

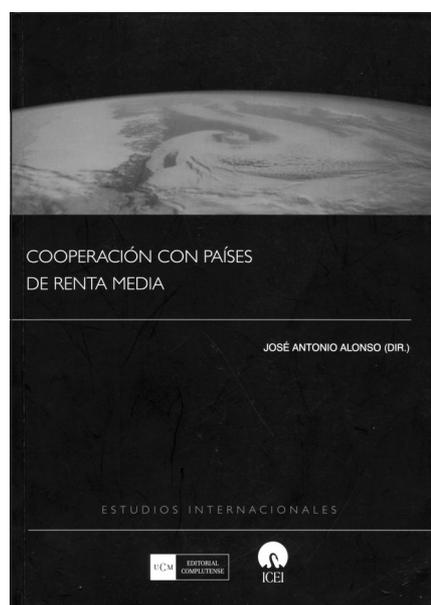
NOTAS CRÍTICAS

COOPERACIÓN CON PAÍSES DE RENTA MEDIA

José Antonio Alonso (dir.)

Ed. Complutense, 2007,

391 páginas



Para quienes estudian el conjunto de cuestiones que se engloban bajo el epígrafe de economía mundial encontrar el nombre del profesor J. A. Alonso al frente de algunos de los trabajos que cultivadores españoles de las ciencias sociales dedican al tema constituye una garantía inicial de seriedad y conocimiento actualizado en su tratamiento. En este sentido, el texto que comentamos es un buen ejemplo. Contando con un buen equipo de colaboradores, a lo largo de sus 12 capítulos se

desarrollan en él conceptos y proposiciones de indudable calidad científica y a la vez operativa.

El libro tiene su origen en investigaciones llevadas a cabo en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales, más tarde extendidas a una Conferencia Intergubernamental sobre el tema del epígrafe, en la que participaron delegaciones de casi un centenar de países y organismos internacionales. Su objetivo principal era el establecimiento de bases analíticas que pudieran servir para mayores compromisos internacionales con los países que se califican en la actualidad como países de renta media.

Sin duda el desafío intelectual resultaba importante. En efecto, la literatura disponible acerca de los países desarrollados y de sus problemas de crecimiento, estabilidad, cooperación y otros términos utilizados en el lenguaje de los expertos es impresionante en número, aunque desigual en calidad. Análogas consideraciones pueden realizarse respecto a los temas referidos a los países en desarrollo, sobre cuyas necesidades y políticas de remedio de las situaciones es amplísimo el número de textos, documentos y llamadas a la cooperación. En este orden, por ejemplo, resulta oportuno el recuerdo de la Declaración del Milenio y los Objetivos de Desarrollo con el que se inicia el texto.

Parece claro que hay un buen número de países que no forman parte

de ambas situaciones extremas. Acerca de los mismos una simple consulta a las bibliotecas y archivos muestra un número de obras dedicadas al tratamiento de sus problemas socioeconómicos específicos muy inferior a los de los otros dos grupos. ¿Pueden serles de aplicación las fórmulas utilizadas para los dos grandes grupos de países antes señalados? ¿Se pueden aprovechar las distintas experiencias de unos y de otros? La respuesta no es sencilla pero ha de señalarse para ello que se requiere, en primer término, analizar sus situaciones concretas e investigar sobre posibles puntos comunes.

De ahí el interés de la filosofía general del libro. Se tratará de estudiar, tras una definición del término «países de renta media», las principales cuestiones generales que les afectan y, al tiempo, analizar los problemas relacionados con la preocupación inspiradora del texto que indica su título: la cooperación. A ello se dedican los doce capítulos señalados que se dividen en dos partes. La primera, de autoría exclusiva del director de la obra, estudia los rasgos de los países de renta media así como las líneas concretas de las ayudas prestadas desde diferentes ámbitos a los mismos. La segunda, que comprende siete capítulos, presenta diferentes aspectos que inciden en las situaciones de las economías de los países indicados.

En todos los capítulos el lector encuentra una estructura coherente

que refleja un esfuerzo eficaz de coordinación por parte del director de la publicación. Así se definen los temas con amplitud, se concretan los conceptos utilizados para los países de renta media y se proporcionan iniciativas de diversos tipos para los mismos. Una bibliografía seleccionada y abundante en la que se encuentran referencias a las cuestiones generales y específicas del desarrollo y del crecimiento económico cierra el volumen.

Lógicamente éste comienza preguntándose qué son países de renta media. Son bien conocidos —y no sólo por parte de los especialistas— los intentos de realizar clasificaciones de los países, a veces por razones académicas y otras por motivos de eficacia en la aplicación de fórmulas de desarrollo entre las que ha de destacarse la cooperación. A responder a esta cuestión se dedica el capítulo segundo que, tras una presentación de los principales indicadores utilizados en los estudios de las instituciones internacionales, fija en la renta per cápita el criterio diferenciador de los distintos grupos de países.

En este orden se consideran países de renta media los que tenían en el año 2003 entre 766 y 9.385 dólares de renta per cápita. En esta franja se sitúan el 60 por 100 de los países incluidos en las estadísticas de las instituciones como el Banco Mundial, distinguiéndose dentro de esos límites países de renta media baja (entre 766 y 3.035 dólares) y

de renta media alta (entre 3.035 y los señalados 9.385 dólares). Fuera de la franja estarían los países con ingresos inferiores a 766 dólares (61 países a los que podríamos calificar de «pobres de solemnidad» y a los que se dirigen muchas acciones de las instituciones internacionales) y los que tienen ingresos superiores a los indicados 9.385 dólares (54 países considerados como «ricos»).

El grupo señalado de países de renta media presenta diferencias en muchos órdenes. Su comparación con los grupos de rentas altas y bajas permite al autor presentar una serie de razones para su tratamiento sistemático. Entre ellas destaca la importancia cuantitativa en términos de su población y además sus niveles de pobreza expresados en dólares/día. En efecto, más del 41 por 100 de la población mundial por debajo de esa cifra reside en países de las zonas examinadas. A la misma se añaden la vulnerabilidad a diferentes situaciones (*shocks* externos o crisis internas) de los logros económicos y sociales obtenidos por lo que resultan necesarias para la consolidación de tales logros ciertas formas de respaldo internacional así como la consideración de la aportación de tales países a la provisión de bienes públicos internacionales.

Pasa revista el autor en los capítulos tercero y cuarto del texto a cuestiones relacionadas con la ayuda internacional que, junto con

la cooperación, constituyen algunos de los ámbitos de su especialización académica y profesional. Debemos reconocer que constituyen dos de los capítulos que más nos han llamado la atención. Lógicamente el primero de ellos se dedica al estudio de las corrientes de ayuda que reciben los países examinados. Para ello utiliza los datos del Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE puesto que algunos de los países del grupo son elegibles como beneficiarios de las ayudas. Los datos muestran varios elementos generales, aparte de otros como la evolución de los países donantes y de los receptores. Para el año 2004 figuran en los primeros lugares de estos, como países de renta media baja, Iraq, China, Serbia y Montenegro y Egipto; y entre los de renta media alta Sudáfrica, Líbano, Turquía y Malasia. En años anteriores otros países habían sido los principales receptores, es decir, aparentemente no existe una línea de continuidad. Ha de señalarse así que, al hacer el estudio pormenorizado, las preferencias de los países donantes muestran diferencias apreciables.

Desde un punto de vista doctrinal, el capítulo cuarto arroja luces significativas sobre las modificaciones experimentadas en relación con los objetivos del desarrollo. Tras recordar algunos hitos notables —la elaboración del documento de la OCDE y en concreto de su Comité de Ayuda al Desarrollo titu-

lado *Shaping 21st. Century* y pasar revista a los objetivos del Desarrollo del Milenio, a la Conferencia de Monterrey sobre financiación del desarrollo y las iniciativas sobre países pobres altamente endeudados— el autor se centra en una cuestión de indudable interés: la eficacia de la ayuda y las formas de mejorarla.

