

Montserrat Millet Soler*
Patricia García-Durán Huet**

¿VUELVE EL PROTECCIONISMO?

La crisis económica actual hace temer una vuelta al proteccionismo comercial como ha ocurrido en episodios de crisis anteriores. A pesar de los compromisos del G-20 de no recurrir a medidas de protección, 17 de sus miembros las han utilizado desde noviembre de 2008. Aunque este rebrote se puede catalogar por ahora de moderado, existe, además, un riesgo proteccionista latente y legal no desdeñable dado que los aranceles aplicados por los países en desarrollo y las ayudas agrícolas de los países desarrollados son muy inferiores a los comprometidos legalmente en la Organización Mundial al Comercio. Para hacer frente a estos riesgos es necesaria y urgente la conclusión de la Ronda de Doha y hacer honor a los compromisos adquiridos.

Palabras clave: comercio, proteccionismo, OMC, Ronda de Doha.

Clasificación JEL: F13, F53, F59.

1. Introducción

Una de las preguntas que más inquieta en los momentos actuales de crisis económica profunda, y sin parangón en estos últimos 60 años, es si estamos ante un nuevo escenario de proteccionismo comercial. La pregunta no es baladí en tanto que en otros episodios severos de desaceleración económica el recurso a medidas de protección para hacer frente a los problemas económicos ha sido una práctica habitual. Por ello, en la reunión del G-20 de 15 de noviembre de 2008, destinada a dar una respuesta coordinada a la actual crisis económica, los países participantes se comprometieron a no imponer, en los próximos 12 meses, medidas de protección al comercio y a la inversión internacional. A pesar

de este compromiso, la mayoría de los países asistentes a dicha reunión, en concreto 17, han introducido, con posterioridad a la solemne declaración, nuevas medidas de protección. En este sentido, pues, las amenazas son reales.

El temor a un nuevo rebrote del proteccionismo está fundamentado en los perjuicios que ello genera para las empresas y los países al incrementar los costes operativos y contraer la demanda externa de bienes y servicios tan necesaria para mitigar o paliar los efectos de las crisis económicas. Lamentablemente, las medidas de protección que toma un determinado país suelen generar reacciones similares dentro del propio país y en otras partes del mundo, extendiéndose así las limitaciones al comercio y los potenciales conflictos comerciales entre países.

Este artículo analiza qué medidas de protección han sido adoptadas por los principales actores del comercio internacional, y qué medidas serían necesarias para frenar o limitar el fenómeno. El trabajo se estructura en

* Profesora Titular de Organización Económica Internacional, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona.

** Profesora Lectora, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona.

apartados. En el apartado 2 se recogen los últimos datos disponibles que permiten valorar el alcance de la actual crisis económica mundial y su impacto en el comercio internacional. En el apartado 3 se hace una breve referencia a dos episodios de fuerte proteccionismo: la crisis de los años treinta y la crisis de los años setenta. En el cuarto se analizan los datos disponibles sobre las medidas proteccionistas aplicadas hasta este momento. En el quinto se evidencian los riesgos proteccionistas potenciales a los que se enfrenta la comunidad internacional si este fenómeno se extiende. Y en el sexto se analizan las posibles soluciones para hacer frente a esta amenaza.

2. Contexto

Las últimas estimaciones sobre la situación económica mundial nos muestran tanto la gravedad de la actual crisis económica como su extensión a prácticamente todos los rincones del planeta. Para el año 2009, el FMI (2009a) proyecta una caída del PIB mundial del 1,3 por 100 confirmando que se trata de la peor crisis económica desde el fin de la II Guerra Mundial. Las mismas estimaciones indican que en los países que representan más de las tres cuartas partes de la economía mundial, el PIB per cápita se contraerá y las tasas de crecimiento se reducirán de forma significativa. La contracción será severa en las economías avanzadas (3,8 por 100 del PIB) y las economías emergentes y en desarrollo crecerán sólo un 1,6 por 100, cifra muy inferior a las tasas logradas en los últimos años.

Este deterioro de la actividad económica se ha reflejado en la evolución del comercio internacional. Según la OCDE (2009), el comercio internacional sufrió una fuerte caída en el último trimestre de 2008 y primeros meses de 2009 cuantificada en un 20 por 100 sobre el mismo período del año anterior. Dicha caída afectó a casi todos los países, pero principalmente a los exportadores como Japón, Alemania y China. De nuevo se trata de una cifra sin precedentes con los datos estadísticos disponibles. Esta brusca caída avala las previsiones sobre

un decrecimiento del comercio internacional para el 2009, si bien los diversos organismos proporcionan diferentes estimaciones. Para el FMI (2009a) el volumen de comercio caerá un 11 por 100, para la OCDE (2009) un 13,2 por 100 y para la OMC (2009) un 9 por 100. El impacto mayor lo sufrirán, según la OMC, las economías desarrolladas cuyas exportaciones pueden disminuir a una tasa del 10 por 100 frente a una reducción de entre el 2 y 3 por 100 para los países en desarrollo.

Las cifras que estamos comentando nos indican que el comercio internacional se está contrayendo más deprisa que la producción mundial. Este hecho se explica por dos razones. La primera deriva de la cadena de suministros mundiales sobre la que se sustenta la producción de numerosos bienes, de modo que las mercancías cruzan muchas fronteras antes de incorporarse al producto final, contabilizándose cada transacción en cada país participante en el proceso. Así, al contraerse la producción mundial el comercio se destruye en una mayor proporción. La segunda razón es la fuerte reducción y el encarecimiento que ha experimentado la financiación al comercio internacional. Según el Banco Mundial (2009), el crédito al comercio internacional del sector bancario se redujo en un 40 por 100 el cuarto trimestre de 2008 respecto al mismo trimestre del año anterior. Teniendo en cuenta que entre el 80 y el 90 por 100 del comercio internacional se realiza con financiación externa (Auboin, 2009), el impacto de esta contracción habrá sido importante. Además, el coste de los créditos ha aumentado sustancialmente (entre 25 y 300 puntos básicos, FMI, 2009b) y los países en desarrollo están sufriendo este encarecimiento en mayor medida al aumentar la aversión al riesgo¹.

Nos encontramos, por tanto, ante un contexto de caída del comercio internacional sin precedentes que exige

¹ Para los países en desarrollo los márgenes pasaron de 10 a 16 puntos básicos en períodos normales a 150 a 500 puntos básicos (INTAL, 2009). Asimismo, según el FMI (2009a) la financiación al comercio para estos países disminuyó un 6 por 100 más que la reducción de su comercio en el año 2008.

un compromiso serio por parte de todos los países de no imponer medidas de protección que podrían agravar este escenario.

3. Episodios anteriores

En momentos de crisis, los gobiernos se ven tentados de otorgar a sus productores protección frente a la competencia de terceros países. Sin embargo, los episodios de proteccionismo vividos en los años treinta y la década de los años setenta y ochenta han propiciado guerras comerciales entre países y el incremento de los precios en el interior del país agravando las crisis económicas y financieras.

La crisis de los años treinta se considera un ejemplo paradigmático de los perjuicios y de las reacciones que pueden producir la adopción de medidas de protección. La subida unilateral de aranceles de EE UU en 1930 inducida por el *Smoot-Hawley Tariff Act* no fue la causa de la Gran Depresión de los años treinta. Sin embargo, los estudios (Irwin, 2008; Parker, 2007; OMC, 2007; Smiley, 2002; O'Brien, 2001; Hall y Ferguson, 1998; Néré, 1989) coinciden en que esta medida agravó la crisis, y su nombre ha pasado a simbolizar el proteccionismo comercial que se dio antes de la II Guerra Mundial.

