

¿Es Posible Preservar los Espacios para Políticas de Desarrollo en la Organización Mundial del Comercio ?

Federico Alberto Cuello

En este trabajo se evalúan las preocupaciones de desarrollo presentadas en la OMC durante la fase preparatoria de la nueva ronda de negociaciones y su inserción en el mandato conferido por los ministros en la Conferencia de Doha. Se identifican además los principales desafíos que deberán enfrentarse para preservar los espacios de política requeridos para continuar impulsando el desarrollo en cada uno de los temas de la agenda.

1. Preámbulo.

La preservación de los espacios para aplicar políticas de desarrollo es un objetivo que promovió con gran elocuencia la delegación de Venezuela ante la OMC durante el período 1997-2002. Sus propuestas para la Tercera Conferencia Ministerial de la OMC (Seattle, 1999) procuraban atender dos dimensiones del debate: las reglas del comercio en sentido estricto y aquellas reglas que permitieran incidir en la competitividad de los países en vías de desarrollo, para crear y sostener participaciones crecientes en el comercio internacional, incidiendo positivamente en sus procesos de desarrollo.¹

Las propuestas venezolanas en la OMC se sumaban a la preocupación de los países en vías de desarrollo, por la progresiva intromisión de las reglas multilaterales del comercio con las medidas aplicadas dentro de sus fronteras. Esa intromisión se magnificó con los resultados de la Ronda Uruguay (1986-1994), cuyos acuerdos ampliaron el rango de acción de las reglas, pasando de la tradicional preocupación por los aranceles, barreras no arancelarias y otros derechos y cargas aplicados en frontera, a los instrumentos de política aplicados dentro de las fronteras para afectar los mercados externos, como los subsidios y los requisitos de contenido local; y los mercados de factores, como son los requisitos de desempeño (Pangestu, 2002). Al momento de suscribir estos resultados en Marrakech, los países en vías de desarrollo no tuvieron más opción que aceptar como un hecho consumado el resultado de una negociación en la que sabían qué querían evitar pero no lo que querían promover.²

Federico Cuello, Embajador Dominicano ante la ONU y la OMC en Ginebra, Suiza (1999-2002); desde 2003 Profesor investigador de Economía del Desarrollo y la Integración, Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM).

El resultado de la Ronda Uruguay prácticamente completa el círculo que han trazado las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe desde los años de 1920. De la total apertura y mínima intervención del Estado de esas épocas lejanas pasaron, a partir de la Segunda Guerra Mundial, por el proteccionismo comercial, la sustitución de importaciones y la propiedad estatal de ciertos medios de producción (Corbo, 1988).

Ambas etapas de la transición del modelo de sustitución de importaciones al de crecimiento basado en las exportaciones respondieron, en el caso dominicano, a la necesidad de enfrentar los choques externos motivados por las crisis del petróleo y de la deuda externa. Posteriormente, se alcanzó al resto de la región en el camino circular de reformas a las políticas económicas, con la capitalización de las empresas del Estado. Al cerrarse este círculo, la región parece dirigirse hacia una nueva fase, distinta de las anteriores, por la inminente consolidación de la apertura comercial, por lo menos a escala regional, en el marco de mercados comunes (MERCOSUR, MCCA), uniones aduaneras (CARICOM, Pacto Andino) o áreas de libre comercio (NAFTA y los diversos TLCs negociados a partir de 1994 por Canadá y México, siguiendo ese modelo). Algunos prevén un retorno al concepto original de la sustitución regional de exportaciones (Bulmer-Thomas, 2001), encarnado en las propuestas de «regionalismo abierto», planteadas a mediados de la década de los años 1990 por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). No obstante, la decisión política asumida por los Jefes de Estado del Hemisferio Occidental desde 1994 (refrendada en el 1998 y el 2002) lleva hacia la convergencia de los diversos procesos en un único Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), previsto a entrar en vigor a partir del 2005. Dicha convergencia debe darse en consistencia con las normas de la Organiza-

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

ción Mundial del Comercio (OMC), institución intergubernamental que administra los derechos, las obligaciones y las controversias comerciales entre sus 148 miembros, así como sus negociaciones de reglas y compromisos específicos en un proceso de liberalización multilateral progresiva.

La Ronda Uruguay completó el círculo que han trazado las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe desde los años de 1920

Específicamente, la Declaración Ministerial de San José (1998), mediante la cual se lanzaron las negociaciones comerciales del ALCA, dispone como principio general que «el ALCA deberá incorporar mejoras respecto de las reglas y disciplinas de la OMC, cuando ello sea posible y apropiado, tomando en cuenta las plenas implicaciones de los derechos y obligaciones de los países como miembros de la OMC». Al adoptar este principio general de negociación, los Ministros buscaban preservar los derechos adquiridos en la OMC como condición para que el ALCA pudiera ser «WTO Plus», es decir, que sus reglas pudieran ir más allá de lo dispuesto por la OMC (Cuello, 1998).

En esta perspectiva, urge identificar qué espacios todavía quedan para aplicar políticas de desarrollo en el marco de los derechos y las obligaciones adquiridos en la OMC. Ello es prerequisite para poderlos preservar en las demás negociaciones, particularmente las del ALCA. Pero, además de los espacios existentes, se necesita anticipar cómo las nuevas negociaciones de la OMC podrían estrechar aún más el margen heredado de la Ronda Uruguay. Por ello se evaluarán las negociaciones en curso de la OMC,

organizadas conforme a la Declaración Ministerial de Doha (OMC, 2001), así como las posibles implicaciones de los grupos de trabajo organizados desde Singapur y Doha, en temas de alta relevancia para el desarrollo, como la inversión, la política de competencia, las finanzas y la deuda; y la transferencia de tecnología. Se examinará el caso específico de Taiwán, país de reciente ingreso a la OMC, en el que todavía se aplican políticas de desarrollo que no son inconsistentes con las reglas de la OMC. El trabajo concluye con recomendaciones de política para las negociaciones comerciales y para las autoridades responsables del desarrollo económico de nuestros países.