Utilizando una serie de trabajos de autores vinculados en buena medida al Banco Mundial y de conferencias del citado Comité de la OCDE llega a la formulación de varios principios —estabilidad en los flujos, coordinación de donantes, condicionalidad entre ellos— y a una conclusión importante. Los países de renta media se encuentran en mejores condiciones que los pobres para eludir los problemas que condicionan la eficacia. Especialmente, señala el profesor Alonso que «su mayor capacidad técnica e institucional les permite un más efectivo liderazgo sobre los procesos de desarrollo y una mayor coordinación de los esfuerzos de los donantes; al tiempo, sus mayores posibilidades de acceso a los mercados financieros les posibilita sortear más fácilmente los problemas asociados a la dependencia de la ayuda».

Finaliza la primera parte del estudio con el quinto capítulo que se destina al examen del concepto actualmente prioritario en las cuestiones relacionadas con el desarrollo: la cooperación. Baste simplemente

citar como ejemplo la evolución del lenguaje que en este orden ha utilizado la Unión Europea. El capítulo realiza una síntesis de diversos aspectos del concepto desde una perspectiva operativa, buscando resaltar los aspectos diferenciales de los países de renta media respecto a los países pobres en los que se concentran las fórmulas más conocidas de cooperación. Nos ha parecido uno de los capítulos más logrados del volumen dentro de la alta calidad de éste.

Señala el autor, en primer término, los que califica como «núcleos problemáticos básicos» que operarían como trampas en su proceso de crecimiento. El concepto de trampa ha venido asociado con más amplitud a la pobreza y de ahí el interés de haber destacado las que se asocian a los países de renta media. Son ellas las relacionadas con la deuda, la gobernanza y la transformación productiva sobre las que el texto reflexiona. Completan el capítulo una serie de consideraciones específicas sobre los distintos actores del sistema de cooperación-países donantes, bancos multilaterales de desarrollo y especialmente la cooperación Sur-Sur en diferentes facetas. El lector encuentra una amplia enumeración de proyectos.

La segunda parte del texto comprende siete trabajos que se dedican a temas específicos, lógicamente relacionados con las situaciones y el progreso económico de los países examinados. Los temas

seleccionados se encuentran en línea con los que podemos hallar en la literatura más reciente sobre desarrollo económico. Bastaría como ejemplo el texto de Mavrotas y Shorrocks *Advancing Development*. Comienzan con una perspectiva desde la economía institucional acerca del papel que tales instituciones pueden desempeñar en el desarrollo de los países estudiados. Tras analizar las cuestiones de pobreza y política social relacionadas con el crecimiento y la fiscalidad se entra en dos áreas de orden institucional como son la estabilidad financiera y el comercio y la competitividad. El texto finaliza con la consideración de dos temas: el desarrollo tecnológico en los países objeto del trabajo y una nota sobre infraestructuras y competitividad. Examinaremos seguidamente los temas enunciados.

El capítulo dedicado a instituciones parte de la idea de que los países de renta media cuentan con recursos y capacidades que no pueden ser aprovechados convenientemente por la existencia de problemas institucionales. En un sentido amplio, sus situaciones no diferirían, salvo en grado o magnitud, de las que se encuentran en países de renta muy baja. Para su autor la mayoría de los países de renta media dispondrían de marcos legales no muy diferentes de los existentes en países desarrollados, si bien les distinguirían sus fallos en el cumplimiento y en la

ejecución. De ahí una serie de propuestas que agrupa en cuatro conceptos de indudable interés, respecto a los cuales se llega a una pormenorización significativa: concepción, mercados, cohesión social y eficacia de las administraciones públicas.

El séptimo capítulo de la obra lleva por título «crecimiento económico, pobreza y política social en los países de renta media». Se destaca, como por otra parte lo han hecho otros capítulos, que no existe un modelo único de crecimiento, desigualdad y pobreza. Tras un interesante análisis de las cambiantes relaciones entre crecimiento económico y bienestar social, así como de las intervenciones públicas destinadas a la redistribución, ambas desde un marco general, se entra en la enumeración de diversos programas de transferencias puestos en marcha en países americanos. Con ello se obtiene la impresión de la posibilidad de que los grupos y hogares de menores recursos en los países considerados puedan ser afectados de manera positiva.

La cuestión de la fiscalidad, a la que tradicionalmente se estima como un factor básico en los procesos de desarrollo, también se recoge en el volumen con un tratamiento amplio en el que se analizan bien dosificados aspectos teóricos y experiencias prácticas, sobre las que se aporta una cuidada documentación. Tras unas consideraciones de

carácter general sobre los ingresos proporcionados por los sistemas fiscales de los países examinados se entra en el estudio de las figuras impositivas para mostrar las deficiencias existentes en las imposiciones directas y en las indirectas y destacar los obstáculos a posibles reformas. Con carácter general nos ha parecido digno de destacar el epígrafe destinado a las reformas pendientes que constituye una síntesis lógica muy lograda de los temas anteriormente abordados y que, sin duda, requieren una amplia reflexión por parte de los destinatarios del volumen, tanto desde puntos de vista académicos como operativos.

Como anteriormente se ha señalado, en el volumen encontramos dos capítulos destinados a presentar cuestiones de máxima actualidad en la esfera internacional que se analizan respectivamente en los capítulos noveno y décimo, dedicados a finanzas y a comercio. Así, la evolución vertiginosa del mundo financiero de los últimos 20 años manifestada en los mercados financieros, en los instrumentos utilizados y también en los riesgos y en las crisis no podría dejar de tener su reflejo en los países de renta media. En este sentido, el autor habla de las experiencias de los países del grupo considerados como emergentes, con el significado que adquieren o han de adquirir en ellos los mecanismos de regulación y supervisión como algunos de los temas que ha-

brían de tener una especial consideración en la construcción del orden financiero. Capítulo, en definitiva, que demuestra una notable capacidad de síntesis.

El décimo de los trabajos se dedica al comercio internacional, cuestión sobre la que su autor recuerda el papel importante que en la literatura técnica de las últimas décadas ha tenido su relación con el desarrollo. El análisis se destina al marco institucional del comercio (sistema GATT-OMC), a los rasgos de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios según los diferentes grupos de países, destacando las tasas de crecimiento de los países de renta media alta y conduce hacia la consideración de los problemas que encuentran los países examinados. La disminución de la concentración de mercados hacia los que dirigen sus exportaciones, la mejora en las condiciones de acceso a mercados y la estabilidad de ingresos resultan conceptos ya clásicos en las consideraciones, pero otros como el fomento de las que denomina fuerzas internacionales de venta, al que se asocian el desarrollo tecnológico o el *marketing* internacional, resultan puntos interesantes sobre los que podrían orientarse no sólo las reflexiones sino las prácticas de los países considerados.

El penúltimo de los trabajos incluidos en el volumen tiene a la vez, en nuestra consideración, características comunes a los ante-

riores pues, por un lado, se trata de una cuestión en la que coinciden los tratadistas de economía internacional y, por otro, es un elemento clave en los procesos de desarrollo desde perspectivas nacionales. Se trata, claro está, del desarrollo tecnológico. El autor hace uso de los indicadores generalmente utilizados para tratar las cuestiones de la situación tecnológica de los países que aplica a los distintos grupos para plantearse las relacionadas con la cooperación en diversos órdenes. Proporciona orientaciones de utilidad general respecto a la misma.

El último de los capítulos lleva el breve título de «infraestructuras y competitividad: una nota». Tras recordar el papel básico que las infraestructuras desempeñan como factor estratégico del desarrollo en general, resalta que lo son aún más en el caso de los países de renta media. La necesidad de invertir en este orden y en estos países es todavía mayor por razones como las dificultades experimentadas para poder lograr ritmos de inversión en etapas de restricciones financieras.

Al concluir la lectura del volumen y de sus aportaciones a un tema en buena medida novedoso nos cabe hacer algunas reflexiones. La primera destinada a la difusión de la obra. Nos parece que, por la oportunidad de sus reflexiones y sugerencias, no debería limitarse al ámbito académico que su inclusión en

la serie de trabajos del Instituto Complutense de Estudios Internacionales podría indicar. Son muy interesantes las iniciativas que este Instituto ha promovido, dotando de capital intelectual a aspectos de la acción práctica internacional hasta hace relativamente poco tiempo ausente de la vida española.