La Ley Arancelaria Smoot-Hawley fue aprobada en junio de 1930², incrementando de golpe 890 aranceles (*The Economist*, 2008) o los aranceles de cerca de 20.000 productos importados (Lamy, 2008). En base al trabajo de cuantificación de Irwin (1998), se estima que la Ley Smoot-Hawley aumentó, de media, los aranceles norteamericanos en cerca de 20 por 100 y que, al tratarse de aranceles específicos (en vez de *ad valorem*), la

deflación que se dio hasta 1932 supuso un incremento adicional en los aranceles efectivos del 30 por 100. Dicho de otro modo, el efecto combinado de Smoot-Hawley y la deflación, fue una subida arancelaria en EE UU de alrededor del 50 por 100 de 1929 a 1932. Esta subida arancelaria agravó la reducción de las importaciones norteamericanas que ya se estaba dando por la propia crisis económica y conllevó represalias por parte de 60 países (Hall y Ferguson, 1998; Foreman-Peck, 1995). Según la OMC (2007), el aumento medio del arancel aplicado en Europa fue del 50 por 100 entre 1927 y 1931.

La espiral de proteccionismo y de descenso del comercio internacional se fue retroalimentando. Según la *web* del Departamento de Estado de EE UU, las importaciones norteamericanas de Europa pasaron de 1.334 millones de dólares en 1929 a 390 millones en 1932 y las exportaciones norteamericanas a Europa pasaron de 2.341 millones de dólares en 1929 a 784 millones en 1932. En total, el comercio mundial se redujo en un 66 por 100 entre 1929 y 1934. Según la OMC (2007), entre 1929 y 1932, el comercio se contrajo un 60 por 100 en términos nominales y cerca de un tercio en términos reales.

Las medidas proteccionistas adoptadas en la década de los setenta y ochenta fueron distintas (Millet, 2001). La existencia del Acuerdo GATT dificultó a los países recurrir al incremento de los aranceles pero no impidió un fuerte rebrote de la protección, que fue calificada como neoproteccionista y neomercantilista, al optar los países por utilizar medidas no arancelarias³ como medio para restringir el comercio. Laird y Yeats (1989) estimaron que el 48 por 100 de las importaciones del año 1986 estaban afectadas por al menos una

² Bajo presión de los lobistas agrícolas, el Congreso norteamericano estaba debatiendo en 1929 un arancel sobre las importaciones agrícolas. Con la contracción económica, diferentes sectores de la industria se sumaron a las peticiones de protección frente a la competencia externa. A pesar de un llamamiento en contra por parte de 1.038 economistas, el Presidente Hoover no vetó la legislación (LAMY, 2008b; OMC, 2007; SMILEY, 2002; O'BRIEN, 2001; FOREMAN-PECK, 1995).

³ Las barreras no arancelarias (BNA) utilizadas en ese período incluían: derechos *antidumping* y derechos compensatorios, restricciones cuantitativas, licencias automáticas, supervisión de las importaciones y medidas de control de precios. Dentro de las restricciones cuantitativas se incluyen las importaciones con licencia no automática, las restricciones voluntarias a las exportaciones, cuotas, prohibiciones, comercio de Estado y las cuotas dentro del Acuerdo MultiFibras.

barrera no arancelaria (BNA), porcentaje que doblaba las aplicadas veinte años antes. De acuerdo con Bhagwati (1991), las causas de este fuerte incremento no sólo se explican por las crisis económicas de los años setenta sino también por la competencia de Japón y de los países de reciente industrialización (Singapur, Hong Kong y Taiwán) que afectó a sectores industriales maduros en los países desarrollados como el automóvil, el textil, el calzado, el hierro y el acero donde se centraron la mayoría de las medidas restrictivas. Por otra parte, un estudio del FMI (1981), demostró que los sectores protegidos con estas barreras tuvieron costes muy elevados tanto para los países protegidos como para las exportaciones de países terceros, principalmente en desarrollo.

Las formas de protección más utilizadas fueron principalmente: medidas *antidumping*, medidas anti-subsunción y restricciones voluntarias a las exportaciones. Varios trabajos, entre los que destacan los de Finger (1987), Finger y Nogues (1987) y Messerlin (1990), analizan la proliferación de estas medidas, en particular las *antidumping*, y su uso como medida temporal de protección⁴, sobre todo por parte de Estados Unidos y la Unión Europea. Las medidas antisubsunción fueron utilizadas principalmente por Estados Unidos con 281 casos de un total de 439, debido a que su legislación permitía obviar la prueba de daño para las medidas tomadas contra las subvenciones que otorgaban los países no signatarios del Código de Subvenciones del GATT⁵. Por último, las restricciones

voluntarias de las exportaciones (RVE), fueron una forma de protección no legal⁶ que se utilizó para restringir el comercio en los sectores sensibles (automóviles, textiles y calzado, acero, electrónica, agricultura y herramientas y maquinaria). De acuerdo con Nelly y otros (1992), en el año 1989 existían 289 RVE de las cuales la Comunidad Europea disponía de 173 y Estados Unidos de 69.

Para hacer frente a estas nuevas medidas de protección se tuvieron que reforzar las normas comerciales del GATT. Así en la Ronda de Uruguay del GATT se reelaboraron los códigos sobre derechos *antidumping* y subvenciones y derechos compensatorios y se pactó un nuevo código de salvaguarda. Además, las RVE quedaron totalmente prohibidas y su eliminación definitiva tuvo lugar en el año 2000. También se procedió a establecer un calendario para eliminar en 2005 el Acuerdo Multifibras, que regulaba con contingentes el comercio textil, y se acordó por primera vez un Acuerdo Agrícola que también regulaba el uso de restricciones cuantitativas en este sector.

Vemos, pues, que los episodios severos de crisis económicas y financieras han dado lugar a una proliferación del proteccionismo comercial que luego sólo ha podido reducirse lentamente. Así, el proteccionismo de las crisis de los años treinta y setenta ha necesitado de un gran esfuerzo internacional para contrarrestarlo: el Acuerdo GATT en 1947 y la Ronda de Uruguay del GATT en 1994.

4. Evidencias actuales

El temor a un rebrote de las medidas proteccionistas, como ocurrió a raíz de las crisis analizadas en el aparta-

⁴ El número de casos *antidumping* iniciados con resultados negativos ascendió a un 37 por 100 de un total de 1.288 expedientes entre los años 1980/1986. Como el Código *Antidumping* del GATT permite la aplicación de derechos provisionales mientras se realizan las pruebas definitivas que duran aproximadamente un año, este margen se utilizó para proteger temporalmente a las empresas. Lo mismo ocurrió con los derechos antisubsunción que se rigen por el mismo procedimiento. Para éstos, los casos negativos fueron el 62,2 por 100 de un total de 439 presentados entre 1980/1986.

⁵ Cabe recordar que el Código de Subvenciones pactado en la Ronda de Tokio era voluntario, como los demás códigos del GATT, y fue firmado casi exclusivamente por los países desarrollados. Esta circunstancia se modificó con la Ronda de Uruguay del GATT.

