talal Abu-Ghazaleh nació el 22 de abril de 1938 en Jaffa y es Presidente y fundador de la Organización Talal Abu-Ghazaleh (TAG-Org). La TAG-Org, fundada en 1972, es un grupo internacional de servicios profesionales que lleva a cabo sus actividades a través de sus 73 oficinas en Oriente Medio, África Septentrional, el Pakistán, la India, Chipre y China. Posee oficinas de representación en Europa y Norteamérica y ha suscrito acuerdos de alianza estratégica no exclusivos con diversas redes y empresas particulares, lo que le permite elegir la empresa que mejor se ajusta a las necesidades de sus clientes en prácticamente todos los países del mundo.

Actualmente ofrece una amplia gama de servicios profesionales, entre los que cabe mencionar los siguientes: contabilidad, auditoría externa, auditoría interna, gobernanza empresarial, tributación, asesoramiento educativo, estudios económicos y estratégicos, servicios de asesoramiento en gestión, formación profesional y técnica, gestión de proyectos de transferencia de tecnología, gestión inmobiliaria, servicios de asesoramiento a inversores y empresas, recursos humanos y servicios de contratación, gobierno electrónico, comercio electrónico, enseñanza electrónica, tecnología de la información y auditoría de la seguridad, administración de la Web y diseño de páginas Web, traducción e interpretación profesional, arabización de sitios Web, registro de nombres de dominio, planificación estratégica de las TIC, servicios de asesoramiento sobre los precios exteriores de referencia, formación profesional en tecnología de la información e Internet y exámenes correspondientes; agencia de noticias sobre propiedad intelectual, empresas de propiedad intelectual y servicios de valoración de los activos y de marcas, registro y protección de la propiedad intelectual, renovación de los derechos de propiedad intelectual, protección y administración de los derechos de propiedad intelectual, servicios jurídicos (abogados) y ofertas públicas.

Sharan BURROW

Secretaria General de la Confederación Sindical Internacional

Sharan Burrow fue elegida Secretaria General de la CSI durante su Segundo Congreso Mundial, celebrado en Vancouver en junio de 2010. Anteriormente, fue Presidenta de la CSI desde el Congreso Fundador de dicha organización en Viena (noviembre de 2006), y de la CIOSL desde su 18º Congreso Mundial, celebrado en Miyazaki (noviembre de 2004). Es la primera mujer que ocupa estos tres cargos.

Sharan nació en 1954 en Warren, pequeña localidad del oeste de Nueva Gales del Sur, en el seno de una familia con un largo historial de participación en los sindicatos y en la lucha por mejorar la vida de los trabajadores y trabajadoras.

Su tatarabuelo participó en la huelga de esquiladores de 1891/92 y se convertiría en uno de los primeros organizadores del Australian Workers' Union, presentándose en 1896 como candidato del joven Partido Laborista Australiano por el Estado de Cobar.

Sharan cursó estudios de docencia en la universidad de NGS en 1976 e inició su carrera docente en escuelas secundarias de la región.

Se convirtió en organizadora de la federación de docentes NSW Teachers' Federation, con sede en Bathurst, y en Presidenta del Bathurst Trades and Labour Council en la década de los 80. En 1992 fue elegida Vicepresidenta de la NSW Teachers' Federation, y llegaría a ser Presidenta del sindicato nacional de docentes, Australian Education Union (AEU). Representó al AEU en el ejecutivo de ACTU en los años noventa.

Sharan había sido anteriormente Vicepresidenta de Educación Internacional (IE), entre 1995 y 2000. La IE es la Federación Sindical Internacional, que representa a 24 millones de miembros en todo el mundo.

En mayo de 2000, Sharan Burrow se convirtió en la segunda mujer elegida como Presidenta de la central sindical australiana ACTU (Australian Council of Trade Unions).

En octubre de 2000, Sharan se convertiría además en la primera mujer elegida para desempeñar el cargo de Presidenta de la CIOSL-ORAP, la Organización Regional de la CIOSL para Asia y el Pacífico.