2. Compromisos adquiridos en la OMC

No bien había iniciado sus operaciones la OMC cuando los países en vías de desarrollo comenzaron a cobrar conciencia de la magnitud del compromiso asumido. Estimados conservadores del Banco Mundial (Finger y Schuler, 2000: 25) para una muestra de países en vías de desarrollo y en transición colocan el costo de aplicar las reglas de la Ronda Uruguay en materia aduanera, sanitaria y técnica en los US\$130 millones, sin tomar en cuenta las demás reglas aplicables a los subsidios, las medidas de inversión relacionadas con el comercio o la propiedad intelectual, tema para el cual 85% de los miembros de la OMC carecía de legislación o institucionalidad durante sus primeros cinco años de operación. Ante esta dura realidad, los ministros decidieron en Ginebra (OMC, 1998, párrafos 8 y 9) evaluar cómo la aplicación de los acuerdos de la OMC se correspondía con sus objetivos mediante propuestas concretas que permitieran superar los problemas identificados.

Fue en virtud de ese mandato que los países en vías de desarrollo articularon el llamado paquete de «temas de aplicación» presentado inicialmente a la

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

OMC por la delegación dominicana a nombre del Grupo de Países Afines³ en octubre de 1999 (publicado resumidamente en el Anexo II de Cuello, 2001⁴ y fundamentadas inicialmente por el amplio trabajo de la Secretaría de la UNCTAD, compilado luego en UNCTAD, 2000), en el contexto de la preparación para la tercera Conferencia Ministerial de la OMC (Seattle, 1999).

Estimados del Banco Mundial colocan el costo de aplicar las reglas de la Ronda Uruguay en materia aduanera, sanitaria y técnica en los US\$130 millones

Dicho paquete permitió identificar tres tipos de problemas que reducían severamente el margen de acción de las políticas de desarrollo así como el potencial del comercio para crear oportunidades concretas para nuestros países:

Promesas incumplidas en materia de acceso a mercados

Mediante las negociaciones comerciales se busca primordialmente consolidar e incrementar el acceso a mercados para los productos competitivos de los países participantes, en condiciones de no discriminación, trato nacional, transparencia y previsibilidad. Los países en vías de desarrollo, sin embargo, tienen pendiente lograr este objetivo para sus dos principales sectores de interés desde la fundación misma del sistema multilateral del comercio en 1948, cuando se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ante la fallida entrada en vigor de la Carta de la Habana que debió crear la Organización Internacional del Comercio (OIC). Esos

dos sectores de interés, en el marco del comercio de mercancías, son la agricultura y los textiles y vestido:

Agricultura: no fue sino hasta la Ronda Uruguay en que se inició su integración al sistema multilateral del comercio, si bien mediante reglas especiales que permitieron preservar las ayudas domésticas, los subsidios de exportación, los créditos de exportación y los elevados «picos» arancelarios de los países desarrollados. Consecuencia de ello ha sido el irrisorio incremento de la participación de los países en vías de desarrollo en el comercio agropecuario mundial, de 14% al final de la Ronda Uruguay en 1994 a 15% del total a finales del 2003. Durante el mismo período, la OCDE ha reportado que el monto total de subsidios y ayudas domésticas suministrados por los países desarrollados ha venido creciendo al 2% anual promedio, en términos reales (Cuello, 2003a).

Textiles y vestido: la Ronda Uruguay debió también incrementar el acceso a mercados para este otro sector competitivo de nuestros países. Con la eliminación del Acuerdo Multifibras (AMF) programada en el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV) de la Ronda Uruguay, se desmonta gradualmente el sistema de cuotas que protegió por más de dos décadas esta industria en los países desarrollados. Dicho sistema fue utilizado hábilmente para generar vínculos multinacionales geográficamente concentrados, entre suplidores de materias primas e insumos intermedios provenientes de países desarrollados, y fabricantes de productos terminados en países en vías de desarrollo como los de la Cuenca del Caribe. De nuestra región, República Dominicana fue el principal beneficiario del comercio preferencial amparado en el AMF que, lamentablemente, discriminó contra los principales exportadores textiles del mundo en vías de

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

desarrollo, postergando en el tiempo la realización efectiva del acceso a mercados que esperaban lograr luego de la Ronda Uruguay.

Desequilibrios entre los derechos y las obligaciones adquiridas por los países.

Los acuerdos de la Ronda Uruguay reflejan las desiguales relaciones de poder entre los participantes del proceso negociador. Muestra de ello es cómo las reglas preservan ciertas políticas y restringen o prohíben ciertas otras. Las primeras continúan siendo aplicadas por países desarrollados. Las segundas fueron aplicadas por esos mismos países cuando se desarrollaban. Ahora que se han desarrollado, no las necesitan. Y en consecuencia, los países en vías de desarrollo deben eliminarlas como parte de sus obligaciones multilaterales:

Protección de industrias nacientes: el artículo XVIII del GATT de 1994 reconoce que «adoptar medidas de protección o de otra clase que influyan en las importaciones» se justifica porque «facilita el logro de los objetivos» del acuerdo para aquellos países cuyas economías sólo pueden «ofrecer un bajo nivel de vida» y que se hallan «en las primeras fases del desarrollo». Por lo tanto, esos países «podrán apartarse temporalmente de las disposiciones de los demás artículos» del GATT. La sección A permite el retiro de concesiones para elevar la protección por encima del nivel consolidado mediante consultas con los países afectados por dicho retiro. La sección B permite restringir el comercio por crisis de balanza de pagos. La sección C permite otorgar ayudas del Estado para «facilitar la creación de ramas de producción que permitan elevar el nivel de vida general de la población». La Ronda Uruguay

adoptó procedimientos estrictos y restringió el tipo de medidas que es posible adoptar en virtud de la sección B del artículo. Por el «Entendimiento relativo a las disposiciones del GATT de 1994 en materia de balanza de pagos», se dará preferencia a las medidas «basadas en los precios» (es decir, recargos de importación o depósitos previos a la importación) y no a las que restrinjan las cantidades importadas. Dichas medidas estarán sujetas a notificación periódica y al examen de los órganos de la OMC. No podrán exceder el monto ni el tiempo requerido para superar la situación de crisis. La práctica de la OMC después de la Ronda Uruguay ha hecho virtualmente imposible la aplicación de las demás medidas contempladas en las secciones A y C de este artículo. El retiro de concesiones permitido en la sección A se rige ahora principalmente por las normas que al respecto se incluyen en el artículo XXVIII, con lo cual quedan sujeto al pago de compensación a los afectados por dicho retiro. Iguales limitaciones afectan las ayudas de Estado permitidas por la sección C, pues la Ronda Uruguay convirtió en vinculante para todos los miembros de la OMC el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (ASMC) de la Ronda Tokio. Los países en vías de desarrollo consideran que, como tema de aplicación, es necesario desarrollar en detalle las secciones A y C de este artículo, para diferenciarlas de las demás disposiciones de la OMC y evitar que sean mediatizadas por otros de sus acuerdos.