⁶ La RVE eran acuerdos voluntarios de restricción del comercio mediante el establecimiento de un límite cuantitativo al comercio autorizado. Se consideró una norma catalogada como de zona gris dado que su uso vulneraba las normas del GATT pero su carácter voluntario permitió su utilización. Las RVE nacieron por los problemas de aplicación de la Cláusula de Salvaguardia del GATT (MILLET, 2001).

do anterior, ha motivado una decisión innovadora en el seno de la OMC. En octubre de 2008, su Director General, Pascal Lamy, encargó a la Secretaría de la OMC, un estricto seguimiento de las medidas comerciales adoptadas por los países en el actual contexto de crisis económica. Sus resultados serán analizados y debatidos en el seno del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales⁷.

Además de cuantificar el impacto de la crisis en las corrientes comerciales, la Secretaría debe identificar las medidas adoptadas por los países miembros, o países en proceso de adhesión, que puedan tener repercusiones en el comercio internacional sin que ello suponga prejuzgar su compatibilidad con las normas de la OMC. Se trata de elaborar un listado tanto de las medidas restrictivas o potencialmente restrictivas del comercio internacional como de las medidas liberalizadoras adoptadas por los países desde el cuarto trimestre de 2008.

Este nuevo procedimiento ha dado ya lugar a dos informes, uno el 26 de enero y otro el 26 de marzo de 2009. Su difusión estaba originalmente prevista sólo para los miembros de la OMC, si bien, a raíz de la decisión tomada en la última reunión del G20⁸, su contenido será difundido trimestralmente al público en general.

Por otra parte, el Banco Mundial también está realizando un seguimiento de las medidas comerciales tanto proteccionistas como liberalizadoras que se han puesto en marcha. En su primer informe de enero de 2009, constata que 17 países de los 20 participantes en el G-20 han adoptado medidas que afectan al comercio in-

ternacional con posterioridad a su solemne declaración de noviembre de 2008⁹ (Banco Mundial, 2009a). Esta labor de escrutinio del Banco Mundial ha continuado después de la última reunión del G-20 y en el mes de mayo ha publicado las nuevas 29 medidas introducidas por 8 de estos países desde la reunión del 2 de abril de 2009 (Banco Mundial, 2009b).

Disponemos, pues, de datos actuales tanto de la OMC como del Banco Mundial sobre las medidas adoptadas en los últimos meses por los principales actores de la economía mundial con relación al comercio y la inversión internacionales. En el Cuadro 1 hemos ordenado esta información por países y tipos de medidas comerciales. No se han incluido ni los programas fiscales destinados a estimular la demanda interna, ni los apoyos recibidos por algunos sectores como el financiero o el automovilístico que serán comentados más adelante.

En total se han identificado 141 medidas¹⁰. Como puede observarse en el cuadro, las medidas restrictivas superan claramente a las liberalizadoras. Entre las medidas restrictivas destacan las 42 medidas *antidumping*. Éstas están resurgiendo con fuerza, pues de las 29 nuevas medidas iniciadas desde principios del mes de abril de este año, 18 corresponden a acciones *antidumping*, confirmándose así la tendencia creciente detectada en el último semestre de 2008 con un aumento del 17 por 100 sobre el mismo período del año anterior¹¹. La Unión Europea es la que más ha recurrido a este tipo de medidas, seguida de Estados Unidos y Brasil. El país más afectado por estos derechos es China.

Las medidas *antidumping*¹² son medidas de defensa comercial acordes con la legislación de la OMC. En opi-

⁷ Formalmente, constituye una contribución a la preparación del informe del Director General previsto en la sección G del mandato del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. El objetivo del informe es ayudar al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales a realizar la revisión anual de los factores presentes en el entorno internacional que incidan en el sistema multilateral de comercio [OMC, JOB (09)/2].

⁸ G20, *The Global Plan for Recovery and Reform*, 2 de abril de 2009, párrafo número 22.

⁹ G20, *Declaration. Summit on Financial Markets and the World Economy*, 15 de noviembre de 2008, párrafo número 13.

¹⁰ La mayoría de las medidas del informe de la OMC provienen de fuentes confirmadas, sólo 15 provienen de fuentes no oficiales. En el caso de los datos del Banco Mundial la información ha sido extraída de webs o noticias de prensa y no están verificadas oficialmente.

¹¹ Para más detalles consultar el informe de la Secretaría de la OMC publicado el 7 mayo de 2009, Press 556.

¹² Se trata de una medida muy controvertida (FINGER, 1998), con grandes defensores y detractores, a la que los países tanto desarrollados

CUADRO 1
MEDIDAS DE PROTECCIÓN Y MEDIDAS LIBERALIZADORAS
ADOPTADAS DESDE EL 1 DE SEPTIEMBRE DE 2008

País	Medidas proteccionistas					Medidas liberalizadoras				Total
	Aran- celarias	No aran- celarias	Antidumping	Anti- subvención	Salva- guardas	Subven- ciones	Supresión restric. exporta	Reduc. aranceles	Otras	
Argentina	2	3	4				1			10
Brasil		1	6			2				9
Egipto	1		2							3
Canadá			3					1	2	6
UE	1		12	1		2				16
China	4		1			1	2			8
Corea Rep.	1							1		2
Ecuador	1							1		2
EE UU		1	7		1	1			1	11
Fed. Rusa	4						3	2		9
Filipinas		1			1			2		4
Hong Kong						1				1
India	3	4	3		3	1	2	3	1	20
Indonesia	1	6						1		8
Japón					1	1	1	2		5
Kazajstán	1							1		2
Libia		1								1
Malasia		2	1				2	1		6
México	1							1		2
Nueva Zelanda						1				1
Paraguay						1				1
Taipei Chino					2	1				3
Túnez								1		1
Turquía	1		3		1					5
Ucrania	1									1
Uzbekistán	1									1
Vietnam	3									3
Total	26	19	42	1	9	12	11	17	4	141

FUENTE: OMC, 26 de marzo de 2009; BANCO MUNDIAL, *Fact Sheet*, 2009.

nión de Evennet (2008), la mayoría de las nuevas medidas *antidumping* van destinadas a impedir que las re-

como en desarrollo recurren cuando quieren defender a un determinado sector. Las ventajas de utilizar este tipo de medidas es muy clara: se aplican a los países que causan el daño y los derechos *antidumping* pueden sobrepasar a los aranceles consolidados. Por otra parte, el margen de discrecionalidad para poder determinar la existencia de *dumping* y los elevados costes para defenderse de estas acusaciones en los países afectados, hace atractiva su aplicación. Así, no podemos esperar que este tipo de medidas remita y, como en anteriores episodios de crisis económica, es muy probable que en próximos meses veamos activar más acciones *antidumping*. Además, una nueva reforma del código *antidumping* en la Ronda de Doha es muy poco probable (MOORE, 2005).

ducciones de precio que las empresas puedan aplicar, fruto del actual contexto de crisis económica, se trasladan a los consumidores de terceros países, discriminando, así, conductas que están permitidas en los mercados nacionales.