Ha sido además miembro del Consejo de Administración de la Organización Internacional del Trabajo, y del Consejo de la Global Reporting Initiative. Como parte de sus responsabilidades en la OIT, Sharan presidió el Grupo de Trabajadores de la Subcomisión sobre Empresas Multinacionales.

Helen CLARK

Administradora del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Helen Clark asumió el cargo de Administradora del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) el 17 de abril de 2009; es la primera mujer en dirigir la organización. Es también Presidenta del Grupo de las Naciones Unidas para el Desarrollo, comité compuesto por los directores de todos los fondos, programas y departamentos de la ONU que trabajan en temas relacionados con el desarrollo.

Antes de entrar en el PNUD, la Srta. Clark fue durante nueve años Primera Ministra de Nueva Zelanda, desempeñando este puesto en tres mandatos sucesivos, entre 1999 y 2008. Durante su mandato como Primera Ministra, Helen Clark se ocupó ampliamente de la elaboración y la promoción de políticas en los ámbitos internacionales, económicos, sociales y culturales. Bajo

su dirección, Nueva Zelanda alcanzó un crecimiento económico considerable, bajos niveles de desempleo y altos niveles de inversión en educación y salud, todo ello en beneficio de las familias y de las personas mayores. Ella y su gobierno dieron prioridad a la reconciliación y a la solución de los agravios históricos de los pueblos indígenas de Nueva Zelanda, así como a la creación de una sociedad multicultural y multiconfesional inclusiva.

La Srta. Clark promocionó activamente el programa global de Nueva Zelanda de sostenibilidad, así como las acciones para hacer frente a los problemas del cambio climático. Sus objetivos han sido colocar al país entre las principales naciones del mundo que se ocupan de esos asuntos. Helen Clark fue también una líder activa en las relaciones y políticas exteriores de Nueva Zelanda, involucrándose en una amplia gama de asuntos internacionales. En calidad de Primera Ministra, fue miembro del Consejo de Mujeres Líderes Mundiales, una red internacional de presidentas y primeras ministras actuales y pasadas cuya misión es movilizar a las líderes de más alto nivel del mundo para llevar a cabo una actuación colectiva en temas de importancia vital para las mujeres y para el desarrollo equitativo.

Durante los nueve años que fue Primera Ministra, Helen Clark asumió responsabilidades ministeriales en los servicios de inteligencia de Nueva Zelanda y en las carteras de las artes, la cultura y el patrimonio. Ha considerado la promoción de esta última cartera como un elemento de importancia para expresar, de manera positiva, la identidad singular de su nación.

La Srta. Clark llegó al puesto de Primera Ministra después de una larga carrera parlamentaria y ministerial. Fue elegida por primera vez como diputada del Parlamento en 1981, y reelegida por su distrito electoral multicultural de Auckland por décima vez en noviembre de 2008. Al comienzo de su carrera, presidió el Comité de Relaciones Exteriores del Parlamento.

Entre 1987 y 1990, fue Ministra responsable de las carteras de Conservación y Vivienda primero, y luego de Salud y Trabajo. Fue Viceprimera Ministra entre agosto de 1989 y noviembre de 1990. Desde esa fecha hasta diciembre de 1993 fue Líder Adjunta de la Oposición, y luego Líder de la Oposición hasta su triunfo en las elecciones en noviembre de 1999.

Antes de entrar en el Parlamento, dio clases en el Departamento de Estudios Políticos de la Universidad de Auckland. Obtuvo un BA en 1971 y un MA con máximos honores en 1974. Está casada con Peter Davis, Profesor en la Universidad de Auckland.

Frederico Fleury CURADO

Presidente y Director Ejecutivo de Embraer S.A., Brasil

Frederico Fleury Curado es Presidente y Director Ejecutivo de Embraer S.A. desde abril de 2007. Embraer es el mayor fabricante mundial de aviones a reacción comerciales con una capacidad de hasta 120 pasajeros y uno de los principales exportadores del Brasil.