Se suele decir que el interés de un texto radica, entre otros indicadores, en que despierte una invitación a su relectura y a una amplia reflexión sobre los aspectos incluidos. Este libro, en nuestra opinión, bien merece estar situado entre los que así se clasifican. Y ello tanto para sus destinatarios en el campo del estudio como para quienes hayan de utilizarlo en la vida práctica.

Nos parecería de gran interés continuar el esfuerzo investigador emprendido mediante la actualización de los datos utilizados que, lógicamente, finalizan en 2006. A la vez interesaría en el futuro la estimación operativa de la aplicación de muchas de las iniciativas y propuestas incluidas. Y no cabe sino agradecer los esfuerzos de coordinación del director-editor de la obra y su preocupación por conseguir expresiones lingüísticas asequibles a todos.

Antonio M.^a Ávila Álvarez
TPGA,

Universidad Autónoma de Madrid

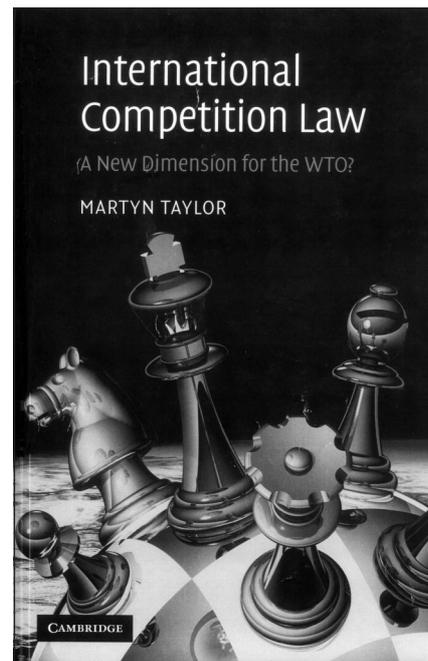
Miguel Ángel Díaz Mier
Profesor Titular.

Universidad de Alcalá de Henares

INTERNATIONAL COMPETITION LAW. A NEW DIMENSION FOR THE WTO?

Martyn Taylor

Cambridge University Press, 2006,
500 páginas



La creación de la OMC ha originado una gran cantidad de obras que tratan de una gran variedad de aspectos relacionados con la misma en muy diferentes sentidos. En la literatura sobre ella, escrita o manifestada a través de Internet, pueden encontrarse opiniones de todo tipo, muchas veces críticas frente a otras más favorables. En cualquier caso, como un indicador del interés que despiertan estas cuestiones puede afirmarse que las grandes editoriales especializadas en temas económicos dedican en sus catálo-

gos a la OMC una sección específica. Hoy resulta poco menos que imposible el seguimiento total de todos los temas relativos a la institución, lo que hace precisa una cierta selección en las reseñas.

En esa línea nos hemos encontrado con una obra de especial interés, pues afecta a conceptos que han adquirido una relevancia significativa desde la primera de las Conferencias Ministeriales de la Organización, la celebrada en 1996 en Singapur. Está claro que las cuestiones de competencia y comercio vienen de más antiguo. Quizá para encuadrarlo conviene señalar que se ha generalizado la idea de la existencia de tres generaciones de instrumentos de política comercial, de los que constituyen ejemplos de la primera los derechos arancelarios de las mercancías. Entre otros conceptos, las regulaciones de subvenciones y del *dumping* corresponderían a la segunda. La tercera generación estaría asociada a instrumentos tradicionalmente dedicados a la ordenación de mercados interiores, pero que, por la internacionalización y las cuestiones a ella asociadas, se han extendido a la regulación del comercio internacional. De ella constituyen buenas muestras la relativa a los derechos de propiedad intelectual y al tema que nos ocupa, esto es, las normas de defensa de la competencia.

En este campo, en el que pueden encontrarse trabajos de muchísimo interés, como los de Janow y Cot-

tier, ambos incluidos en la monumental obra coordinada por Appleton, de la que dimos cuenta en esta sección de Información Comercial Española, junto a una abundante documentación organizada a partir de un Grupo de Trabajo de la OMC sobre las relaciones entre normas comerciales y normas de competencia, se puede situar el trabajo del doctor Taylor que comentamos. El autor, como jurista especializado en temas internacionales, tiene una amplia experiencia en dominios como las normas relativas a telecomunicaciones y a tecnología, pero sobre todo en este campo de las normas de competencia donde pueden encontrarse sus aportaciones más importantes, como se había puesto ya de manifiesto en su «*Merger Control Worldwide*».

Confesamos que, como primera impresión y en la primera ojeada al libro, nos llamó la atención de la obra su organización y al mismo tiempo la forma de presentación de los temas incluidos. En efecto, de manera similar a la que se encuentra en su título —el interrogante sobre la nueva dimensión de la OMC— cada uno de los 14 capítulos del texto se presentan también como interrogantes a los que el tratamiento que sigue busca dar respuestas. Nos ha parecido un método didáctico para despertar el interés por los temas enunciados. Si a ello se le une un buen conocimiento del autor no sólo de los temas de la economía de la competencia, sino

también de ese complejo concepto que es la «política de competencia», un tratamiento ágil, con inclusión de numerosos ejemplos obtenidos de la experiencia práctica y un buen número de cuadros sinópticos, el primer juicio positivo de la obra vendría confirmado.

Tras el examen del libro, el lector se encuentra con una sorpresa: en efecto, en sus páginas finales encontrará un texto completo de un proyecto de un acuerdo sobre competencia similar a los denominados plurilaterales en la jerga de la OMC. Claro es que se trata de una elaboración personal, pero resulta de interés señalar que en él se recogen las estructuras y los principales elementos de otros instrumentos jurídicos que forman parte de la OMC. Con ello se muestra que en todo caso el autor posee un amplísimo conocimiento del tema con ideas que merece la pena examinar. A ellas nos dedicaremos en los párrafos siguientes.

El volumen, con los 14 capítulos indicados, comprende tres partes. La primera presenta una cuestión muy importante como es si resulta deseable un acuerdo internacional sobre competencia. En ella encontramos cuatro capítulos que, como hemos dicho, se presentan entre interrogantes a los que el texto proporciona respuestas. La siguiente, también con cuatro capítulos de presentación similar, analiza si la OMC podría ser un instrumento institucional adecuado al propósito

analizado en los cuatro primeros capítulos. Por último, la tercera, con cinco capítulos examina la forma óptima que debería tener un hipotético acuerdo de la OMC sobre competencia. Si a todo ello se le añade una muy interesante introducción y el apéndice indicado, el libro justificaría sobradamente su utilidad.

Pasemos a examinar la justificación del lanzamiento del texto y de la estructura antes descrita. Para el autor «los negocios modernos actúan en un mundo económicamente integrado pero que sigue presentando diversidades en los dominios políticos, culturales y legales». En concreto, pese a la globalización, las normas legales están organizadas sobre la base del Estado-nación. En definitiva, cada país ha desarrollado formas de regulación de conductas (entre ellas las relativas a la competencia) con un enfoque territorial en el que no se tienen en cuenta los efectos de sus regulaciones sobre otros países. Ello ha creado dificultades en ese mundo crecientemente globalizado en el que las transacciones «subsumen multitud de espacios territoriales».

De hecho, señala Taylor que «las conductas anticompetitivas pueden tener efectos económicos adversos en múltiples jurisdicciones, no limitadas por las fronteras». Existiría en su opinión una contradicción entre las leyes de competencia que siguen siendo esencialmente nacionales frente a una competencia que se presenta cada vez con tintes

más internacionales. La situación originaría una disfuncionalidad en las normas que regulan el tema, puesto que la tipificación de las conductas anticompetitivas nacionales sobrepasando las fronteras podría escapar de una regulación efectiva sobre una base internacional. Además, existiría en buena medida un exceso de normativas.

El primer capítulo se pregunta sobre los beneficios de una posible normativa internacional sobre competencia. A tal efecto el autor repasa los conceptos de eficiencia y de bienestar económico. Las normas de competencia pretenderían regular las concentraciones de poder económico, sometiendo a disciplina las actuaciones de los actores. Tales normas de competencia —en una descripción que compartimos plenamente— serían un instrumento de política económica destinado a maximizar las eficiencias productiva, dinámica y de asignación. El estudio de las aportaciones doctrinales de los economistas pone de relieve la existencia de beneficios por ello, aunque ha de reconocerse que los relativos a bienestar presentan dificultades para obtener sobre los mismos evidencias empíricas.