Las 25 restricciones arancelarias consisten principalmente en: aumentos de los aranceles para determinadas partidas arancelarias, introducción de precios de referencia, restricciones a las exportaciones y/o la prohibición de importación de determinados productos bajo el amparo de normas sanitarias. Entre éstas restricciones destacan las siguientes: Argentina ha introducido pre-

cios de referencia para 1.000 productos considerados sensibles (partes de automóviles, juguetes, textiles, televisores, etcétera); la Unión Europea ha introducido de nuevo aranceles sobre los cereales; China ha prohibido la importación de porcino de Irlanda y ha subido los aranceles para porcino y tortas de soja; Corea ha incrementado el arancel sobre el petróleo; Rusia ha aumentado los aranceles sobre numerosos productos (automóviles usados, metales, mantequilla, lácteos, arroz, etcétera); India ha procedido a subir los aranceles del hierro, del acero y de la soja; Turquía ha aplicado incrementos arancelarios en productos derivados del hierro y del acero, cereales, frutas, etcétera; por último, Indonesia aplica un arancel superior a 17 líneas arancelarias.

Las 19 restricciones no arancelarias aplicadas se concentran en la introducción de sistemas de licencias de importación no automáticas o exigencia de nuevas prescripciones para su concesión. Este tipo de medidas han sido adoptadas por Argentina, la India e Indonesia.

Entre los siete programas de subvenciones, cuatro países —Estados Unidos, Japón (algunos gobiernos locales), Taipei Chino y Paraguay— utilizan ayudas públicas dirigidas a estimular la demanda de productos nacionales por parte de las administraciones públicas. Entre éstas, destaca la ley aprobada en Estados Unidos (Ley de Recuperación y Reinversión de 2009) que estipula que las compras del sector público financiadas por esta ley deberán realizarse sólo a los productos fabricados en el país, si bien respetando los acuerdos internacionales firmados por Estados Unidos y excluyendo los productos que provengan de países menos adelantados. Cabe recordar que los únicos acuerdos internacionales que afectan a esta disposición son el del NAFTA y el de Compras Públicas de la OMC del que sólo son signatarios 13 países, contando la Unión Europea como uno¹³, por lo que esta

¹³ Los signatarios son: Canadá, Unión Europea 27, Corea, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Países Bajos respecto de Aruba, Singapur y Suiza. En este momento hay 23 países como observadores.

disposición discrimina al resto de países miembros de la OMC. También es destacable la reintroducción en la UE de las subvenciones a la exportación para mantequilla, queso y leche.

Los datos descritos ponen en evidencia que los países más relevantes de la economía mundial y del comercio internacional están recurriendo a medidas de protección comercial a pesar de los compromisos contraídos en las reuniones internacionales. Si bien no es posible todavía valorar su impacto en los flujos comerciales dada su reciente implantación, estas medidas son un indicativo claro de que existe un riesgo proteccionista.

En este sentido, cabe mencionar las cuantiosas y conocidas ayudas al sector automovilístico y al sector financiero que también pueden generar perjuicios a terceros países¹⁴. Su impacto será diferente dependiendo de si las ayudas se dirigen al consumidor, sin exigencias nacionales de suministro, o a la industria, en cuyo caso sí se pueden alterar las condiciones de competencia. La gran mayoría de los planes de apoyo al sector del automóvil han sido implantados por países del G-20¹⁵. No obstante, otros países de este grupo han introducido medidas destinadas a proteger la industria nacional¹⁶. En cuanto a las ayudas al sector financiero¹⁷, éstas también pueden tener un impacto en terceros países básicamente a través de restricciones al comercio de servicios y/o a la capacidad de competencia de las empresas financieras en el ámbito internacional. En cualquier caso su misión era, y es, evitar riesgos sistémicos, independientemente de los potenciales efectos en terceros países.

¹⁴ Los detalles de estos programas pueden consultarse en los Anexos 2 y 3 del informe de la OMC de 26/4/2009.

¹⁵ En concreto 11 países del G20: Alemania, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea, Estados Unidos, Rusia, Francia, Reino Unido y Turquía. En la UE también han aplicado planes de apoyo, Austria, España y Portugal.

¹⁶ Argentina, India y Rusia.

¹⁷ Los países del G-20 que han proporcionado ayudas al sector financiero son: la mayoría de los países de la UE, Estados Unidos, Japón, Rusia, Australia, Brasil, Corea y Canadá.

Sin embargo, el Cuadro 1 también recoge algunas medidas en la buena dirección como: reducción de impuestos a las exportaciones con claro impacto en los países importadores, eliminación de restricciones al comercio que permitirán abaratar los costes de las empresas nacionales, mejoras de las posibilidades de acceso a mercados de terceros países y facilidades para la financiación de las operaciones de exportación.

Entre las 33 medidas liberalizadoras aprobadas, 11 han consistido en la eliminación de impuestos a las exportaciones en respuesta a la caída de la demanda exterior y que han sido aplicadas por Argentina (35 líneas arancelarias), China (23 productos), India (arroz basmati y mineral de hierro) y Rusia (petróleo y níquel). Otras (17) han consistido en la reducción de aranceles, destacando Ecuador (3.267 líneas arancelarias para productos no producidos para el país), Canadá (214 líneas arancelarias principalmente máquinas y equipos), Rusia (aeronaves civiles, cemento, caucho y componentes de automóviles), Filipinas (trigo y cemento) y México (97 por 100 de los productos manufacturados). Por último, entre otras medidas liberalizadoras encontramos cambios en las normas sobre inversión directa (Canadá), reducción de las ayudas a los agricultores (Estados Unidos) en su presupuesto federal, medidas de facilitación del comercio (India) y las mejoras en los accesos a la financiación oficial de las empresas exportadoras (Unión Europea, Brasil, Hong Kong, Nueva Zelanda).

Estas medidas en la buena dirección, no obstante, no impiden que podamos concluir que existen evidencias claras de que los países, casi todos ellos miembros del G-20, están utilizando medidas de protección comercial y concediendo cuantiosas subvenciones a sectores afectados por la crisis. Aunque por ahora las medidas proteccionistas no se han generalizado hay que recordar, como apuntábamos en la introducción, que sientan un precedente y pueden, además, generar reacciones por parte de los países afectados. Ya tenemos algunos ejemplos en este sentido. México ha reaccionado a la medida de Estados Unidos de prohibir a los camiones mexicanos prestar servicios en territorio americano,

suspendiendo el trato arancelario concedido en el marco del NAFTA a 90 líneas arancelarias de productos originarios de Estados Unidos¹⁸. Las administraciones locales canadienses están boicoteando la compra de bienes americanos en respuesta a la Ley de Estímulo aprobada en dicho país¹⁹. Estas reacciones tienen claros costes para las empresas americanas afectadas por las medidas de retorsión.

5. Riegos potenciales

El por ahora moderado rebrote del proteccionismo descrito en el apartado anterior, no es el único riesgo al que se enfrenta el comercio internacional. Existe un considerable potencial de proteccionismo que podríamos catalogar de «legal» consistente en utilizar los márgenes comprometidos en materia de aranceles y de subvenciones agrícolas en la OMC.

En los últimos años muchos países, la mayoría de ellos en desarrollo y sobre todo las economías emergentes, han procedido a una reducción unilateral de sus aranceles existiendo así un margen sustancial entre los aranceles consolidados en la Ronda de Uruguay de 1994, vinculantes jurídicamente, y los aranceles aplicados en sus operaciones de comercio exterior. Ello significa que muchos países pueden incrementar sus aranceles sin violar las normas internacionales. Los Cuadros 2 y 3 ilustran esta realidad.

¹⁸ Los aranceles se incrementarán entre un 10 y un 45 por 100 para productos agrícolas y manufacturados, ICTSD, *News and Analysis*, volumen 13, número 1, marzo 2009.