El Sr. Curado comenzó su trayectoria profesional en 1984 como ingeniero de fabricación en Pratt & Whitney Canada, donde trabajaba para Embraer. En febrero de 1995 pasó a formar parte de la dirección de la empresa, inicialmente como Vicepresidente Ejecutivo de Planificación y Desarrollo Organizativo y posteriormente como Vicepresidente Ejecutivo para el Mercado del

Transporte Aéreo, cargo que desempeñó desde 1998 hasta su nombramiento como Director Ejecutivo.

El Sr. Curado ha sido galardonado con la Medalla al Mérito Aeronáutico por el Gobierno brasileño y con la Medalla al Mérito por la Asociación Brasileña de Ingeniería Militar.

Nacido en Rio de Janeiro en 1961, el Sr. Curado se licenció en ingeniería aeronáutica mecánica por el Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA) y posee un máster en gestión de empresas por la Universidad de São Paulo.

Thomas J. DONOHUE

Presidente y Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos

Thomas J. Donohue es Presidente y Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos. Desde que asumió su cargo en 1997, el Sr. Donohue ha convertido la Cámara en un motor político y de presión con gran influencia en todo el mundo.

El Sr. Donohue ha impulsado muy activamente un programa de competitividad que incluye medidas para duplicar las exportaciones estadounidenses en cinco años, fortalecer los mercados de capital, elaborar una estrategia nacional sobre la energía, reformar la sanidad y la educación y proteger los derechos de propiedad intelectual. Además, el Sr. Donohue dirigió la puesta en marcha de la campaña American Free Enterprise. Dream Big., un programa constructivo a largo plazo concebido para defender, proteger y promover un sistema de libre empresa basado en la iniciativa individual, el trabajo arduo y la responsabilidad personal en un entorno de libre comercio, libre circulación de capitales, e impuestos y reglamentos razonables.

Durante el mandato del Sr. Donohue, los miembros de los grupos de presión, los expertos en política y los responsables de la comunicación de la Cámara han contribuido al logro de numerosas victorias legislativas, especialmente en forma de recortes fiscales y reglamentos laborales y ambientales más sensatos, así como una mayor financiación para el transporte. En el plano internacional, la Cámara ha desempeñado un papel muy destacado en la eliminación de los obstáculos al comercio, la formalización de nuevos acuerdos de libre comercio y comercio justo, y la lucha contra el aislamiento en el país y en el extranjero.

Bajo la dirección del Sr. Donohue, la Cámara se ha convertido en una importante fuerza política dando a conocer al público los antecedentes empresariales de los candidatos al Congreso y suscitando el entusiasmo de los votantes a través de su convincente programa de nivel básico.

El Sr. Donohue creó el Instituto de Reforma Jurídica de la Cámara de los Estados Unidos, que ha logrado importantes reformas jurídicas de los tribunales, a nivel estatal y federal, y de las elecciones del Fiscal General del Estado y los jueces del Tribunal Supremo.

El Centro Nacional de Resolución de Litigios de la Cámara (NCLC), bufete de la Cámara de Comercio, se ha mostrado más activo en la impugnación de las medidas anticomerciales ante los tribunales. En 2010, el Centro participó en calidad de parte interviniente en 17 asuntos

y en 90 ocasiones como *amicus curiae*. La Fundación Nacional de la Cámara, el grupo de reflexión sobre políticas públicas de la Cámara, impulsa el debate de política sobre temas fundamentales y proporciona un foro en el que los líderes promueven las cuestiones cruciales a que se enfrenta la comunidad empresarial estadounidense.

El Sr. Donohue también ha puesto en marcha varias iniciativas multimillonarias relacionadas con diversas cuestiones clave, como una estrategia nacional sobre la energía, el fortalecimiento de los mercados de capital y la protección de la propiedad intelectual.

Con anterioridad, el Sr. Donohue fue durante 13 años Presidente y Director Ejecutivo de American Trucking Associations, la organización nacional de la industria del transporte por camión.