En el siguiente capítulo el autor se pregunta si resulta deseable o no un acuerdo internacional sobre competencia. Para ello, tras analizar un conjunto de experiencias internacionales y de los conceptos de comercio intrafirmas, comercio entre firmas y alianzas estratégicas,

señala que no existe una regulación efectiva sobre base internacional. Pone de manifiesto que se dan en el mundo situaciones como la de exceso de normas (*over-regulation*) internas relacionadas con la competencia. En ellas se pretende prevenir conductas que pueden afectar negativamente a los mercados nacionales, sin tener en consideración su incidencia sobre otras naciones. Las mismas producen, además, aumento de los costes de transacción. En sentido contrario, también se encuentran en el mundo países con insuficiencia de normas sobre el tema, situación que genera costes sobre otros países.

Tras estudiar una serie de casos conocidos, como la fusión de Boeing-McDonell Douglas, el autor entra en cuestiones de frecuente controversia entre juristas como son la extraterritorialidad y los conflictos de jurisdicciones, a los que encuadra como «enfoque no cooperativo». Frente a los efectos negativos que de ellas se han derivado, Taylor indica que precisamente la coordinación en materia de competencia, puesta de manifiesto en diversos modelos económicos, supondría un aumento de bienestar respecto a aquella situación en la que cada nación refuerza unas normas de competencia sobre una base extraterritorial de acuerdo con sus propios intereses.

Establecida la conveniencia de un acuerdo internacional sobre el tema, el capítulo siguiente se pre-

gunta sobre la existencia o no de base suficiente para lograr tal acuerdo. Su forma de proporcionar respuesta consiste en examinar, a través del estudio de una pluralidad de acuerdos internacionales existentes sobre competencia, sean de tipo bilateral o plurilateral, aquellos elementos que considera comunes. Distingue así cuestiones de amplio alcance como son los objetivos, la metodología y la estructura de los acuerdos y examina también las formas de regular las estructuras de mercado y en concreto las normas sobre fusiones, las de tratamiento de los acuerdos de concertación (acuerdos verticales y horizontales) y las normas antimonopolio. El estudio se lleva a cabo sobre la experiencia de las 25 naciones que forman APEC, entre las que se encuentran Australia, Canadá, China, Hong Kong, México, Corea del Sur, Tailandia y Estados Unidos por indicar algunas con sistemas nacionales de regulación de la competencia distintos.

Desde una perspectiva positiva señala que los acuerdos internacionales existentes no deberían ser ambiciosos y que habrían de dirigirse al establecimiento de principios orientadores del contenido y aplicación de normas nacionales. Al respecto, Taylor indica tres grupos de principios: a) la creación de condiciones previas para la promulgación de leyes sobre competencia así como la posible creación de instituciones donde éstas no existen; b) el reconocimiento

especial de la eficiencia económica como objetivo principal de las normas, admitiendo también otros objetivos sociales y de asignación en las regulaciones del monopolio, de las concentraciones y de los acuerdos interempresariales; c) la creación, en su caso, de organismos independientes, transparentes y dotados de recursos adecuados.

Para terminar esta primera parte, el autor se pregunta si las iniciativas existentes, entendiendo por tales las experiencias que se recogían en el capítulo anterior, han mostrado ser suficientes y eficaces. Entre ellas destacan las realizadas en el orden multilateral en la UNCTAD y la OCDE y finalmente en la OMC («Grupo de trabajo de la interacción entre Comercio y Política de Competencia») y entre las plurilaterales las de APEC, Unión Europea y la Organización de Estados Americanos. Finalmente, entre las bilaterales distingue cuatro generaciones: la primera que define como «acuerdos pasivos de cooperación»; la siguiente como «acuerdos de compromiso negativo»; la tercera como «acuerdos de comportamiento positivo»; y finalmente la cuarta como «acuerdos de extensión de jurisdicciones». Todas estas iniciativas presentan limitaciones. En razón de las mismas, no parecen ser suficientes para que puedan conseguirse los beneficios definidos en los capítulos anteriores.

La segunda parte del libro, también entre interrogantes, se titula «¿la OMC podría proporcionar un

vehículo institucional apropiado?» y como la anterior, sus cuatro capítulos responden a cuatro cuestiones generales introductorias. El primero de ellos lleva a cabo el análisis, además de una interesante historia en la relación con la situación de las normas de competencia en el GATT, y estudio de los aspectos de las normas incorporadas a la OMC en la Ronda Uruguay. Termina con un estudio de las relaciones teóricas entre las normas internacionales de competencia y las relacionadas con el comercio, identificando las áreas que, en su opinión, presentan cierta convergencia entre las mismas. Señala así que los objetivos de ambas políticas coinciden en la consecución de incrementos en los niveles del bienestar, aunque difieren en su enfoque relativo a la regulación. En definitiva, sería la contestabilidad de los mercados la que proporcionaría el nexo de unión.

En el capítulo siguiente, Taylor se cuestiona si un acuerdo sobre competencia dentro de la OMC serviría para promover el comercio internacional. Tras presentar los efectos de las prácticas anticompetitivas sobre el comercio internacional y las deficiencias en la actual regulación el autor examina algunos de los casos presentados en el sistema de solución de diferencias del GATT-OMC (en concreto y en extenso el que se conoce como el contencioso Kodak-Fuji relativo a medidas que afectan a las películas y el papel fotográfico). El estudio de las normas

sobre competencia a través de estos casos pone de manifiesto problemas relacionados con la exención, la inadecuación de las normas o su aplicación no efectiva.

Completa el capítulo anterior el octavo del libro y tercero de esta parte que se pregunta si una regulación relativa a la competencia de las medidas comerciales promocionaría dicha competencia. Para ello analiza una serie de medidas (políticas industriales orientadas hacia el comercio, las restricciones «voluntarias» a la exportación y las compras públicas especialmente) puesto que, según su criterio, las deficiencias en una regulación efectiva de políticas comerciales podrían facilitar conductas anticompetitivas. A este respecto indica como ejemplos su cobertura incompleta (así los acuerdos plurilaterales de la OMC) o la posibilidad de existencia de las denominadas «zonas grises», y en especial las restricciones voluntarias. Finalmente señala las características que debería reunir un acuerdo internacional sobre competencia.

Por último, en esta parte que se dedica al estudio de las regulaciones relacionadas con la regulación de la competencia, respondiendo solamente en parte al enunciado general, el texto estudia la ordenación de las medidas *antidumping*, especialmente los acuerdos negociados al respecto dentro del sistema GATT-OMC, preguntándose si podría deducirse de ella principios que fuesen también aplicables a la

competencia. Señala que, aunque las normas *antidumping* constituyen una medida de política comercial incluida en las normas de la OMC, han sido criticadas por sus efectos negativos sobre la competencia internacional. De hecho, se habría sugerido la posibilidad de sustituir normas *antidumping* por normas de competencia, pero han de tenerse en cuenta los efectos sobre la distribución.

El autor finaliza esta parte indicando que los análisis realizados ponen de manifiesto la posibilidad de introducir un conjunto de medidas que hagan compatibles las medidas de regulación del comercio internacional con las de competencia. De esta manera da paso a una última parte que presenta el título genérico de posibilidad de creación de un acuerdo sobre competencia dentro de la OMC. Se encuentran en ella cuatro capítulos de amplia extensión, que dan paso a un capítulo final de conclusiones y al ya señalado borrador de un posible acuerdo.

El primero de estos capítulos se dirige al análisis de los principios y objetivos óptimos que inspirarían un acuerdo sobre competencia dentro de la OMC. Al respecto llega al convencimiento de que, entre posibles instituciones responsables de tal acuerdo (un tratado de Naciones Unidas, un acuerdo de la OCDE, otro acuerdo que supusiera la creación de una nueva institución, etcétera) resultaría la OMC, la más efectiva por ser esta institución la que ha

conseguido un amplio respeto a la vez que este hecho proporcionaría sinergias importantes. Además han existido precedentes de propuestas, especialmente el llamado Código de Munich de 1993, creado por un grupo de profesionales del que Taylor indica fue sometido a la consideración de los negociadores de la Ronda Uruguay.