¹⁹ *Financial Times* (19 y 27 de mayo 2009) informa que un tercio de la financiación del programa de estímulo va dirigido a los gobiernos locales, que no son parte de los acuerdos de compras públicas internacionales (NAFTA, Acuerdo de Compras Públicas de la OMC). Por otra parte, los agentes estatales que otorgan los contratos no son conscientes de los compromisos internacionales y aplican el criterio de producto originario de EE UU de manera estricta para no perder el derecho a los fondos. La Cámara de Comercio Americana ha solicitado al Presidente Obama que extienda a todos los niveles de las administraciones la obligación de honrar los compromisos internacionales como consecuencia de las demandas crecientes de muchas empresas americanas perjudicadas.

CUADRO 2

**PROMEDIO PONDERADO DE LOS
ARANCELES APLICADOS Y
CONSOLIDADOS DE LOS PAÍSES
MIEMBROS DE LA OMC
(En %)**

	Tipos aplicados	Tipos consolidados
Total		
Todos los países	3,7	9,9
Países desarrollados . . .	2,5	5,2
Países en desarrollo . . .	6,9	21,8
PMA ¹	11,1	n.a.
Agricultura		
Todos los países	14,5	40,3
Países desarrollados . . .	15,0	31,9
Países en desarrollo . . .	13,4	53,9
PMA	12,5	94,1
Productos no agrícolas		
Todos los países	2,9	7,8
Países desarrollados . . .	1,7	3,5
Países en desarrollo . . .	6,4	19,1
PMA	10,9	n.a.

NOTAS: ¹ PMA, Países menos adelantados.

FUENTE: LABORDE, MARTIN y VAN DER MENSBRUGGHE (2008).

CUADRO 3

**PROMEDIO ARANCELARIO
CONSOLIDADO Y APLICADO EN
ALGUNAS ECONOMÍAS EMERGENTES
(En %)**

País	Productos manufacturados		Productos agrícolas	
	Arancel consolidado	Arancel aplicado	Arancel consolidado	Arancel aplicado
China	9,14	8,96	15,76	15,70
India	34,94	16,44	114,25	37,55
México	34,91	13,33	43,70	18,21
Brasil	30,79	12,63	35,48	10,17
Turquía	17,03	4,69	60,08	42,01
Indonesia	35,55	6,75	47,02	8,22
Arabia Saudí	10,50	4,81	21,39	7,82
Sudáfrica	15,72	7,85	40,79	9,00
Tailandia	25,55	8,17	40,69	22,07
Argentina	31,84	12,57	32,56	10,06

FUENTE: EVENETT, S. (2007).

Es evidente, pues, que los aranceles aplicados son muy inferiores a los consolidados en los países en desarrollo. Si éstos recurrieran a los aranceles comprometidos triplicarían el promedio de sus aranceles aplicados. Por productos destacan los agrícolas donde, para el conjunto de países, los consolidados casi triplican a los aplicados. En este ámbito, si se recurre a los aranceles consolidados, los países desarrollados doblarían el promedio actual y los países en desarrollo lo cuadruplicarían.

Un trabajo reciente, de Bouët y Laborde (2008), estima una reducción del 7,7 por 100 del comercio mundial y una disminución de la riqueza mundial de 353 mil millones de dólares si los países aplicaran los aranceles consolidados en vez de los aplicados. En un supuesto

más moderado, en el que los países incrementarían sus aranceles al nivel máximo aplicado en los pasados 13 años, el comercio internacional disminuiría en un 3,2 por 100 y la pérdida de riqueza sería de 134.000 millones de dólares. En el primer escenario, el comercio que más se reduciría sería el agrícola con una caída del 6,9 por 100 afectando, sobre todo, a los países en desarrollo cuyas exportaciones agrícolas se reducirían en un 11,5 por 100. El comercio de manufacturas también se reduciría en un 2 por 100 para los países desarrollados y un 4,8 por 100 en los países en desarrollo.

Existe por tanto un riesgo potencial de aumento de los aranceles dentro de la legalidad actual y los costes para la economía mundial serían significativos, siendo los mayores perdedores los países en desarrollo.

Con relación a las subvenciones agrícolas, sean internas o a la exportación, también existe un importante margen legal entre las permitidas y las utilizadas. Como es sabido, los países se comprometieron en la Ronda

CUADRO 4

**MEDIDA GLOBAL DE AYUDA
PARA LA CAMPAÑA 2006¹**
(En miles de millones de euros)

País	Medida global de ayuda (MGA)	
	Comprometido	Utilizado
Unión Europea 25 ²	67,16	28,43
Estados Unidos.	13,54	9,17

NOTAS: ¹ Los países notifican con mucho retraso las ayudas a la agricultura. Las últimas notificaciones corresponden a la campaña 2006 y se realizaron en 2009 en el caso de la Unión Europea y Estados Unidos. Las cantidades se han convertido a euros al tipo de cambio del 2 de junio.

² Los datos disponibles se refieren a la Unión Europea a 25. Las cantidades comprometidas corresponden a los 15 y está pendiente que la OMC les permita agregar las ayudas de los países de la 5.º ampliación. Para un estudio detallado de esta cuestión véase GARCÍA-DURÁN, MILLET (2005).

FUENTE: Elaboración propia con datos de la OMC, G/AG/N/EEC/59, G/AG/N/USA/60.Rev.1.

de Uruguay del GATT a reducir tanto determinadas ayudas agrícolas²⁰ como las subvenciones a las exportaciones de estos productos y se pactaron unos límites para ambos tipos de apoyos²¹.

Desde entonces, los países que más ayudas conceden a sus agricultores en términos absolutos, la Unión Europea y Estados Unidos, han procedido a mayores reducciones como consecuencia de las reformas introducidas en sus sistemas de apoyo al sector agrícola²², por lo que disponen de un margen para incrementarlos sin vulnerar la legalidad internacional. Así, para las ayudas internas el Cuadro 4 nos muestra cuál es el margen disponible.

²⁰ Las ayudas a reducir se computan en la Medida Global de Ayuda (MGA), y son las relacionadas con ayudas a los agricultores a través de precios y cantidades. Su metodología está descrita en MILLET, GARCÍA-DURÁN (2006).

²¹ El detalle de los acuerdos logrados en el comercio agrícola en la Ronda de Uruguay puede consultarse en GRANELL, MILLET, GARCÍA-DURÁN (2005) y MILLET (2005).

²² Estados Unidos reformó su política agrícola en el año 1996, 2002 y 2008. La Unión Europea reformó la PAC en el año 1992, 2000, 2003 y en 2008.

La utilización del margen del que disponen estos países no es muy probable, ya que responden, como ya hemos indicado, a cambios en sus políticas agrícolas. Sin embargo, todos ellos mantienen mecanismos para apoyar a los agricultores cuando se producen caídas en los precios como los pagos anticíclicos en Estados Unidos o los precios de intervención en la Unión Europea. Si se utiliza esta red de seguridad, como acaba de hacer la Unión Europea al reintroducir el precio de intervención para la mantequilla y la leche desnatada en polvo desde el 1 de marzo de 2009²³, se causará un perjuicio a los países exportadores que no podrán beneficiarse de un potencial mayor de acceso al mercado.

En cuanto a las subvenciones a las exportaciones también existe un margen legal para poder recurrir a ellas sin vulnerar los compromisos en la OMC. Con los datos que disponemos, sólo la Unión Europea sigue utilizando parte del margen para exportar con subvenciones. En el Cuadro 5 se detallan los datos correspondientes a la campaña 2006/2007 para la Unión Europea y 2006 para Estados Unidos.