El Sr. Donohue es miembro de los consejos de administración de dos sociedades: Union Pacific Corporation y Sunrise Senior Living Corporation. Es Presidente del Centro de la Empresa Privada Internacional, un programa de la fundación National Endowment for Democracy destinado al desarrollo de instituciones orientadas al mercado en todo el mundo.

El Sr. Donohue, nacido en Nueva York en 1938, se licenció por la Universidad de St. John's y obtuvo un máster en administración de empresas de la Universidad de Adelphi. Posee diversos doctorados honoríficos por las universidades de Adelphi, St. John's y Marymount. El Sr. Donohue y su esposa, Liz, residen en Potomac, Maryland. Tienen tres hijos y cinco nietos.

Yoshiaki FUJIMORI

Presidente y Director Ejecutivo de LIXIL Group Corporation y LIXIL Corporation

El Sr. Fujimori asumió los cargos de presidente y director ejecutivo de JS Group Corporation (actualmente LIXIL Group Corporation) en agosto de 2011. LIXIL Group es una destacada empresa en el sector de la vivienda y de los materiales de construcción. Desarrolla su actividad en todo el mundo y tiene unos ingresos de 20.000 millones de dólares. Entre sus principales filiales en el extranjero figuran Permasteelisa S.p.A y American Standard Asia Pacific.

El Sr. Fujimori también es miembro no ejecutivo del Consejo de Administración de Tokyo Electric Power Company, Incorporated. Es vicepresidente de Keizai Doyukai y dirige el comité de fomento de los acuerdos de asociación económica y los acuerdos de libre comercio.

Antes de ingresar en LIXIL Group, el Sr. Fujimori trabajó durante 25 años en GE, donde fue vicepresidente principal y miembro del Consejo Ejecutivo de la empresa. Fue presidente y director ejecutivo de varias divisiones de la empresa, como Medical Systems Asia, GE Plastics y GE Capital Asia, y presidente de GE Japan. Antes de ingresar en GE trabajó en Nissho Iwai Corporation (actualmente Sojitz) durante 10 años.

Es licenciado en ingeniería del petróleo por la Universidad de Tokyo y obtuvo el título de máster en gestión de empresas en la Carnegie Mellon Graduate School of Business.

Victor K. FUNG

Presidente del Fung Global Institute, Hong Kong, China

Presidente honorario de la Cámara de Comercio Internacional

El Dr. Victor K. Fung es Presidente del grupo empresarial Li & Fung, que tiene importantes filiales en los ámbitos del comercio, la logística, la distribución y la venta al por menor, entre ellas las sociedades Li & Fung Limited, Convenience Retail Asia Limited y Trinity Limited, que cotizan en bolsa. Es también Presidente fundador del Fung Global Institute, un grupo de reflexión independiente y sin ánimo de lucro que genera y divulga ideas innovadoras y realiza investigaciones relacionadas con las empresas sobre cuestiones de alcance mundial consideradas desde la perspectiva de los países asiáticos.

El Dr. Fung ocupa varios cargos civiles y profesionales. Es miembro de la Conferencia Consultiva Política del Pueblo Chino y Vicepresidente del Centro Chino de Intercambios Económicos Internacionales de la República Popular China. Asimismo, desempeña el puesto de Presidente del Greater Pearl River Delta Business Council. También es miembro de la Comisión de Desarrollo Estratégico del Gobierno de Hong Kong. Entre 1991 y 2000, el Dr. Fung fue Presidente del Consejo de Desarrollo Comercial de Hong Kong; entre 1996 y 2003, representante de Hong Kong en el Consejo Consultivo Empresarial del APEC; entre 1999 y 2008, Presidente de la Autoridad del Aeropuerto de Hong Kong; y entre 2001 y 2009, Presidente del Consejo de la Universidad de Hong Kong.

El Dr. Fung es Presidente honorario de la Cámara de Comercio Internacional con sede en París y Presidente de Asia Advisory Board of Prudential Financial, Inc (EE.UU.). Es miembro del Grupo de Reflexión sobre el Futuro del Comercio de la OMC y administrador independiente de Baosteel Group Corporation y China Petrochemical Corporation (República Popular China), Bank of China (Hong Kong) Limited, Chow Tai Fook Jewellery Group Limited (Hong Kong) y Koc Holding A.S. (Turquía).