Subsidios y medidas compensatorias: los subsidios aplicados por países en vías de desarrollo quedaron dentro de la categoría de «recurribles», es decir, sujetos al mecanismo de solución de controversias de la OMC. Esto así, porque son «específicos» dentro de la definición del ASMC,

entre los cuales se encuentran los sujetos a resultados de exportación y los que favorezcan la utilización de insumos de origen nacional «con preferencia a los importados» (Art. 3.1). Estos fueron prohibidos explícitamente por el Art. 3.2. Otros subsidios específicos son los otorgados a empresas localizadas en regiones determinadas de un país.

Los subsidios «no recurribles» incluyen los recibidos por determinadas empresas (Art. 2.1a), los conferidos de manera automática de acuerdo a criterios objetivos (Art. 2.1b) y los que busquen diversificar la producción durante un período temporal limitado (Art. 2.1c). El artículo 8 califica además como no recurribles los subsidios usualmente aplicados por los países desarrollados, tales como: los subsidios no específicos, la asistencia de hasta 75% del costo de investigación y de hasta 50% del desarrollo (es decir, la aplicación industrial procompetitiva de los resultados de investigación); la asistencia a regiones desfavorecidas; y la asistencia «para promover la adopción de instalaciones existentes a nuevas exigencias ambientales». Sin embargo, el artículo 8 del ASMC tenía una vigencia temporal, de 5 años. Al término del año 2000 expiró sin haber sido renovado, con lo cual no quedaron prohibidos sino que pasaron a ser recurribles. Así, todo miembro de la OMC que continúe otorgando subsidios de los contemplados en ese artículo se expone a sufrir medidas compensatorias en caso de que causen daño a otro miembro. Como tema de aplicación, se buscó extender el período de transición para continuar otorgando subsidios prohibidos, entre los cuales los incentivos fiscales a empresas de exportación como las localizadas en zonas francas.

Queda pendiente volver a convertir en no recurribles los subsidios contemplados en el artículo 8 en vista de su potencial, ampliamente documentado en los estu-

dios de casos concretos, para incidir en la creación de ventajas competitivas en los países en vías de desarrollo (Cf. Porter, 1990).

Medidas de inversión relacionadas con el comercio (MICs): mediante una lista ilustrativa, el acuerdo de las MICs identifica aquellos requisitos incompatibles con el trato nacional: requerimientos de contenido nacional y autorización a la importación de insumos supeditada a resultados de exportación.

Igualmente, prohíbe las restricciones cuantitativas a la importación de insumos sujetas a resultados de exportación o a la generación de divisas; así como las restricciones de exportación de cualquier tipo. Como puede apreciarse, estos requisitos abarcan instrumentos de política usualmente utilizados en las políticas de desarrollo sectorial con miras a la sustitución de importaciones o a la diversificación de las exportaciones (Pangestu, 2002) y que ayudarían a incrementar los vínculos intersectoriales entre empresas de inversión extranjera y sus posibles suplidores locales (PNUD, 2003: 237). Como tema de aplicación, los países en vías de desarrollo promovieron la extensión del período de transición para eliminar sus MICs.

Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPICs): el acuerdo sobre los ADPICs convierte en vinculantes los estándares mínimos de protección de siete áreas de la propiedad intelectual: derecho de autor, marcas de fábrica, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de trazado de circuitos integrados, e información no divulgada.

Al contener estándares mínimos, sus disposiciones no representan el contenido de una «ley modelo», sino que los países quedan en la entera libertad de decidir cómo las aplican y bajo qué procedimientos

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

institucionales (Art. 1.1). Sus objetivos (Art. 7) estipulan que la protección y observancia de los derechos abarcados «deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y usuarios de conocimientos tecnológicos, de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de derechos y obligaciones». Sus principios (Art. 8) disponen que se podrán «adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública y la nutrición de la población o para promover el interés público en sectores de importancia vital» para el desarrollo socioeconómico y tecnológico, así como para «prevenir el abuso de los derechos de propiedad intelectual por sus titulares o el recurso a prácticas que limiten de manera injustificable el comercio o redunden en detrimento de la transferencia internacional de tecnología». El área que mayor relevancia tiene para el desarrollo es la de patentes. Medidas concretas, compatibles con el acuerdo, pueden ser aplicadas, en materia de autorización de importaciones paralelas (Art. 6), licencias obligatorias (Art. 31) o control de las prácticas anticompetitivas (Art. 40). En la búsqueda del desarrollo humano, los objetivos de competitividad y diversificación productiva no pueden dejar de lado la mejoría de las condiciones de salud de la población, a fin de enfrentar las enfermedades de hoy con las medicinas de hoy, y no con los genéricos diseñados para las enfermedades de ayer (Cuello, 2003c). En ambos casos se requiere acceder a tecnologías modernas de productos y procesos. En virtud del ADPICs, esas tecnologías gozarán de períodos de protección más prolongados, de 20 años. Así, acceder a esas tecnologías requiere recibirlas a través de inversión extranjera o aplicarlas domésticamente confiriendo licencias obligatorias a las industrias nacionales. De no haber capacidad nacional de producción, mediante importaciones paralelas los

países pueden procurarse los productos en terceros mercados. No obstante lo anterior, presiones bilaterales han impedido a los países aplicar las medidas concretas que adoptaron en su legislación nacional para hacer realidad los objetivos y principios del acuerdo sobre los ADPICs. Dichas medidas son las mismas que aplican los países desarrollados para prevenir el abuso de la posición temporal de dominio del mercado que confieren las patentes (FTC, 2003). Hacer efectivos los objetivos y principios del ADPICs es el principal problema de aplicación, en virtud del cual se han logrado tímidos avances en la forma de la Declaración de Doha sobre la Propiedad Intelectual y la Salud Pública (OMC, 2001c) y la Decisión sobre el Párrafo VI de la Declaración de Doha (OMC, 2003).

Comercio de servicios: el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) integró a las reglas multilaterales el sector del comercio internacional que mayor crecimiento experimenta. Representa 60% de la producción mundial, genera 30% del empleo mundial y alcanza 20% del comercio mundial.⁵ Sus reglas son quizás las menos desequilibradas de la OMC, sin que por ello dejen de serlo. Por un lado, permite la liberalización progresiva mediante listas positivas, en las que los países en vías de desarrollo pueden colocar menos sectores o modos de suministro que los países desarrollados y abrirlos al ritmo que dicten sus políticas de desarrollo (Art. XIX).