Como se deduce del Cuadro 5 el margen disponible es cuantioso y su utilización incrementaría la oferta de productos agrícolas deprimiendo sus precios y perjudicando a los exportadores competitivos. Ya disponemos de dos evidencias en este sentido. Como mencionamos anteriormente, la Unión Europea ha vuelto a introducir, desde enero de 2009, subvenciones a la exportación para determinados productos lácteos (leche en polvo, mantequilla y queso) que había eliminado hace dos años. En mayo de 2009, el Gobierno de Estados Unidos como respuesta a las medidas europeas ha concedido subvenciones a la exportación para sus productos lácteos por un total de 92 mil toneladas²⁴. Estos datos son claro ejemplo de medidas tomadas dentro de la legalidad actual y, además, de cómo las medidas de protección generan reacciones en el mismo sentido por parte de los países afectados.

²³ Informe de la OMC de 26 de marzo de 2009.

²⁴ *Bridges Weekly Trade News Digest*, volumen 13, número 20, 3 de junio de 2009.

CUADRO 5
SUBVENCIONES A LAS EXPORTACIONES

País	Límites subvenciones		Subvenciones utilizadas	
	Desembolsos	Cantidades (millones de Tm)	Desembolsos	Cantidades (millones de Tm)
Unión Europea (miles de millones de euros)	7,9	41,8	1,46	8,52
Estados Unidos (miles de millones de dólares)	5,99	23,32	9,32 ¹	1,29 ¹

NOTAS: Estados Unidos no utiliza subvenciones a las exportaciones pero el Grupo Especial y el Órgano de Apelación de la OMC dictaminaron que determinados pagos a los exportadores de algodón eran subvenciones a las exportaciones de acuerdo con lo establecido en el Acuerdo de Agricultura. Las cantidades así consideradas han sido reflejadas en el cuadro. En 2006, Estados Unidos modificó el sistema eliminando las subvenciones al algodón.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Unión Europea, 2006/2007, OMC G/AG/N/EEC/57 notificado el 11 de noviembre de 2008 y de Estados Unidos, 2006, OMC G/AG/N/USA/64 notificado el 21 de noviembre de 2008.

6. Posibles soluciones

Las posibles soluciones ya han sido contempladas y fueron incluidas en las declaraciones del G-20: no adoptar nuevas medidas de protección en los próximos 12 meses, concluir la Ronda de Doha e incrementar las fuentes disponibles para la financiación del comercio internacional para hacer frente a uno de los factores que están afectando a su crecimiento. Con respecto a las dos primeras, los países afectados, por ahora, no parecen estar muy dispuestos a cumplirlas. Ya hemos comentado el creciente uso de medidas de protección por parte de la mayoría de los miembros. Como se analiza a continuación las negociaciones comerciales internacionales en la Ronda de Doha se encuentran todavía encajadas. Por último, por lo que respecta al apoyo a la financiación del comercio internacional las decisiones tomadas en la reunión del G-20 del mes de abril se están aplicando y van en la buena dirección.

La Ronda de Doha iniciada en noviembre de 2001, ha sufrido varios aplazamientos sobre el calendario inicial previsto para su conclusión en diciembre de 2005. El trabajo realizado hasta la fecha es considerable y los aspectos pendientes de acuerdo son pocos y muy acotados. Por tanto, sólo falta voluntad política para lograr

un acuerdo final que, hoy por hoy no tiene fecha prevista²⁵. Su aportación no sólo consistiría en una mayor liberalización del comercio, que contribuiría favorablemente a estimular la demanda mundial, sino que también permitiría reducir la brecha legal entre la liberalización aplicada y la comprometida por los países en la OMC. Como hemos analizado en el apartado anterior no podemos dar por definitivos ni los aranceles aplicados ni los menores apoyos a los agricultores si éstos no están consolidados jurídicamente en la OMC. Por tanto, existe un riesgo real, si las condiciones económicas siguen deteriorándose o persisten las dificultades durante más tiempo del deseado, de un serio paso atrás en materia de liberalización del comercio. En este sentido pues, la Ronda de Doha no es sólo una Ronda más, su conclusión permitiría afianzar y garantizar, como mínimo, el estatus actual de libertad de comercio.

Sin pretender hacer un análisis pormenorizado del estado actual de las negociaciones, sí queremos reflejar dónde están los puntos de conflicto. Como es sabido, las negociaciones se han centrado en tres grandes te-

²⁵ Tal es así, que en la Agenda de la 7.ª Reunión Ministerial de la OMC, que tendrá lugar el próximo mes de diciembre de 2009, no se ha incorporado formalmente las negociaciones de Doha.

mas: agricultura, productos no agrícolas (NAMA en sus siglas en inglés) y servicios²⁶. Los intereses de los países en cada uno de ellos están claramente establecidos. Los países en desarrollo han centrado sus demandas en lograr una gran liberalización del comercio agrícola y la reducción, e incluso eliminación, de algunas de las prácticas agrícolas que perjudican al comercio. Los países desarrollados sólo están dispuestos a ceder a estas demandas si los países en desarrollo reducen su protección en productos manufacturados y se comprometen a la apertura en el sector servicios. Como las negociaciones no pueden finalizar hasta que exista un acuerdo en cada uno de los temas, el resultado final debe ser un equilibrio entre las demandas/ofertas en los tres ámbitos, requisito que dificulta las negociaciones situadas de hecho a tres bandas.

Las negociaciones en agricultura han avanzado significativamente, se ha pactado una reducción sustancial de las ayudas agrícolas que distorsionan el comercio²⁷, los aranceles disminuirán en promedio un 54 por 100 para los países desarrollados y un 36-40 por 100 para los países en desarrollo y, finalmente, las subvenciones a la exportación quedarán totalmente prohibidas a partir de 2013. Sin embargo, los países desarrollados podrán seleccionar algunos productos como sensibles y los países en desarrollo los denominados productos especiales²⁸ que estarán sujetos a menores reducciones arancelarias y podrán disponer de una cláusula de salvaguardia especial.

Los escollos en agricultura se encuentran precisamente en el porcentaje de productos sensibles que podrán utilizar los países desarrollados y en el nuevo me-

canismo especial de salvaguardia para los productos agrícolas de los países en desarrollo²⁹. La mayor o menor flexibilidad que se conceda en ambos temas puede alterar seriamente el compromiso de nuevo acceso al mercado que se obtiene de los compromisos de reducción arancelaria pactados.

En cuanto a las negociaciones en productos no agrícolas, también se han acercado las posturas en materia de compromisos de reducción arancelaria³⁰: se ha acordado la fórmula a utilizar, los esfuerzos que deben realizar los países desarrollados y en desarrollo y todas las excepciones previstas a la norma general³¹. El escollo principal se encuentra en las denominadas negociaciones sectoriales cuyo objetivo es lograr en algunos sectores³² una liberalización total o mayor que aplicando la fórmula general. En principio la participación en estas negociaciones sectoriales tiene carácter voluntario pero Estados Unidos, Canadá y Japón consideran que China, Brasil e India deben participar, al menos en algunas sectoriales (productos químicos, maquinaria industrial y productos eléctricos), para que el resultado de estas negociaciones comporte nuevo acceso al mercado³³ y, por ahora, estos países no se han comprometido. Estas demandas están justificadas porque los países desarrolla-

²⁹ La cláusula de salvaguardia especial permitirá a los países en desarrollo proteger a sus agricultores de fuertes incrementos en las importaciones y de caídas bruscas en los precios de los productos agrícolas. Las discusiones técnicas sobre este tema son muchas y una buena aproximación a la problemática que plantean se puede consultar en South Centre (2008).