Los principios que deberían inspirar un posible acuerdo son cinco: la cooperación internacional, la no discriminación, la competitividad, la transparencia y la imparcialidad de los procedimientos. Estos principios se encuadrarían dentro de unos objetivos amplios como son los relativos a la eficacia y a aspectos distributivos. Respecto a la eficacia se trata de mantener la «competencia viable», tanto en los mercados internacionales como en los nacionales.

En el capítulo siguiente se busca responder a la cuestión del contenido óptimo de ese hipotético acuerdo de la OMC. El texto de Taylor remarca que no se trataría de conseguir una armonización plena de las normas nacionales sobre competencia puesto que los costes de conseguirla (si fuera posible) sobrepasarían los beneficios. Debería intentarse conseguir una convergencia «selectiva» de las normas de competencia, entre las que se incluirían la fijación de precios, la cartelización, las normas restrictivas de carácter horizontal, así como las legislaciones sobre fusiones y adquisiciones. También cabría incluir algunas de

LOS LIBROS

las actuales normas de la OMC como la legislación *antidumping* o la prohibición de los acuerdos voluntarios de restricción de exportaciones.

El penúltimo de los capítulos analiza la estructura, también óptima, de ese acuerdo sobre competencia. A este propósito indica que debería cumplir tres funciones primordiales: las relativas al cumplimiento de las obligaciones; las relacionadas con la solución de diferencias; y por último las de administración del acuerdo. Desde estos puntos de vista, las experiencias adquiridas en el desarrollo de la OMC harían sin duda más factible —y a la vez más económico— el proyectado acuerdo.

Finalmente, en otro capítulo, el autor se pregunta sobre un condicionante fundamental: el apoyo político que alcanzaría el acuerdo potencial imaginado. Esta es sin duda una condición indispensable para cualquier acción del orden preconizado. Sin alcanzar un consenso de las naciones implicadas sería imposible llevar a la práctica cualquier tipo de acuerdo. Para estudiar esta cuestión, en el texto se pasa revista a las circunstancias presentadas en primer lugar en la elaboración de los textos de la Ronda Uruguay —¿se trataría de un posible acuerdo multilateral o plurilateral, limitado a los países más desarrollados?—. Y en segundo término en las Conferencias Ministeriales de la OMC, entre las que destacan las propuestas de modalidades de negociación de la de Cancún.

A continuación se estudian las preocupaciones de los países en desarrollo, especialmente del grupo de los 20 para el que las negociaciones no son adecuadas en el momento de escribir el texto (tampoco se ha modificado su actitud en el otoño de 2007). Para hacer frente a las mismas, el autor señala que el posible acuerdo debería contener una serie de normas. Unas destinadas a proporcionar a dichos países mayores oportunidades de comercio; otras que requerirían la salvaguardia de los intereses de dichos países y finalmente las conocidas en otros acuerdos como son la flexibilidad, períodos de transición mayores para los países en desarrollo y la facilitación de asistencia técnica.

Para Taylor el acuerdo debería ajustarse a la que se ha llamado «*soft law*» y reconocer las diferencias entre países. Por último, habría de basarse en lo que denomina una «convergencia» selectiva, especialmente por dedicarse a aquellas áreas en las que se podría alcanzar con mayor prontitud un mayor beneficio.

Una vez presentados los capítulos anteriores, el texto termina con otro dedicado a subrayar las conclusiones obtenidas en cada uno de ellos y el proyecto de código *ad hoc* ya reseñado. Como nota general de este libro, debemos subrayar su interés, en parte extensivo a las discusiones sobre evolución y elaboración de las cuestiones relacionadas con la OMC y en otra buena parte por constituir un conjunto coherente

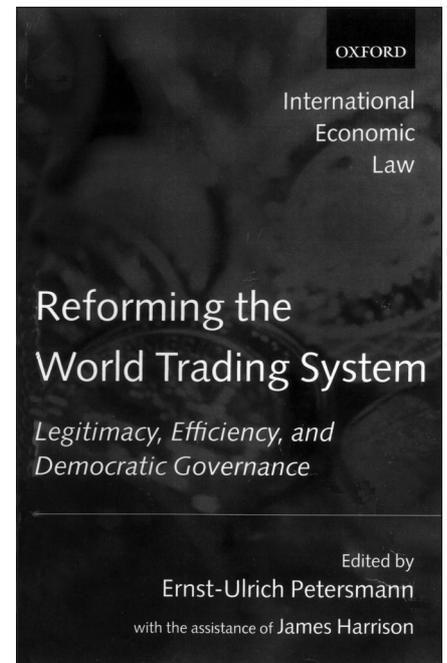
de proposiciones, elaboradas sobre un buen conocimiento de la vida operativa de las empresas que actúan en el comercio internacional, de sus actitudes, circunstancias y también del mundo de la que siempre nos parece adecuado definir como política de competencia.

Miguel Ángel Díaz Mier
Universidad de Alcalá de Henares

Antonio M. Ávila Álvarez
TPGA,
Universidad Autónoma de Madrid

REFORMING THE WORLD TRADING SYSTEM: LEGITIMACY, EFFICIENCY AND DEMOCRATIC GOVERNANCE

Ernst-Ulrich Petersmann y James Harrison (ed.)
Oxford University Press, XX, 2005, 561 páginas



La figura de Ernst-Ulrich Petersmann es bien conocida para quienes se dedican al estudio de los aspectos jurídicos-institucionales del comercio internacional. Sus trabajos sobre diversas cuestiones de la OMC especialmente conocidas en su Departamento de Asuntos Legales así lo acreditan.

En el volumen que comentamos actúa en condición de director académico del programa trasatlántico del Centro Robert Schuman de Estudios Avanzados en el Instituto Universitario Europeo de Florencia. En dicha condición, mostrando una notable capacidad de convocatoria consiguió que más de una treintena de especialistas reflexionasen sobre diversos aspectos de la puesta en marcha de la Ronda Doha.

Nos llamó la atención inicialmente que, al lado de autores bien conocidos en la esfera de la OMC (Hoekman, Messerlin, Blackhurst, Graham, Mavroidis, Dam, Tangermann por ejemplo), figurasen otros cuya presencia se justifica plenamente al examinar el propósito perseguido con la elaboración del volumen. Se trataba de reunir a académicos como los anteriormente indicados con negociadores expertos en las diversas materias de la OMC. En pocas palabras, conseguir unas discusiones fructíferas en las que se unieron diversos saberes y experiencias bajo el título genérico de «Preparando la ronda del desarrollo de Doha: los negociadores de la OMC se reúnen con los académicos».

El resultado de la experiencia es francamente positivo. En 29 trabajos agrupados en siete grandes rúbricas se realiza un repaso interesantísimo de las principales cuestiones de orden inmediato (los temas incluidos en la ronda y especialmente los instrumentos puestos en práctica para su tratamiento), pero también de otras cuestiones de mayor calado como son las que se reflejan en el subtítulo del volumen —la legitimidad, la democracia de la OMC y su eficacia—. Son temas que se plantean con frecuencia y que requieren maduración y reflexión.

No podemos hacer una reseña extensa de los trabajos incluidos. Solamente la enumeración de los títulos y de los autores ocuparía mucho más espacio que el que en *Información Comercial Española* hemos dedicado a estas notas sobre bibliografía relativa a cuestiones de la OMC. Nos limitaremos a hacer comentarios de carácter general sobre cada una de las partes incluidas, añadiendo que, quizá como un defecto explicable, algunas materias no parecen haber sido objeto de tratamiento. Si hacemos, por ejemplo, una referencia a los más de 20 temas que forman el compromiso de Doha 2001 y de su tratamiento posterior encontramos ciertas ausencias que se compensan con la existencia de otras materias que son las que dan fuerza al subtítulo.