Requiere además a los países desarrollados a asumir compromisos específicos de liberalización en sectores y modos de suministro de interés de los países en vías de desarrollo (Art. IV), de forma tal que se incremente su participación en el comercio mundial de servicios. Dichos compromisos deberán hacer posible el acceso a la tecnología en condiciones comerciales, así como a las redes de distribución y

canales de información. Por otro lado, sin embargo, requiere (Art. XI) la eliminación inmediata de cualquier restricción a los pagos y transferencias realizados por empresas en sectores colocados en las listas de liberalización, y restringe (Art. VI) la reglamentación nacional que los países pueden adoptar para regular los sectores de servicios.

Las reglas sobre comercio de servicios son quizás las menos desequilibradas de la OMC, sin que por ello dejen de serlo

A diferencia del comercio de mercancías, el AGCS permite asumir compromisos diferentes en materia de acceso a mercados (Art. XVI) y de trato nacional (Art. XVII). Así, es posible, por ejemplo, discriminar en materia tributaria entre nacionales y extranjeros. Se percibe como una complicación adicional del AGCS la inclusión del modo de suministro «presencia comercial» entre las modalidades de comercio de servicios. Este modo es claramente inversión extranjera, si bien limitado a los sectores de servicios. Sin embargo, la modalidad de consignación de compromisos mediante listas positivas, la ausencia de disciplinas detalladas en materia de inversión extranjera o de subsidios al comercio de servicios y la posibilidad de mantener discriminaciones en materia de trato nacional, dejan amplio margen a los países en vías de desarrollo para continuar aplicando políticas de desarrollo en este sector. El principal problema de aplicación identificado en este caso ha sido la necesidad de hacer efectivo el Art. IV del AGCS.

Carácter no vinculante de las reglas en materia de trato especial y diferenciado.

Lograr relaciones comerciales internacionales más equitativas requiere cobrar conciencia de que, si bien todos los países son iguales ante el derecho internacional, algunos son más iguales entre sí que los demás, por su mayor nivel de desarrollo y, en consecuencia, por su mayor participación en los flujos internacionales de comercio e inversión. Ante esa realidad, la búsqueda de la equidad requiere que las reglas recojan explícitamente y de manera vinculante esas desigualdades, de forma tal que todos los países puedan gozar de los mismos derechos sin que todos deban estar sujetos inmediatamente a las mismas obligaciones. Así, mediante el trato especial y diferenciado, debiera haberse logrado un régimen de comercio multilateral más equitativo, en el que los países en vías de desarrollo pudieran ir alcanzando las condiciones requeridas para, eventualmente, asumir las mismas obligaciones que los países desarrollados.

Prácticamente todos los acuerdos de la OMC contienen disposiciones al respecto. Si bien se considera que algunas son vinculantes y otras discrecionales (PNUD, 2003), la realidad es que todas se han convertido en cláusulas de buenas intenciones sujetas a una aplicación caso por caso. Ni por la letra ni por la práctica jurídica de la OMC puede decirse que existe un derecho incontrovertible al trato especial y diferenciado para ningún país en vías de desarrollo, con la posible excepción de los 49 Países Menos Adelantados (PMAs).

La parte IV del GATT de 1994, por ejemplo, contiene amplias disposiciones sobre comercio y desarrollo, mediante las cuales asegurar el incremento de las exportaciones de los países en vías de desarrollo; estabilizar los precios de sus productos; diversificar sus estructuras productivas; obtener con carácter

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

prioritario recursos financieros de organismos internacionales; y lograr condiciones de acceso a los mercados de los países desarrollados sin tener que ofrecer reciprocidad. Aparte de los convenios sobre productos básicos o los esquemas de comercio preferencial poco fue lo que se hizo para llevar a la práctica estos compromisos. Salvo para el petróleo, ningún producto básico sigue contando con mecanismos de estabilización de precios.

Ni por la letra ni por la práctica jurídica de la OMC puede decirse que existe derecho incontrovertible al trato especial y diferenciado para ningún país en vías de desarrollo

El comercio preferencial, por su parte, no se rige por las disposiciones multilaterales voluntarias contenidas en la «Cláusula de Habilitación» de 1979, sino por «dispensas» («waivers») a las reglas del GATT de 1994. De esta forma, puede eludir los requisitos de no reciprocidad, por lo cual sujetan el acceso ofrecido al cumplimiento de otras normas que todavía no son vinculantes en la OMC, relacionadas con la inversión extranjera, reglas de propiedad intelectual más estrictas que las contempladas en el acuerdo sobre los ADPICs o las compras gubernamentales. Se incluyen además condicionalidades no comerciales relacionadas con la corrupción, el medio ambiente o los estándares laborales.

Pero aún las preferencias, cuyos efectos sobre la diversificación de las exportaciones de los países en vías de desarrollo son incuestionables, serán sustituidas por los acuerdos de libre comercio que negocian los países desarrollados con aquellos países en vías

de desarrollo que hoy se benefician de dichas preferencias. Y en ese contexto, la reciprocidad entre las partes será completa. Las demás disposiciones de trato especial y diferenciado contempladas en los acuerdos de la OMC son de tres tipos: plazos adicionales para el cumplimiento de las obligaciones, umbrales especiales para activar la solución de diferencias y flexibilidad en la aplicación de ciertas reglas. Prácticamente todos los plazos adicionales han expirado y la flexibilidad está sujeta a la discrecionalidad de la aplicación caso por caso. De ahí la propuesta de nuestros países, de convertirlas en disposiciones vinculantes.

3. Mandato de negociación: La Agenda de Desarrollo de Doha

Con la adopción de la Declaración Ministerial de Doha (OMC, 2001b) se lanzó una nueva ronda de negociaciones multilaterales. Pero no bien había comenzado la reunión formal en la que los ministros adoptarían la Declaración cuando ya se estaba bautizando la nueva ronda como una «agenda de desarrollo», ya que, en palabras del Comisionado de Comercio europeo, Pascal Lamy, el desarrollo se encontraba en cada uno de los párrafos operativos de la declaración.

Pero así como el hábito no hace al monje, haber designado la nueva Ronda como «Agenda de Desarrollo de Doha» no garantiza que las promesas a favor de los países en vías de desarrollo se harán realidad. Más bien al contrario: a dos años de Doha, es claro que nuestros países deberán redoblar sus esfuerzos, iniciados desde 1998, para que en todos y cada uno de los temas en negociación puedan preservar el espacio que requieren para continuar aplicando políticas de desarrollo.