³⁰ OMC, TN/MA/W/303/Rev.3. De hecho es la 4.ª revisión presentada el 6 de diciembre de 2008, que modifica el presentado en julio de 2008.

³¹ Se aplicará la fórmula suiza que se basa en establecer un coeficiente al que deben converger los aranceles que aplica cada país. Para los países desarrollados el coeficiente es de 8 y para los países en desarrollo es de 20, 22 ó 25 con excepciones en su aplicación para los que opten por el coeficiente 20 ó 22. También se han acordado condiciones especiales para los países menos adelantados y las economías pequeñas y vulnerables.

³² Los sectores contemplados son: vehículos, automóviles y partes, bicicletas y partes, productos químicos, productos electrónicos o eléctricos, pescado y productos del pescado, productos forestales, piedras preciosas y joyería, herramientas de mano, libre acceso a mejor atención a la salud, materias primas, material deportivo, textiles, vestido y calzado y juguetes (Anexo 7, TN/MA/W/103/Rev.3).

³³ *Bridges Weekly*, volumen 12, número 6, enero de 2009.

²⁶ Sobre la mesa hay otros temas como negociaciones sobre normas comerciales, facilitación de comercio, etcétera. Para un detalle de las mismas y de la evolución de la Agenda de Doha. Véase (MILLET, 2006).

²⁷ De acuerdo con la última propuesta sobre las negociaciones agrícolas, OMC, TN/AG/W74/Rev.3, las ayudas totales (MGA, caja azul y mínimis) se reducirán en un 80 por 100 para la Unión Europea hasta un máximo de 22.000 millones de euros y un 70 por 100 para Estados Unidos hasta un máximo de 14.400 millones de dólares.

²⁸ Productos especiales son aquellos que puedan afectar a la seguridad alimentaria, a la supervivencia de las explotaciones y/o al desarrollo rural de los países en desarrollo.

dos consideran que con la aplicación de la fórmula acordada el nuevo acceso al mercado de los países en desarrollo es insuficiente, al utilizarse para el cálculo los aranceles consolidados y no los aplicados. Así pues, los países desarrollados no están dispuestos a realizar importantes concesiones en agricultura a cambio de mantener el estatus actual de acceso al mercado.

Nos queda comentar la situación de las negociaciones relativas al comercio de servicios. Éstas son las más opacas y poco ha trascendido, hasta el momento, de las demandas y ofertas concretas que hay encima de la mesa. De hecho todos los países están pendientes de los resultados logrados en agricultura y NAMA para hacer explícitos sus potenciales compromisos. Sin embargo y de acuerdo con el trabajo de Martin y Matto (2008), existe también una gran distancia entre la liberalización real en el sector servicios y la comprometida en la OMC, por lo que un acuerdo final permitiría consolidar, al menos en parte, el *status quo* actual.

Es evidente, pues, que si el resultado final de la Ronda de Doha se asemeja a los compromisos que hemos detallado, se daría un nuevo impulso a la liberalización del comercio internacional y al crecimiento de la económica mundial³⁴. No obstante, si para concluirlo es necesario reducir las expectativas y lograr un compromiso de menor alcance, éste permitiría consolidar jurídicamente una gran parte de la liberalización aplicada y, por tanto, eliminar los riesgos de un aumento de la protección que hemos analizado. De esta forma, se conseguiría conferir una mayor seguridad a los actores del comercio internacional de la que ahora se dispone.

En cuanto a la financiación del comercio internacional, las decisiones adoptadas en la reunión del G20 del mes de abril son un claro compromiso de la comunidad internacional para desbloquear este problema. Se ha

propuesto un total de 250 mil millones de dólares para los próximos dos años que deben ser aportados por las agencias de crédito a la exportación, los bancos multilaterales y las entidades privadas³⁵. Para éstas últimas se solicita a los reguladores nacionales aplicar normas más flexibles en los requisitos de capital para las líneas destinadas a la financiación del comercio. La primera respuesta ha venido del grupo del Banco Mundial que, conjuntamente con los bancos de desarrollo regional, gobiernos y la banca privada, han creado el programa de liquidez del comercio mundial (PLCM) por un importe de 50 mil millones de dólares por un período de tres años destinado a los países en desarrollo³⁶.

7. Conclusión

Hemos comprobado como el proteccionismo comercial ha sido una práctica habitual en las crisis económicas de los años treinta y setenta. En las presentes y graves circunstancias de la economía internacional ya han aparecido, aunque por ahora de manera moderada, los primeros signos de proteccionismo a pesar de las declaraciones de los líderes mundiales en sentido contrario. Por otra parte, la liberalización de los intercambios comerciales que se aplicado en los últimos quince años no está garantizada y no hay que menospreciar el riesgo de una posible involución.

No obstante, la comunidad internacional tiene la oportunidad de minimizar estos riesgos concluyendo la Ronda de Doha de negociaciones comerciales internacionales. El trabajo realizado durante siete años ha sido notable y ahora sólo falta voluntad política para superar los últimos escollos. Lo que está en juego es lo suficientemente importante para que los líderes mundiales refle-

³⁴ Existen varias publicaciones que estiman los beneficios de la Ronda de Doha. La primera valoración fue realizada por el BANCO MUNDIAL (2002) y posteriormente sus estimaciones fueron revisadas por ACKERMAN (2005), ANDERSON, MARTIN y DOMINIQUE (2006) y POLASKI (2006), entre otras.

³⁵ Algunos datos sobre los compromisos de las instituciones internacionales se pueden encontrar en INTAL (2009).

³⁶ Los detalles sobre el funcionamiento del programa y los países que ya se han comprometido con el mismo se pueden consultar en BANCO MUNDIAL, comunicado de prensa número 2009/290/IFC-EXC.

xionen e incluso moderen sus exigencias en aras a lograr un acuerdo final.

Por tanto, concluimos que el proteccionismo ha vuelto pero aún estamos a tiempo de frenar su expansión si los líderes internacionales modifican su actitud y cumplen las promesas realizadas en tan solemnes declaraciones.

Referencias bibliográficas

[1] ACKERMAN, F. (2005): «The Shrinking Gains from Trade: A critical Assessment of Doha Round Projections», *Working Paper*, número 05-01, Global Development and Environment Institute, octubre.

[2] ANDERSON, K.; MARTIN, W. y DOMINIQUE (2006): «Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios», en ANDERSON, MARTIN (eds.), *Agriculture Trade Reform and the Doha Development Agenda*, Palgrave Macmillan y World Bank.

[3] AUBOIN, M. (2009): *The Challenges of Trade Financing*, VOX (www.voxeu.org/index.php?q=node/2905), enero.

[4] BANCO MUNDIAL (2002): *Global Economic Prospects 2002: Making Trade work for the Poor*.

[5] BANCO MUNDIAL (2009a): «Trade Protection: Incipient but Worrying Trends», *Trade notes*, número 37, marzo.

[6] BANCO MUNDIAL (2009b): «Fact Sheet: G20 Countries: Actions on Trade since april 2, 2009», www.worldbank.org/html/extdr/financiacrisis/pdf/G20TradeFactSheet.pdf.