Nos ha parecido especialmente significativa la inclusión en la prime-

ra parte de artículos que han sido realizados por tres personalidades vinculadas al sistema GATT-OMC, las cuales destacan un factor de consideración imprescindible en el funcionamiento del mismo: la voluntad política. En efecto, tanto un antiguo Director General de la OMC (P. Sutherland), así como una figura importante de los primeros tiempos de la formulación del sistema multinacional (K. Dam) y un activo participante en la actual ronda iniciada en Doha (el jefe de la delegación de Sudáfrica en la OMC, F. Ismail) nos proporcionan diversas consideraciones al respecto.

Para Sutherland es exigible un resultado exitoso de la actual ronda pues hay muchos países y muchas personas con interés (a veces no explícito) en conseguir avances en la OMC para apoyar el crecimiento económico. Pero esta necesidad se matiza en varios sentidos. Por una parte, la necesidad de obtención de compromisos tanto por parte de los países en desarrollo más adelantados como de los países industriales para que éstos puedan tener el espacio político necesario para eliminar las restricciones existentes en el acceso a sus mercados. Por otra, otras cuestiones —la participación de la sociedad civil y de ONG— deben ser estimuladas para conseguir hacer entender la significación de la OMC como instrumento de cooperación pacífica.

El trabajo de F. Ismail nos ha parecido una síntesis muy bien logra-

da de dos aspectos. Por un lado, hay en él una demostración perfectamente estructurada de la evolución de los temas que se encuentran en la Declaración de Doha y de la forma de hacerlos operativos, especialmente desde la óptica de los países en desarrollo. Por otro, aparecen claramente expuestas las razones de lo que se llamó el «fracaso de Cancún» (2003) y también el proceso de operación activa que ha llevado a una formulación más concreta de los temas clave en un documento del Consejo General de julio de 2001 en el que se explicitan tales temas. Sin entrar en una descripción a fondo de los mismos porque la evolución después de la Conferencia de Hong-Kong ha modificado algunos elementos, la síntesis es clara: se han hecho progresos importantes para la consideración de los problemas del desarrollo en el sistema aunque no al ritmo deseado, lo que conlleva la consideración de una dimensión política.

Nos ha sorprendido gratamente un trabajo a la vez histórico y orientativo de un autor bien conocido por los estudiosos del GATT, el ya citado K. Dam. Es especialmente explícita su descripción del proceso en su condición de personajes participantes en la configuración del orden comercial contemporáneo como es el caso del que fuera Secretario de Estado norteamericano Cordell Hull así como de la ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de dicho país. El autor aprovecha su expe-

riencia para advertir de los problemas que en el orden multilateral pueden surgir a consecuencia de las visiones internas que se encuentran en los Estados Unidos en materia comercial. Por ejemplo, cabe recordar la frase de inspiración mercantilista que se encuentra tras muchas actuaciones de ese país como es «la exportación es buena, la importación no».

En el orden operativo respecto a las negociaciones, Dam expresa claramente que la autorización al presidente de los Estados Unidos, antiguamente conocida como *fast-track* y hoy como «Autoridad de Promoción del Comercio» terminó en junio de 2007. Es un aviso importante.

La segunda parte del libro contiene tres artículos que se centran en la consideración de las negociaciones sobre agricultura, estimadas como la piedra angular de esta ronda. Explícitamente se ponen en ella de manifiesto las diferencias respecto a este tema entre países en desarrollo (que dependen de esta actividad) y los países desarrollados de la OCDE. Así por ejemplo los Estados Unidos y la Unión Europea dedican a esta actividad menos del 5 por 100 de su empleo total y también es menor al 5 por 100 la participación del sector en los Productos Interiores respectivos. Ahora bien, como se pone de manifiesto en el análisis de la situación de la Ronda Doha, para los países en desarrollo el tema constituye elemento prioritario de la Conferencia y al lo-

gro de éxito en la misma supeditan todos los otros ámbitos (acceso a mercados no agrícolas, normas, servicios, etcétera).

En un buen documentado trabajo, S. Tangermann estudia con datos obtenidos de los países miembros de la OCDE el grado de cumplimiento de los compromisos adquiridos por éstos en materia de agricultura al término de la Ronda Uruguay centrándolo en el acuerdo sobre Agricultura al que considera «el primer intento serio de superar las grandes distorsiones que habían perjudicado al comercio internacional de productos agrícolas». Reconoce que, en términos globales (no específicamente por países ni productos) la protección ha bajado, aunque todavía como cifra significativa señala que aproximadamente una tercera parte de los ingresos que obtienen los agricultores provienen de las diferentes formas de ayuda. Otra cosa sería la distribución de esas cifras.

Aunque buena parte de la reducción se ha obtenido mediante la relativa a ayudas a la exportación no resulta fácil distinguir sus efectos de los de otros tipos de ayuda, especialmente a la producción y de ahí la necesidad de combinar normas y disciplinas en este dominio. En su opinión las negociaciones deberían centrarse especialmente en el acceso a mercados.

Precisamente este es el motivo fundamental del trabajo de S. Harbinson que nos ha parecido limitado

en el tiempo puesto que estudia solamente la evolución de las negociaciones desde la Declaración de 2001 hasta el año 2004. Cabe subrayar en él los puntos de encuentro de distintos países, especialmente las llamadas cinco partes (Estados Unidos, la Unión Europea, Brasil y la India como representante del que se llamó G20 y de Australia, como parte del grupo de Cairns) y sobre todo la necesidad de precisar con tiempo y valoración técnica adecuada las que se han llamado «modalidades» de la negociación. A este respecto hay que señalar que, en julio de 2006, se han precisado algo más que las que existían en el momento en que Harbison escribió su artículo.

Sorprendentemente, pues no conocíamos su especialización, un trabajo del editor del libro cierra los dedicados al tema agrícola. Ahora bien, desde nuestra opinión el análisis de Petersmann supera los límites de la consideración sectorial, aunque lógicamente le dedique buena parte de su contribución. En efecto, el autor ha tratado de sacar conclusiones operativas de los casos que se han planteado tanto en el GATT como en la OMC dentro de sus sistemas de solución de diferencias respecto a materias agrícolas (más del 40 por 100 de los contenciosos). Especialmente significativa nos ha resultado su idea de que existe un elevado grado de correlación entre contenciosos y progresos en las rondas de negociación.

Pero además, el sistema de solución de diferencias, que está siendo objeto de negociaciones para su mejora, cumple también una serie de funciones. Al estimular las negociaciones contribuye, en primer lugar, al dinamismo de la institución y en buena medida también a un objetivo interior como es la defensa contra tensiones proteccionistas. Ciertamente, desde un punto de vista institucional, Petersmann se muestra partidario de una ampliación de la defensa de los intereses en este dominio puesto que propone incluir los de carácter general que, en su opinión podrían ser planteados por el Director General de la OMC. El análisis de los casos planteados desde su indudable conocimiento hace de este artículo un texto que sobrepasa límites temporales y sectoriales.

Dentro de los trabajos dedicados a temas específicos de la Ronda Doha ocupan la tercera parte del volumen y también con tres artículos los temas relativos a las negociaciones sobre el comercio de servicios. Explícitamente integran en esta parte una primera consideración sobre liberalización de los movimientos de los suministradores de servicios, lo que en el lenguaje de la OMC se conoce como el modo 4. Este trabajo es realizado por Alan Winters. Existe otro sobre las implicaciones del GATT en relación con los servicios educativos y los relativos a la salud (su autor es J. Van Duzer); y finalmente un tercero so-

bre la relación entre normas nacionales y comercio de servicios a cargo de J. Trachtman.

Sin duda, la inclusión del comercio de servicios en la OMC constituyó uno de sus rasgos más sobresalientes y aún reconociendo la necesidad de llevar a cabo negociaciones tras su período inicial se han puesto de manifiesto dificultades técnicas en ese orden. En los trabajos que se incluyen en el volumen se tocan con alguna intensidad los temas antes señalados pero solamente se citan otras cuestiones que habrían supuesto la realización de monografías. Hemos de destacar que los trabajos se han realizado tras conocerse públicamente los primeros intercambios de ofertas y demandas que se dan en un ejercicio negociador. Creemos observar una cierta inquietud derivada de que solamente el 50 por 100 de los miembros de la OMC habían participado en este ejercicio en el año 2004.