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

Viejos y nuevos temas.

La Declaración Ministerial de Doha permitió resolver un conjunto considerable de problemas de aplicación. El resto de los temas de aplicación fue referido a los grupos de negociación correspondientes o a los órganos subsidiarios de la OMC. Así, las principales preocupaciones específicas de desarrollo derivadas de la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, tendrán que considerarse en igualdad de condiciones dentro de la agenda de temas en negociación.

Haber designado la nueva Ronda como «Agenda de Desarrollo de Doha» no garantiza que las promesas a favor de los países en vías de desarrollo se harán realidad

Por el nuevo mandato de las negociaciones agropecuarias se trabaja en reducir las distorsiones en los «tres pilares» del sector: el acceso a mercados, las subvenciones de exportación y los apoyos domésticos. El trato especial y diferenciado «será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones», incluyendo «según proceda» en las normas y disciplinas a negociarse, para hacerlo operacionalmente efectivo y tener en cuenta las necesidades de los países en vías de desarrollo, en materia de seguridad alimenticia y desarrollo rural. Así, República Dominicana promueve propuestas concretas que buscan asegurar un trato especial y diferenciado que beneficie exclusivamente a los países en vías de desarrollo, a través de la creación de una «caja de desarrollo» que sustituya y concentre las demás «cajas» de políticas adoptadas durante la Ronda Uruguay (Cuello, 2003a). Este aspecto tiene

mayor prioridad que los temas de acceso a mercados, en los que insistir demasiado podría contribuir a erosionar el acceso preferencial del que gozan nuestros aliados del Grupo de Estados de Africa, Caribe y Pacífico (ACP).

En materia de comercio de servicios, la declaración reafirmó el contenido de las directrices de negociación adoptadas a partir de la propuesta elaborada por un numeroso grupo de países en vías de desarrollo recogiendo nuestras principales prioridades en la materia: aplicación efectiva del Artículo IV del AGCS y creación de un mecanismo de seguimiento a su cumplimiento.

Con el reinicio de las negociaciones sobre acceso a mercados para productos no agrícolas procura reducir o eliminar aranceles, incluyendo picos arancelarios y las situaciones altamente perjudiciales de escalación tarifaria, «en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo» sin requerir la reciprocidad plena.

En cuanto a la propiedad intelectual, la declaración aborda tres conjuntos de temas. El primero recalca la importancia de aplicar el acuerdo sobre los ADPICs en apoyo de la salud pública y de la investigación y desarrollo de nuevos medicamentos, para lo cual se adoptó la Declaración Ministerial ya mencionada (OMC, 2001c).

El segundo lanzó negociaciones sobre un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas que confronta serias dificultades por conllevar costos y obligaciones adicionales en un tema que sólo beneficiará a ciertos productores de ese tipo de bebidas en ciertos países desarrollados. El tercero, más ambicioso y relevante para el desarrollo de nuestros países,

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

instruye al Consejo sobre los ADPICs a regirse por los objetivos y principios del acuerdo al examinar su relación con el Convenio sobre la Diversidad Biológica, la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore, así como otros temas derivados de la revisión del acuerdo prevista a realizarse en virtud de su artículo 71.1.

Estas labores debieran permitir la integración de temas altamente relevantes para nuestros países dentro de la cobertura del ADPICs y así evitar la biopiratería que cometen ciertas multinacionales al patentar recursos genéticos o conocimientos tradicionales originarios de nuestros países obteniendo control monopólico de materias (CIPR, 2002: 74) que, por formar parte del estado del arte previamente conocido, no debieran ser patentables.

En Doha se decidió, además, revisar tres acuerdos de la OMC, sobre medidas antidumping, sobre subsidios y medidas compensatorias y sobre acuerdos comerciales regionales. El estándar de negociación, sin embargo, es elevado: se buscará «esclarecer y mejorar» sus disciplinas, «preservando al mismo tiempo» sus conceptos y principios básicos. En este contexto, no puede preverse un debilitamiento de sus reglas y el propósito de tener en cuenta «las necesidades de los participantes en desarrollo y menos adelantados» deberá lograrse cumpliendo al pie de la letra el mandato de esclarecer las disciplinas. En materia de subsidios, por ejemplo, debieran esclarecerse las condiciones en las cuales los instrumentos de política de desarrollo que fueron clasificados como «no recurribles», continuarán siéndolo. En materia de acuerdos comerciales de integración, además, los países del Grupo ACP han entendido como prioritario introducir mayor especificidad en los conceptos contemplados en el Artículo XXIV del GATT de 1994 y su Entendimiento de la Ronda Uruguay, para permitirles

negociar acuerdos de integración con países desarrollados (como los Acuerdos de Asociación Económica con la Unión Europea o el ALCA entre los EE.UU. y el resto de las Américas, incluyendo a los miembros del Cariforo) en condiciones razonables de cobertura, gradualidad y asimetría.

Un triunfo para la delegación europea cuyas implicaciones no han sido lo suficientemente analizadas desde el punto de vista del desarrollo, fue el lanzamiento de negociaciones sobre comercio y medio ambiente. La declaración de Doha instruye a los miembros de la OMC a identificar los posibles vínculos entre los acuerdos multilaterales medioambientales existentes y el comercio; a identificar las barreras al comercio de bienes y servicios medioambientales; y a identificar las reglas de la OMC que pudieran revisarse a la luz del medio ambiente. Los EE.UU. lograron eliminar la posibilidad de que acuerdos de los que no forman parte puedan convertirse en vinculantes a través la OMC por sus implicaciones para el comercio. Ejemplo de ello es el Protocolo de Kyoto, para controlar y reducir la emisión de gases que causan el efecto invernadero.

El principal país emisor, EE.UU., retiró su firma, luego de haber suscrito el Protocolo durante la administración Clinton. El calentamiento global tendrá serias implicaciones para el comercio internacional, por su efecto sobre la elevación del nivel del mar y la inevitable inundación de las zonas costeras de países como República Dominicana, cuya dependencia del turismo de playa es marcada. Una eventual vinculación de los acuerdos medioambientales con las reglas de la OMC, en consecuencia, no nos permitiría llevar a los países polucionantes a la solución de controversias, si esos países no son miembros de dichos acuerdos.

Por otra parte, las sospechas de que estas negociaciones buscan introducir nuevos mecanismos de

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

proteccionismo encubierto no han sido confirmadas, lo que ameritaría una participación más proactiva de los países en desarrollo en las mismas.