El Dr. Fung nació y se crió en Hong Kong, posee una licenciatura y un máster en ingeniería eléctrica por el Instituto Tecnológico de Massachusetts y es Doctor en Economía de la Empresa por la Universidad de Harvard. Además, fue profesor en la Harvard Business School durante cuatro años antes de regresar a Hong Kong en 1976. El Dr. Fung está casado y tiene tres hijos.

Pradeep Singh MEHTA

Secretario General de CUTS International, India

Pradeep S. Mehta (64 años) es Secretario General y fundador de Consumer Unity & Trust Society (CUTS International), con sede en Jaipur, uno de los mayores grupos de consumidores de la India, con oficinas en Londres, Lusaka, Nairobi, Hanoi y Ginebra. CUTS International, creada en 1983/1984, funciona con gran éxito desde hace 30 años. El Sr. Mehta cursó sus estudios de educación secundaria superior en The Scindia School de Gwalior, obtuvo su Licenciatura en Comercio en el St Xavier's College de la Universidad de Calcuta, y estudió Derecho en la Universidad de Rajastán, Jaipur.

El Sr. Mehta desempeña/ha desempeñado distintas funciones en varios organismos del Gobierno de la India encargados de elaborar políticas relacionadas con el comercio, el medio ambiente y el consumo, en particular el Comité Nacional de Asesoramiento sobre el Comercio Internacional del Ministerio de Comercio y sus grupos de trabajo. Preside el Consejo Consultivo de la Red de Asia Meridional sobre Comercio, Economía y Medio Ambiente en Katmandú.

El Sr. Mehta también forma parte de los consejos consultivos del Centre Advisory & Review Group del Centro de Investigación en Reglamentación y Competencia del Instituto de Política y Gestión del Desarrollo de la Universidad de Manchester (Reino Unido); el Institute for Consumer Antitrust del Loyola College de Chicago (Estados Unidos); el Brains Trust del Grupo Evian (Lausana); el Comité Asesor de la OCDE sobre Inversiones en África (París); y el Comité Consultivo de la Comisión Central de Reglamentación de la Electricidad (Nueva Delhi).

Con anterioridad, el Sr. Mehta ha sido asesor del Director General de la OMC (Ginebra) sobre cuestiones relacionadas con las ONG, y también ha formado parte de los órganos rectores de Life Insurance Corporation of India (Mumbai); el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (Ginebra) y el Consejo de Coordinación de los Consumidores (Nueva Delhi).

Escritor prolífico, gran orador, hábil formador y organizador en el campo de las ciencias sociales, el Sr. Mehta ha sido incluido entre los 30 columnistas más famosos de la India por un destacado diario del país. El Sr. Mehta ha publicado más de 1.100 artículos sobre cuestiones relacionadas con el consumismo, la política de competencia y el comercio y la economía en varios diarios y revistas.

Ha escrito y/o editado varios libros y monografías, entre ellos: Towards a Functional Competition Policy for India; Competition Regimes around the World; WTO and India: An Agenda for Action in Post Doha Scenario; Analyses of the Interaction between Trade and Competition Policy; Multilateralisation of Sovereignty; How to survive as a consumer; Numbers, at what cost.

Festus Gontebanye MOGAE

ex Presidente de Botswana

El Excmo. Sr. Festus Mogae fue el tercer Presidente de la República de Botswana, función que ejerció del 31 de marzo de 1998 al 31 de marzo de 2008, fecha en que expiró su mandato.

Nacido el 21 de agosto de 1939 en Serowe, en el Distrito Central de Botswana, se especializó en economía en las Universidades de Oxford y Sussex (Reino Unido).