De los cuatro modos de prestación de servicios que define el GATS —Comercio Transfronterizo, consumo de servicios en el exterior, presencia comercial y presencia temporal de prestadores de servicios— es el cuarto modo el que parece tener un mayor atractivo para los países en desarrollo. Sin embargo, A. Winters señala, a la vista de los datos conocidos, una extrema prudencia por no decir una práctica ausencia de ofertas de los países desarrollados en este dominio. Naturalmente otras cuestiones como el

permanente temor a las migraciones, especialmente sentido en la Unión Europea, han de tenerse en consideración.

En cierta manera mejores perspectivas de futuro muestran los sectores analizados por Van Duzer que son los relativos a salud y a educación. Sobre los primeros considera es precisa una mejor clasificación pues entrarían en esta categoría los servicios médicos y dentales, los hospitalarios y un genérico «otros servicios». Las cuatro formas de prestación de servicios y los compromisos en este dominio están presentes de forma significativa. Es sorprendente la importancia de los servicios educativos, especialmente los relacionados con la educación superior en la que en los países de la OCDE se cifraban en más de dos millones los estudiantes extranjeros que se formaban en países de la organización fuera de su país de origen. Evidentemente, ambos sectores que son objeto de interesantes estudios permitirán que para ciertos casos puedan coincidir los intereses de países en desarrollo y de países desarrollados.

El último de los trabajos que se incluyen en esta parte se refiere a la regularización de diversas normas adoptadas a escala nacional que afectan al comercio de servicios. Para los países en desarrollo, el autor indica el interés de estos en conseguir una cierta flexibilidad en tales regulaciones siempre que las barreras de este orden existentes en los

países desarrollados permitan un tratamiento asimétrico.

La cuarta parte del volumen se dedica a la consideración de los países de menor desarrollo, categoría explícitamente trazada en la Ronda Doha. Incluye dos trabajos sobre dos cuestiones interesantes: la forma de hacer operativo el tratamiento especial y diferenciado para los mismos, cuyo autor es un bien conocido tratadista, B. Hoekman y las formas de prestar asistencia técnica y creación de capacidades a los países por parte de la OMC. El trabajo se debe a G. Shaffer.

Para Hoekman se parte del reconocimiento de que el enfoque tradicional del tratamiento especial y diferenciado antes señalado es su falta de efectividad. Propone diferentes soluciones partiendo de una distinción entre acceso a mercados y dimensiones de creación de reglas de la OMC. Fundamentalmente sería precisa una combinación de elementos (la aceptación por parte de países en desarrollo de compromisos respecto a las disciplinas básicas de la OMC; la adopción de un enfoque corporativo respecto a reglas a determinar de la OMC; y finalmente con los compromisos de los países de rentas más elevadas para prestar asistencia a los países en desarrollo de forma que se beneficien de oportunidades comerciales.

El estudio de Shaffer nos ha parecido una exposición muy completa de los programas creados por iniciativa de la OMC para conseguir la

creación de capacidades para los países en desarrollo, así como de los intentos de cooperación entre agencias internacionales (por ejemplo, el Fondo para el Desarrollo creado en 2001). Para llevar a cabo, tras la Ronda Doha actividades en este dominio, el autor sugiere una más intensa cooperación regional.

La parte siguiente comprende cinco artículos agrupados bajo la denominación de la protección que pueden otorgar las reglas de la OMC al bienestar del consumidor. En él encontramos dos trabajos específicamente referidos al tema y elaborados por P. Mavroidis y por P. Messerlin desde una perspectiva histórica. Les acompañan otros dos que analizan las reglas de competencia y finalmente encontramos un quinto dedicado a inversiones. Recordemos que estas cuestiones forman parte de los llamados «temas de Singapur» y que su tratamiento en la ronda ha quedado en suspenso.

Para Mavroidis la dinámica de las negociaciones de la OMC tiende a una liberalización progresiva de las barreras comerciales de acceso a los mercados, promoviendo de una manera indirecta el bienestar del consumidor. Pero la principal protección de las reglas de la OMC se dirige a la de los productores evitando una competencia dañina. En consecuencia, dada dicha tendencia a la defensa de los productores, sería preciso en su opinión una cierta modificación de las reglas.

En su análisis histórico de las acciones de no discriminación, Meserlin señala que ha sido difícil establecer en el funcionamiento de la OMC criterios de coste-beneficio. Para él sería difícil la introducción en la filosofía de la OMC de una tendencia hacia la competencia (una «cultura» de competencia). Su recomendación sería evitar la protección que otorgan las medidas *anti-dumping* y antisubvención y utilizar medidas de salvaguardia que fuesen sometidas a compromisos de liberalización.

Dentro de los temas destinados al estudio de las relaciones entre OMC y política de competencia nos ha llamado la atención el trabajo de F. Souty. En él se destacan, a través de una evidencia empírica, los costes que los carteles internacionales ocasionan a los países de menor desarrollo, tanto por la necesidad de introducir una legislación de defensa de la competencia como los derivados de la creación del mecanismo que la administre. Sugiere que las futuras tareas de la OMC, a la vez que deben centrarse en una asistencia técnica a dichos países, deberían crear un límite para la revisión de las normas existentes. Ahora bien, parece oportuno recordar que las negociaciones en este campo no tendrán lugar al menos en el marco temporal de la Ronda Doha.

En un artículo muy técnico F. Abbott estudia la adecuación de las normas de defensa de la competencia contenidas en el Acuerdo

ADPIC. Para él existe una notable discrecionalidad en tal relación y en su opinión debería mantenerse. Destacaría el papel del actual Grupo de Trabajo sobre la interacción de ambas políticas y sobre todo animar a los países desarrollados para que no sean toleradas o estimuladas las prácticas anticompetitivas de sus empresas nacionales en mercados exteriores.

Otro de los llamados «temas de Singapur» que inicialmente había sido considerado en la Ronda Doha es el relativo a inversiones exteriores. La cuestión es estudiada por B. Bora y por un tratadista muy conocido en este campo como es E. Graham. Los dos critican los términos excesivamente amplios del mandato establecido para el Grupo. Aparte de llevar a cabo una mayor precisión de los términos, a la vista de la estructura actual sugieren como forma de proceder la de mejorar el tratamiento de las cuestiones relacionadas con la inversión en otros dominios del sistema OMC (por ejemplo, del Acuerdo sobre subvenciones o del muy limitado hasta el momento Acuerdo sobre inversiones relacionadas con el comercio).

Las dos partes finales del texto son las que, en nuestra opinión, estudian con mayor extensión una serie de cuestiones institucionales relacionadas con la OMC pero que, en ningún caso, son espectaculares. La primera de ellas contiene ocho trabajos bajo el título genérico

de «desafío a la legitimidad política del sistema OMC». La segunda, con cinco títulos, hace hincapié en los complejos problemas de la toma de decisiones en el citado sistema. Con toda seguridad son dos de los grandes temas que en estos momentos preocupan y no sólo a los especialistas en el sistema abierto de comercio. Constituyen un conjunto de aportaciones que elevan el nivel de interés del libro, pero como hemos dicho, nos hemos de limitar a una mención mínima de los temas considerados.

En este orden, la introducción general del profesor Petersmann nos ha parecido digna de reflexión. Para el autor la amplitud del renacimiento de la conciencia de derechos humanos por parte de ciudadanos, parlamentos y ONG requiere una mayor atención que en el pasado (recordemos al respecto que las negociaciones en el GATT se realizaban básicamente por grupos limitados de expertos nacionales). Pero, al mismo tiempo, dado que las normas de la OMC no hacen menciones explícitas de dichos derechos humanos ni de la promoción general del bienestar de los consumidores, no resulta extraño que se plantee la cuestión en los ámbitos indicados.

Aunque algunas manifestaciones de órganos de Naciones Unidas hayan mostrado signos anti-mercado, de forma más reciente parece haberse encontrado una vía de complementariedad entre la liberalización comercial y la realiza-

ción efectiva de los derechos humanos. En esta línea, declaraciones del Alto Comisario de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos o la mayor cooperación con la Organización Internacional del Trabajo son signos alentadores, lógicamente sin crear hasta ahora nuevas competencias para la OMC. Ésta, por último, debería mejorar ciertas asimetrías de información para los que se denominan «mercados de opinión». El equilibrio entre estos aspectos y la confidencialidad legítima de las negociaciones constituirá así un tema a desarrollar.