Las sospechas de que las negociaciones sobre comercio y medio ambiente buscan introducir nuevos mecanismos de proteccionismo encubierto no han sido confirmadas

El último tema de negociación acordado en la declaración de Doha es el trato especial y diferenciado. Se convino en examinar las disposiciones al respecto para «reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas». Se evitó a toda costa utilizar la palabra «vinculantes» pero se mencionó la propuesta de negociar un acuerdo marco sobre trato especial y diferenciado. Estas negociaciones se complementan con el programa de trabajo que sobre el tema se adoptó para continuar trabajando sobre los temas de aplicación.

¿Agenda equilibrada?

Al examinar los temas en negociación incluidos en la declaración de Doha, podría interpretarse que los países en vías de desarrollo lograron una agenda equilibrada, en la que sus temas de interés tienen el mismo peso que los de los países desarrollados.

Después de todo, se logró un mandato satisfactorio en aplicación, agricultura, servicios, la discusión de ciertos temas de propiedad intelectual y trato especial y diferenciado. Sin embargo, los países desarrollados quedaron en posición aventajada. Lograron un mayor número de temas prioritarios en la agenda: productos industriales, servicios, negociaciones sobre propiedad

intelectual, reglas de la OMC y comercio y medio ambiente. Tienen un mayor dominio técnico sobre todos los temas en negociación. Y conocen en detalle la real situación legal y económica de los demás países que negocian, mejor, incluso, que los propios negociadores de esos otros países.⁶ Pero, sin pretender cuantificar la importancia de cada uno de estos temas, es claro que el volumen de negocios derivado para los países desarrollados de la liberalización del comercio en sus temas de interés es sustancialmente superior al que podrán lograr los países en vías de desarrollo de la liberalización de sus temas.

El aparente equilibrio de la agenda se ve cuestionado aún más cuando se evalúan los mandatos conferidos en ocho programas de trabajo mencionados en la declaración de Doha. Cuatro de ellos vienen tratándose en grupos de trabajo creados desde Singapur, a instancias de los países desarrollados: comercio y competencia; comercio e inversiones; transparencia de las compras gubernamentales; y facilitación del comercio.⁷ Dos nuevos grupos fueron creados en Doha, a instancias de los países en desarrollo para trabajar sobre comercio, deuda y finanzas; y sobre comercio y transferencia de tecnología. Se complementan con los programas de trabajo sobre países menos adelantados (en el Sub-Comité existente en la OMC para estos países) y sobre pequeñas economías, bajo los auspicios del Consejo General de la OMC. En todos estos casos, existe el desafío de participar activamente para preservar los espacios para las políticas de desarrollo, frente a las tentativas de restringir las políticas que podremos aplicar en el futuro o de limitar la elegibilidad de nuestros países para recibir trato especial y diferenciado.

Para los temas de Singapur, por ejemplo, se esperaba lanzar negociaciones en la siguiente conferencia ministerial de la OMC, celebrada en Cancún en sep-

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

tiembre del 2003, sobre la base de una decisión tomada por «consenso explícito», que resultara de las labores más específicas a ser realizadas por sus respectivos grupos de trabajo y, en cada caso, teniendo «plenamente en cuenta las necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados participantes». En comercio y política de competencia, por ejemplo, el inicio de negociaciones debía apoyarse en la aclaración de principios como transparencia, no discriminación y equidad procesal; disposiciones sobre cárteles intrínsecamente nocivos; modalidades de cooperación voluntaria; y apoyo al fortalecimiento de las autoridades competentes en materia de política y legislación de competencia.

El volumen de negocios derivado para los países desarrollados de la liberalización del comercio en sus temas de interés es sustancialmente superior al que podrán lograr los países en vías de desarrollo de la liberación de sus temas

Al proponer un debate centrado en esos principios y conceptos, aparentemente se está considerando una agenda limitada a las posibilidades reales de participación de nuestros países. La realidad es que esa es la agenda minimalista, que puede aceptar EE.UU., en la medida en que le permitiría construir un acuerdo a la medida de las necesidades de sus multinacionales en la penetración de mercados. Las reales disciplinas sobre política de competencia, relativas al abuso de posición dominante, el control de fusiones o la prohibición de todas las concertaciones, brillan por su ausencia en la discusión, pese a formar parte de la

tradición europea tanto a nivel nacional como comunitario. Discutir sobre esos temas en la OMC sí que podría resultar en disciplinas que permitan a todos los países, incluyendo los en vías de desarrollo, controlar las prácticas anticompetitivas de las multinacionales en sectores altamente relevantes para el comercio internacional, como los transportes, incluyendo los vuelos «charte», esenciales para los flujos de mercancías o de pasajeros y turistas. Al dejarlos de lado, se evita discutir además sobre la fecha de expiración de las excepciones sectoriales que mantienen los países desarrollados para excluir de sus propias leyes de competencia precisamente a esos sectores de gran incidencia en el comercio internacional. Por otro lado, pretender construir un acuerdo centrado en modalidades de cooperación voluntaria es ignorar que la vasta mayoría de los miembros de la OMC todavía carece de instituciones y leyes sobre libre competencia.

En comercio e inversiones, además, se esperaba iniciar negociaciones a partir de la discusión de una selección de conceptos aparentemente inofensivos, tales como «alcance y definición; transparencia; no discriminación; modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS; disposiciones sobre el desarrollo; excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos; y celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros» (OMC, 2001b: 5).

Sin embargo, en el mismo párrafo se dispone tomar en cuenta «según proceda, los acuerdos bilaterales y regionales vigentes sobre inversiones» en los que las reglas negociadas han alcanzado niveles de profundidad que serían de difícil aceptación para la mayoría de países en vías de desarrollo de la OMC, como las contenidas en el NAFTA o en los tratados bilaterales de inversión negociados por la Unión Europea o los

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

EE.UU. Esas reglas, por ejemplo, prohíben la utilización de requisitos de desempeño sobre transferencia de tecnología; disciplinan el otorgamiento de incentivos a la inversión; confieren derechos de preestablecimiento al inversionista extranjero; y permiten el inicio de disputas entre inversionistas y Estados.

Las reales disciplinas sobre políticas de competencia brillan por su ausencia en la discusión en la OMC

Como puede comprobarse, de generalizarse estos precedentes se limitarían aún más los espacios para las políticas de desarrollo. Desde Singapur los países desarrollados se resisten a aceptar que promueven este tema desde la falsa premisa de que las reglas comunes en materia de inversión introducirán la seguridad jurídica requerida para incrementar los flujos de inversión extranjera directa (IED). Paradójicamente, China y Brasil encabezan los listados, año tras año, de países en vías de desarrollo que mayores flujos de IED logran atraer. Ninguno tiene vigentes tratados bilaterales de inversión ni mayor interés por el eventual lanzamiento de negociaciones al respecto en la OMC.