El Sr. Mogae comenzó su trayectoria profesional en la administración pública en Botswana como Oficial de Planificación en 1968 y ascendió al puesto de Director de Asuntos Económicos y, posteriormente, Secretario Permanente del Ministerio de Hacienda y Planificación del Desarrollo. Fue nombrado Gobernador Suplente para Botswana en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo cargo que desempeñó entre 1971 y 1976. Durante ese período, formó parte de los consejos de diversas empresas paraestatales como Board for water Utilities, Housing

Corporation Botswana, Botswana Meat Commission, Botswana Meat Commission Holdings (Reino Unido), ECCO Cold Stores Limited y Allied Meat Importers Limited. Además, fue Director y, posteriormente, Presidente de Botswana Development Corporation, Representante del Fondo del Commonwealth para la Cooperación Técnica, Director de De Beers Botswana Mining Company (Pty) Limited (empresa dedicada a la explotación de minas de diamantes), Botswana RST Limited, Bangwato Concessions Limited (BCL) y el Banco de Botswana.

Entre 1976 y 1980, el Sr. Mogae fue Director Suplente y Director Ejecutivo de la oficina del Fondo Monetario Internacional (FMI) para los países africanos de lengua inglesa (Washington D.C.). Posteriormente, de vuelta en su país, desempeñó los cargos de Gobernador del Banco de Botswana, Secretario Permanente del Presidente, Secretario del Consejo de Ministros y Supervisor de las Elecciones. Fue designado Ministro de Hacienda y Planificación del Desarrollo en 1989, y Vicepresidente del Gobierno en 1992. Desempeñó ese cargo hasta el 31 de marzo de 1998, fecha en que se convirtió en el tercer Presidente de la República de Botswana.

Entre 1992 y 1996 fue Presidente del Consejo de Ministros de la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC). Por razón de su cargo de Vicepresidente, también fue Presidente de la Cámara de la Asamblea Nacional de Botswana. En 1994, se presentó a las elecciones generales y ganó un escaño en la circunscripción de Palapye. Fue también miembro de la Asociación Parlamentaria del Commonwealth, de la red Acción Mundial de Parlamentarios, con sede en Nueva York, y de la Coalición Mundial para África, con sede en Washington D.C.

El Sr. Mogae fue Gobernador de Botswana para el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, y miembro del Comité Conjunto para el Desarrollo del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional sobre la transferencia de recursos reales a los países en desarrollo (Washington D.C.) de 1989 a 1990.

También participó en organizaciones orientadas a la comunidad, como la Kalahari Conservation Society, la Botswana Society (organización dedicada a la investigación), de la que es Presidente, el Lions Club de Palapye y la Botswana Society for the Deaf, de la que también es Presidente, y apadrina la Junior Achievement Botswana. Además, es Presidente del Consejo Nacional sobre el VIH (creado el 30 de marzo de 2000).

En 1989, el Sr. Mogae recibió la Orden Presidencial de Honor de Botswana y en 2003 obtuvo la máxima distinción de la República de Botswana, a saber, Naledi Ya Botswana - Gaborone. Posee muchos otros premios y distinciones a nivel local, regional e internacional.

El Sr. Mogae está casado y tiene tres hijas y una nieta.

Josette SHEERAN

Vicepresidenta del Foro Económico Mundial

Josette Sheeran es Vicepresidenta del Foro Económico Mundial. Anteriormente fue Directora Ejecutiva del Programa Mundial de Alimentos (PMA) de las Naciones Unidas (2007) y Presidenta del Comité de Alto Nivel sobre Gestión de las Naciones Unidas. Forma parte de