[7] BHAGWATI, J. (1991): *El Proteccionismo*, Madrid, Alianza Universidad.

[8] BOUËT, A. y LABORDE, D. (2008): «The Potencial Cost of a Failed Doha Round», *IFPRI Issue Brief*, número 56, diciembre.

[9] BRIDGES WEEKLY TRADE NEWS DIGEST (2009): volumen 12, número 6, enero y volumen 13, número 20, junio.

[10] EVENETT, S. (2007): «Reciprocity and the Doha Round Impasse: Lessons for the Near Term and After», *Fifth Annual Conference of the Euro-Latin Study Network on Integration and Trade (ELSNIT)*, 25 de octubre, Barcelona, mimeo.

[11] EVENETT, S. (2008): «No Turning Back. Lock-in 20 Years of Reforms of the WTO», en *What World Leaders Must do to Halt the Spread of Protectionism*, ed. R. BALDWIN y S. EVENETT, Centre for Economic Policy Research.

[12] FINGER, J. M. (1987): «Medidas antidumping y anti-subsidios», en FINGER, J. M. y OLECHOWSKI (eds.), *Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales*, Washington D.C., Banco Mundial.

[13] FINGER, J. M. (1998): «The Origins and Evolution of Antidumping Regulation», en HOWSE, R. (ed.), *The World*

Trading System. Critical Perspectives on the World Economy, volumen II, Londres, Routledge.

[14] FINGER, J. M. y NOGUES (1987): «International Control of Subsidies and Countervailing Duties», *World Bank Economic Review*, volumen I, septiembre.

[15] FMI (1981): «Trade Policy Developments in Industrial Countries», *Occasional Paper*, número 5, julio.

[16] FMI (2009a): *World Economic Outlook*, abril.

[17] FMI (2009b): *Survey of Private Sector Trade Credit Developments*, febrero.

[18] FOREMAN-PECK, J. (1995): *A History of the World Economy*, 2.ª edición, Harvester Wheatsheaf.

[19] GARCÍA-DURÁN, P. y MILLET, M. (2005): «La Unión Europea a 25 y los compromisos internacionales en materia agrícola», en BANÚS, E. (ed.), *Estudios de Economía Europea*, Universidad de Navarra.

[20] GRANELL, F.; MILLET, M. y GARCÍA-DURÁN, P. (2005): «La OMC como condicionante de la PAC y del proceso euromediterráneo», en CUADRADO y FERNÁNDEZ (eds.), *El Área de libre comercio euromediterránea. Hitos conseguidos y perspectivas futuras*, Madrid, Marcial Pons.

[21] G20 (2008): *Declaration Summit on Financial Markets and the World Economy*, noviembre.

[22] G20 (2009): *The Global Plan for Recovery and Reform*, marzo.

[23] HALL, T. E. y FERGUSON, D. (1998): *The Great Depression: An International Disaster of Perverse Economic Policies*, The University of Michigan Press.

[24] ICTSD (2009): *News and Analysis*, volumen 13, número 1, marzo.

[25] INTAL (2009): *Carta Mensual*, número 152, marzo.

[26] IRWIN, D. A. (2008): «Trade Policy in 2008: Great Depression Redux?», en *What World Leaders Must Do to Halt the Spread of Protectionism*, ed. R. BALDWIN y S. EVENETT, Centre for Economic Policy Research.

[27] IRWIN, D. A. (1998): «The Smoot-Hawley Tariff: A Quantitative Assessment», *The Review of Economics and Statistics*, volumen 80, número 2, páginas 326-334.

[28] KELLY, M. y KENNY, A. (1992): *Issues and Developments in International Trade Policy*, Washington D.C., FMI.

[29] LABORDE, MARTIN y VAN DER MENSBRUGGHE (2008): «Implication on the 2008 Doha Draft Agricultural and NAMA Market Access Modalities for Developing Countries», *GTAP Resources*, número 2783.

[30] LAIRD, S. y YEATS, A. (1989): «Barreras no arancelarias de países desarrollados, 1966-1986», *Finanzas y Desarrollo*, volumen 26, número 1.

[31] LAMY, P. (2008): «Opening Conference at the WTO 2008 Public Forum», 24 de septiembre, http://www.wto.org/english/news_e/spl_e/spl101_e.htm.

- [32] MARTIN, W. y MATTO (2008): «The Doha Development Agenda. What's on the Table?», BANCO MUNDIAL, *Policy Research Working Paper*, número 4672, junio.
- [33] MILLET, M. (2001): *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*, La Caixa, Colección de Estudios Económicos, número 24.
- [34] MILLET, M. (2005): «La PAC y las negociaciones comerciales internacionales», en GARCÍA DELGADO y GARCÍA GRANDE (ed.), *Política Agraria Común: Balance y Perspectivas*, La Caixa, Colección de Estudios Económicos, número 34.
- [35] MILLET, M. (2006): «La Ronda de Doha, pasado, presente y futuro», en DÍAZ MIER e HINAREJOS (eds.), *Lecturas sobre economía financiera internacional e integración económica*, Universidad de Alcalá de Henares, Madrid.
- [36] MILLET, M. y GARCÍA-DURÁN, P. (2006): «La PAC ante las negociaciones de Doha», *Noticias de la Unión Europea*, número 257, junio.
- [37] MESSERLIN, P. (1990): «Antidumping Regulations or ProCartel Laws», *The World Economy*, volumen 13, número 4.
- [38] MOORE, M. (2005): *Antidumping Reform in the Doha Round. A pessimistic appraisal*, mimeo.
- [39] NÉRÉ, J. (1989): *Les Crises Économiques au XX Siècle*, Armand Colin.
- [40] O'BRIEN, A. (2001): «Smoot-Hawley Tariff», *EH.Net Encyclopedia*, edited by R. WHAPLES, <http://eh.net/encyclopedia/article/obrien.hawley-smoot.tariff>.
- [41] OCDE (2009): *Economic Outlook*, abril.
- [42] OMC (2007): *World Trade Report 2007*.
- [43] OMC (2009): *Press 554*, marzo.
- [44] OMC (2009): *Informes del 26 de enero y del 26 de marzo*.
- [45] OMC, Documentos: JOB(09)/2, G/AG/N/EEC/59, G/AG/USA/60.Rev.1, G/AG/N/EEC/57, G/AG/USA/64, TN/AG/W/74/Rev.4, TN/MA/W/303/Rev.3.
- [46] PARKER, R. E. (2007): *The Economics of the Great Depression: A Twenty-First Look Back at the Economics of the Interwar Era*, Edward Elgar.
- [47] POLASKI, S. (2006): *Winners and Losers: The Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace.
- [48] SMILEY, G. (2002): *Rethinking the Great Depression*, Ivan R. Dee.
- [49] SOUTH CENTRE (2008): «Controversial Points in the Discussion on Special Safeguard Mechanism (SSM) in the Doha Round», *Analytical Note*, noviembre.
- [50] THE ECONOMIST (2008): «The Battle of Smoot-Hawley», 18 de diciembre.

Nuevos incentivos
al control del sector
financiero

El cambio de ciclo
y de políticas de
cooperación

Consecuencias de la
crisis sobre el modelo
económico en las
potencias asiáticas

Infraestructuras,
energía y medio
ambiente

Países y regiones:
análisis y estadísticas

CLAVES

DE LA
ECONOMÍA
MUNDIAL



Incluye CD

09