En transparencia de las compras del sector público, la intención inicial es lograr un acuerdo multilateral «limitado a los aspectos relativos a la transparencia y por consiguiente no restringirán las posibilidades de los países de dar preferencias a los suministros y proveedores nacionales» (OMC, 2003b: 6). Santos (2003) ha destacado cómo la eventual negociación de este tema colocaría en la mira de suplidores internacionales más competitivos las compras de bienes y servicios y las contrataciones de servicios de cons-

trucción que realiza anualmente el gobierno. Según la autora, los montos involucrados representan hasta un 15% del PIB de algunos países y hasta el 20% del comercio mundial. Para nuestro caso, en 1999 dichas compras y contrataciones representaron 5.6% del PIB, por un monto de US\$915.1 millones. En esa eventual negociación, será imprescindible introducir reglas claras, que traten preferentemente a los suplidores nacionales, fijando, por ejemplo, umbrales debajo de los cuales sólo ellos podrían licitar, en consistencia con la transparencia buscada. En las negociaciones bilaterales y regionales con los EE.UU. se está negociando con mayor profundidad, pues además de transparencia, se discuten las demás disciplinas del comercio relevantes para el acceso a mercados: el trato de la nación más favorecida y el trato nacional.

Así, las reservas que puedan tenerse sobre este tema quedarán ampliamente confirmadas en esas otras negociaciones. Siendo objetivos, sin embargo, hay que reconocer el potencial impacto de estas negociaciones para la lucha contra la corrupción y para la asignación del gasto público con eficiencia. Se reduciría el componente clientelista del gasto público y, de lograrse las preferencias para suplidores nacionales, se podría preservar un importante espacio para políticas de desarrollo, dado el efectivo impacto del gasto público para generar capacidades de oferta locales.

En facilitación del comercio, el objetivo de las eventuales negociaciones es «agilizar aún más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de mercancías, incluidas las mercancías en tránsito». Los miembros de la OMC, no importa su nivel de desarrollo, apoyan en principio la facilitación del comercio. Los países en vías de desarrollo, sin embargo, alegan que el principal obstáculo a la facilitación del comercio es la proliferación de reglas de origen, cuyos trabajos de armonización debieron

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

concluir en 1998 y que todavía continúan. Temen, además, que las eventuales reglas que se negocien al respecto estén sujetas a la solución de controversias, con lo cual cualquiera de ellos tendría que confrontar costosas disputas por situaciones en las que el despacho de mercancías se tarde más de 24 horas. Es innegable que una mayor eficiencia comercial tendría un impacto altamente favorable para el desarrollo. De disiparse el temor de los países en desarrollo, colocando el tema fuera del alcance de la solución de controversias, estas eventuales negociaciones podrían ser apoyadas sin dificultad.

Ni China ni Brasil tienen vigentes tratados bilaterales de inversión ni mayor interés por el eventual lanzamiento de negociaciones al respecto en la OMC

En comercio, deuda y finanzas, por otra parte, se han iniciado discusiones para eventualmente «mejorar la capacidad del sistema multilateral de comercio para contribuir a una solución duradera del problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo y menos adelantados, y de reforzar la coherencia de las políticas comerciales y financieras internacionales, con miras a salvaguardar el sistema multilateral de comercio frente a los efectos de la inestabilidad financiera y monetaria» (OMC, 2001b: 8). La participación de los países desarrollados ha sido poco entusiasta y los actores que promovieron estas discusiones han sido todos removidos de sus puestos en Ginebra. Ante las dificultades de utilizar los mecanismos contemplados en el Art. XVIII B del GATT de 1994, se propuso la creación de este grupo para poder eventualmente contar con reglas que permitieran alterar temporal-

mente las condiciones comerciales de los países en vías de desarrollo cuando confronten crisis de la deuda externa, fluctuaciones financieras o inestabilidades monetarias y que hicieran posible compensar las carencias de divisas con la creación de nuevas oportunidades de acceso a mercados.

Estos problemas forman parte de la vida cotidiana de los países en vías de desarrollo. Sus intenciones en la OMC al respecto, sin embargo, han confrontado la crítica de que podrían crear una situación de «riesgo moral» («moral hazard»), propiciando comportamientos poco responsables en materia de endeudamiento externo, para después confrontar sus efectos a través de restricciones comerciales. Los futuros debates se concentrarán en discutir sobre la liberalización comercial como fuente de crecimiento; las normas de la OMC y la estabilidad financiera; la importancia del acceso a los mercados y la reducción de otras barreras comerciales en el marco de las negociaciones en curso. Se decidió, además, remitir al FMI y al Banco Mundial la discusión sobre el comercio y los mercados financieros y la financiación del comercio. Por último, se discutirá conjuntamente con estos dos organismos sobre la mayor coherencia en la concepción, aplicación y supervisión de las reformas relacionadas con el comercio; las interrelaciones entre la liberalización externa y las reformas internas; y la financiación externa, los mercados de productos básicos y la diversificación de las exportaciones (OMC, 2003b).

En comercio y transferencia de tecnología se discute sobre un tema de gran relevancia para el desarrollo sobre el que existen numerosos precedentes (UNCTAD, 2001). El propósito es formular «posibles recomendaciones sobre las medidas que cabría adoptar en el marco del mandato de la OMC para incrementar las corrientes de tecnología hacia los

¿Preservar los espacios para políticas de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?

países en desarrollo» (OMC, 2001b: 8). Si bien la discusión está todavía en sus primeras fases, existen disposiciones en los acuerdos de la OMC sobre transferencia de tecnología que podrían fortalecerse y complementarse con las existentes en otros instrumentos internacionales.

La participación de los países desarrollados en la discusión del problema de la deuda externa ha sido poco entusiasta

La discusión futura debiera centrarse en examinar los precedentes y en definir un curso de acción que permita integrarlos a las reglas de la OMC. Hasta ahora, sin embargo, ha predominado la discusión del ambiente propicio para la transferencia de tecnología, debatiendo el marco de políticas de desarrollo que debiera promoverse a nivel nacional (OMC, 2003a). Sin dejar de ser un debate importante y saludable, detenerse demasiado en esos aspectos desviará la atención del propósito original para el cual fue creado el grupo.