Cuatro trabajos de miembros de distintas instituciones parlamentarias y académicas completan esta primera visión. Desde la academia se preconizan las ventajas de una actividad interna parlamentaria de todos los Estados miembros para fomentar la legitimidad anteriormente indicada. En este sentido se define el trabajo del profesor Shaffer, mientras otros autores expresan opiniones particulares respecto a las posiciones de distintos parlamentos. Así Skagss ofrece la perspectiva del Congreso norteamericano y M. Hill y E. Mann la del Parlamento Europeo. Discuten las ventajas que desde la perspectiva de las distintas instituciones presentan las reuniones interparlamentarias que tuvieron lugar en las Conferencias de la OMC.

Una perspectiva basada en la experiencia es presentada por el pro-

fesor Bacchus con un amplio currículo en temas de la OMC. En cierta manera disiente de los autores anteriores al señalar que la legitimidad de la OMC proviene de los Estados nación uno a uno que, en su conjunto, forman aquélla y debe tenerse en cuenta que la legitimidad a la que se dedican las reflexiones se basa en ámbitos básicamente nacionales. En una línea de mayor apertura, S. Charnovitz se refiere a una gran gama de posibilidades de incrementar la transparencia externa de la OMC. En definitiva, el proceso de toma de decisiones en la organización podría beneficiarse con una mejor conexión con los procesos democráticos nacionales en los Estados miembros.

El último de los trabajos incluidos en esta parte del volumen se debe a un experimentado conocedor tanto del antiguo GATT como de la OMC, el uruguayo J. Lacarte. Para él la transparencia que no se conocía en el GATT podría mejorar creando una especie de Comité Económico y Social en el que se registrase una participación de la sociedad civil.

La parte final se refiere, como hemos dicho, a los procedimientos de toma de decisiones en la OMC que, por el número existente de miembros, resultan mucho más complicados que los del antiguo GATT. Así lo reconocen dos antiguos funcionarios, buenos conocedores de la realidad del sistema. Analizan la realidad de las reuniones limitadas en número de participantes en la llamada

Green room que ha sido criticada especialmente desde la Conferencia de Seattle. Para solucionar la cuestión, aparte de un esquema de funcionamiento basado en círculos concéntricos debería crearse un órgano de nivel consultivo, constituido de una forma representativa con el objeto de discutir y negociar proyectos de decisión que se someterían a la adopción del conjunto de Miembros.

El sistema de participación sería en cierta forma similar al ya experimentado en otras instituciones: representantes permanentes de las principales potencias comerciales y una representación proporcional para los otros grupos.

El reconocimiento de los dificultades experimentadas en las negociaciones de la Ronda Doha, entre otras cosas derivadas del importante número de cuestiones involucradas, plantea las complejidades de su atención no sólo por parte de las delegaciones de los países en desarrollo sino también las que se derivan de los procedimientos internos de los países más desarrollados. J. S. Odell lamenta la no existencia de disposiciones que permitan iniciativas o propuestas del Director General o de un órgano que pudiese funcionar de manera más eficiente. Evidentemente las dificultades que se registran en la OMC por la cantidad y complejidad de los temas (recordemos que en la agenda de la Ronda Doha figuran más de 20) y los procesos internos de los países aconsejarían algún tipo de solución.

En una línea similar se encuentra el trabajo de Ehlermann y Ehring que repasan las dificultades para llegar a tomar decisiones basadas en la regla del consenso. Para ellos deberían explorarse las vías no analizadas que permiten el propio acuerdo (por ejemplo, plantear ante el Consejo General aquellas cuestiones que no hayan podido resolverse en los órganos inferiores). Igualmente, como otros autores, consideramos las ventajas de creación de un Grupo representativo de alto nivel.

Cierran el volumen dos trabajos relacionados con las posibilidades de colaboración entre la OMC y las agencias de las Naciones Unidas. Su autor, G. Sampson examina a fondo las posibilidades e incluso el mandato del artículo V del Acta de Marrakech que ofrece perspectivas muy positivas para establecer la cooperación antes dicha. Por último, el trabajo de Ehlermann y Ehring estudia las posibilidades de aplicación del sistema de solución de diferencias de la OMC a cuestiones relacionadas con litigios en ma-

teria de competencia. Su opinión, fundamentada en las recomendaciones de algunos grupos especiales, es positiva.

Sin duda, esta larga reseña fundamentada en una lectura amplia de un texto que nos parece oportuno y lleno de apreciaciones de utilidad para el desenvolvimiento de la ronda nacida en Doha, ha puesto de manifiesto las principales características positivas del volumen. Nos ha parecido así que los trabajos de los autores responden a un buen conocimiento teórico y práctico de la OMC. Pensamos que entre los mismos se encuentran escritores bien representativos del estudio de la OMC en casi todos los planos posibles. Ahora bien, desde nuestra opinión faltaría una mayor presencia de autores con formación principalmente económica.

Por otro lado, nos parece que, como suele ocurrir en volúmenes de estas características (ponencias presentadas a una conferencia), hay un cierto desequilibrio originado por la especialización de los autores. Está claro que hay un mayor número de contribuciones en cier-

tos aspectos como las cuestiones institucionales o las relaciones entre política comercial y política de competencia mientras que en otros nos parece observar lagunas (por ejemplo, en los complejos temas relacionados con inversiones y derechos de propiedad intelectual).

Libro que será de gran utilidad para quienes desde diversas perspectivas se interesan por los temas relacionados con la OMC y especialmente por el desarrollo de la Ronda Doha. Expresa el interés y la oportunidad de la colaboración entre académicos y prácticos en la búsqueda de soluciones para diversas cuestiones, si bien lógicamente el desarrollo de los acontecimientos hace que el texto padezca de falta de actualización. Pero, en resumen sus cualidades son muy superiores a las posibles deficiencias que hemos mencionado.

Miguel Ángel Díaz Mier

Profesor Titular.

Universidad de Alcalá de Henares

Antonio M. Ávila Álvarez

TPGA,

Universidad Autónoma de Madrid

*En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía*

Comercio e internacionalización de servicios

<i>Luis Rubalcaba</i>	Presentación
<i>Miguel Ángel Díaz Mier</i>	Introducción
<i>Julian Arkell</i>	Origen y desarrollo internacional de los servicios a la producción
<i>José A. Camacho Ballesta y Mercedes Rodríguez Molina</i>	Offshoring y contenido en servicios del comercio internacional en Europa. Un análisis a través de las tablas input-output
<i>Mikel Zurbano Irizar y Rosario Asián Chavez</i>	La regulación del comercio internacional de servicios: liberalización en el marco del GATS
<i>Andrés Maroto Sánchez, Gisela Di Meglio, Stefano Visintin y Luis Rubalcaba Bermejo</i>	Factores explicativos del comercio de servicios en Europa
<i>Véronica Cañal Fernández y Fernando Rubiera Mogollón</i>	Inversión directa en servicios: dónde y porqué. Comportamiento espacial y sectorial de la inversión directa en servicios en España
<i>Luis Rubalcaba Bermejo y Andrés Maroto Sánchez</i>	Claves de la internacionalización de los servicios avanzados a empresas
<i>Aránzazu Narbona Moreno</i>	La internacionalización de la consultoría en España
<i>Manuel García Goñi</i>	La internacionalización de los servicios de ingeniería en España
<i>Francisco Mas-Verdú, Amparo Baviera-Puig y Víctor Martínez-Gómez</i>	Internacionalización, servicios y política de innovación: el papel de los centros tecnológicos
<i>Joan Ramon Sanchis Palacio y Domingo Ribeiro Soriano</i>	Servicios de inserción sociolaboral por parte de los agentes de empleo y desarrollo local en el marco de la internacionalización

Últimos números publicados:

Nuevas tendencias en política fiscal

Evaluación de políticas públicas

Política económica en España

Nuevos productos, nuevos mercados y nuevas formas de internacionalización

La internacionalización de la empresa española

Ferias comerciales

El papel de los emprendedores en la economía

Economía de la energía

Números en preparación:

Marx, Keynes y Schumpeter