diversos consejos, entre ellos Mars Global Advisors, el Consejo para el Desarrollo del Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales y el Comité de acceso a los mercados del Consejo Internacional sobre el Liderazgo de la Mujer en la Empresa del Departamento de Estado de los Estados Unidos. Fue Subsecretaria de Asuntos Económicos, Energéticos y Agropecuarios en la sección del Departamento de Estado de los Estados Unidos encargada de las cuestiones económicas, con inclusión del desarrollo, el comercio, la agricultura, las finanzas, la energía, las telecomunicaciones y el transporte. En 2006 fue nombrada miembro del Grupo de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre coherencia global del sistema en las esferas del desarrollo, la asistencia humanitaria y el medio ambiente. La Sra. Sheeran también ejerció el cargo de Representante Adjunto de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales y se ocupó de las negociaciones comerciales en Asia y África. Fue Directora Gerente de Starpoint Solutions y Presidenta y Directora Ejecutiva de Empower America. Es miembro del Consejo de Relaciones Exteriores y formó parte de su consejo consultivo en Washington; también ha sido miembro de otros consejos, como el consejo de la Urban League y el United Negro College Fund, en Washington. La Sra. Sheeran es licenciada por la Universidad de Colorado.

Jürgen R. THUMANN

Presidente de BUSINESSEUROPE

Jürgen R. Thumann es Presidente de BUSINESSEUROPE. Con 41 organizaciones miembros de 35 países europeos, BUSINESSEUROPE representa los intereses de más de 20 millones de empresas europeas en las instituciones europeas e internacionales. Desde 2008, el Sr. Thumann es también Copresidente del diálogo transatlántico entre empresas, foro de diálogo oficial entre los líderes empresariales estadounidenses y europeos y los gobiernos de los Estados Unidos y la UE.

El Sr. Thumann es un empresario nato. A los 19 años se hizo cargo de la administración de la empresa familiar. Posteriormente fundó el Heitkamp & Thumann Group, formado actualmente por 21 empresas, con 2.000 empleados, aproximadamente. La empresa es el primer productor mundial de componentes metálicos y plásticos destinados a los mercados especializados de las industrias farmacéutica, automotriz y de las pilas de consumo. En 1998 renunció a su activa función administrativa y se convirtió en Presidente del Consejo Asesor.

George YEO

ex Ministro de Asuntos Exteriores de Singapur

Vicepresidente de Kerry Group Limited, Hong Kong, China

George Yeo se sumó al Grupo Kerry el 1º de enero de 2012 como Vicepresidente. Ocupó puestos en el gobierno durante 23 años, desde septiembre de 1988 hasta mayo de 2011, y fue Ministro de Información y Artes, Sanidad, Comercio e Industria, y Asuntos Exteriores hasta su derrota en las elecciones generales de mayo de 2011.

George Yeo estudió ingeniería en la Universidad de Cambridge con una beca presidencial, se graduó en 1976 con la máxima calificación en dos disciplinas y se convirtió en Oficial de transmisiones de las Fuerzas Armadas de Singapur. Después de licenciarse en el Singapore Command and Staff College en 1979, fue destinado a las Fuerzas Aéreas de la República de Singapur. Obtuvo un máster en gestión de empresas (con la máxima distinción, la Baker Scholar) de la Harvard Business School en 1985. Fue nombrado Jefe de Estado Mayor de las Fuerzas Aéreas (1985-1986) y Director de Operaciones Conjuntas y Planificación del Ministerio de Defensa (1986-1988), alcanzando el grado de General de Brigada.

George Yeo preside el Grupo Consultivo Internacional del Consejo Rector de la Universidad de Nalanda. Es miembro del Consejo de Fundación del Foro Económico Mundial, el Consejo del Siglo XXI del Nicolas Berggruen Institute, el Consejo Asesor para Asia-Pacífico de la Harvard Business School y el Consejo Asesor Internacional de la IESE Business School.

Apadrina el LASALLE College of the Arts y es consejero del Sun Yat-Sen Nanyang Memorial Hall.

ISBN 978-92-870-3878-4
© Organización Mundial del Comercio, 2013

Organización Mundial del Comercio
Centre William Rappard
Rue de Lausanne 154
CH-1211 Ginebra 21
Suiza

Tel.: +41 (0)22 739 51 11
Fax: +41 (0)22 731 42 06
Correo electrónico enquiries@wto.org
Sitio Web: www.wto.org

Imágenes de diseño gráfico
Anthia Cumming – iStockphoto
Tobias Helbig – iStockphoto
Nikada – iStockphoto

ISBN: 978-92-870-3878-4



9 789287 038784