Notas:

¹ El segundo conjunto de propuestas venezolanas buscaba atender, específicamente “el rango de instrumento de políticas que podrían ser utilizados por los países en vías de desarrollo para modificar sus patrones de comercio, a fin de lograr y sustentar la competitividad. El objetivo básico detrás de estos instrumentos no es sólo inducir el crecimiento de sus flujos comerciales tradicionales (básicamente productos básicos) sino además promover la transformación estructural de sus economías y la posibilidad de agregar más valor a sus exportaciones” (Venezuela, 1999: 1).

² Para la gran mayoría, la negativa a firmar o a ratificar habría conllevado su expulsión de los esquemas de comercio preferencial que les beneficiaba, lo cual forma parte explícitamente de sus condiciones de elegibilidad.

³ Cuba, Egipto, Honduras, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, República Dominicana, Uganda, Tanzania y Zimbabwe.

⁴ Texto de la intervención, realizada mediante esquema de presentación, ante el seminario nacional “Hacia una estrategia nacional de negociaciones comerciales”, celebrado en los salones de la Escuela Diplomática de la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores, Santo Domingo, 27 de abril del 2001. El Anexo II recoge todas las propuestas relacionadas con temas de aplicación, incluyendo las del Grupo de Países Afines y las de otros países que las presentaron individualmente o en nombre de otros grupos.

⁵ Para la República Dominicana estas cifras son, respectivamente, 71%, 70% y 38%.

⁶ Esta situación de asimetría de información se complica además por la elevada rotación de personal de todo nivel que se observa en las misiones de países en vías de desarrollo.

⁷ Desde entonces, se ha convenido en llamarles “temas de Singapur”.

Referencias

Abugattás, L. y F. A. Cuello (1994): *Impacto de los Acuerdos de la Ronda Uruguay sobre la Economía Dominicana*. Santo Domingo: Banco Central de la República Dominicana/Secretariado Técnico de la Presidencia/UNCTAD/PNUD.

Bulmer-Thomas, V. (Ed., 2001): *Regional Integration in Latin America and the Caribbean – The Political Economy of Open Regionalism*. Londres: Instituto de Estudios Latinoamericanos.

CIPR (2002): *Integrating Development Policy and Intellectual Property Rights*. Londres: Comisión sobre Derechos de Propiedad Intelectual.

Corbo, V. (1988): «Problems, Development Theory and Strategies of Latin America» en Ranis y Schultz (1988): 145-186

Cuello, F. A. (1998): “Nivelar el terreno de juego: en busca de la equidad en la OMC y el ALCA” en SEREX (1998).

Cuello, F. A. (2001): “Negociaciones comerciales en la OMC: consideraciones estratégicas”. Santo Domingo: Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores (monografía no publicada, presentada en el seminario “Hacia una estrategia nacional de negociaciones comerciales”, celebrado el 27.4.2001).

Cuello, F. A. (2003a): “Negociaciones agrícolas: estado de situación en la OMC”. Santo Domingo: OXFAM/CIECA.

Cuello, F. A. (2003b): “El régimen fiscal de las exportaciones en Taiwán”. Santo Domingo: monografía no publicada, elaborada a solicitud de Industrias Nacionales, C. por A.

Cuello, F. A. (2003c): “TRIPS-Related Issues for Consideration and Possible Decision by Ministers at Cancun”. Santo Domingo: monografía no publicada, elaborada a solicitud de OXFAM/Intermon.

Cuello, F. A. (Ed., 2003): *Hacia el libre comercio – Intereses, opciones e implicaciones*. Santo Domingo; Cámara de Diputados de la República Dominicana.

Finger, J.M. and Schuler, P. (2000): “Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge”, *The World Economy*, **23**(4), 511-526.

Fink C., Mattoo A. y Neagu I. C. (2001): “Trade in International Maritime Services: How Much does Policy Matter?”. Washington: Banco Mundial.

FTC (2003): *To Promote Innovation – The Proper Balance of Competition and Patent Law and Policy*. Washington: Comisión Federal de Competencia.

Hoekman, B.; A. Mattoo y P. English (Eds., 2002): *Development, Trade and the WTO*. Washington: The World Bank.

OMC (1995): *Textos Jurídicos – Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales internacionales*. Cambridge: Cambridge University Press (2da. Reimpresión, 2001).

OMC (1998): “Declaración Ministerial de Ginebra”. Ginebra: documento WT/MIN(98)/DEC/1 del 28.5.1998.

OMC (2001a): “Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre la adhesión del territorio aduanero distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu”. Ginebra: documento WT/ACC/SPEC/TPKM/2/Rev.3, del 31.7.2001.

OMC (2001b): “Declaración Ministerial de Doha”. Doha: Documento WT/MIN(01)/DEC/1, 20.11.2001.

OMC (2001c): “Declaración sobre el acuerdo sobre los ADPICs y la Salud Pública”. Doha: Documento WT/MIN(01)/DEC/2, 20.11.2001.

OMC (2003a): “Informe al Consejo General del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología”. Ginebra, documento WT/WTTTT/5 del 14.7.2003.

OMC (2003c): “Decisión la ejecución del Párrafo VI de la Declaración de Doha sobre el Acuerdo sobre los ADPICs y la Salud Pública”. Ginebra: documento WT/L/540 del 1.9.2003.

Pangestu, M. (2002): “Industrial Policy and the Developing Countries” en Hoekman, et al. (2002: 149-159).

PNUD (2003): *Cómo lograr que el comercio global sea beneficioso para la gente*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Fundación Heinrich Böll, Fundación Rockefeller, Fundación de los Hermanos Rockefeller, Fondo Global Wallach y EarthScan.

Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Santos, R. de los (2003): “Compras del sector público” en Cuello (Ed., 2003).

SEREX (1998): *La nueva política exterior dominicana (II)*. Santo Domingo: Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores.

Taiwán (2002): “Notificación nueva y completa de conformidad con el Artículo XVI:1 del GATT de 1994 y el Artículo 25 del ASMC” presentada por Taiwán ante el Comité sobre Subsidios de la OMC. Ginebra: documento G/SCM/N/71/TPKM del 19.6.2002.

UNCTAD (2000): *A Positive Agenda for Developing Countries – Issues for Future Trade Negotiations*. Nueva York y Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

UNCTAD (2001): *Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology – Selected Instruments*. Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

UNCTAD (2003): *Investment and Technology Policies for Competitiveness – Review of Successful Country Experiences*. Nueva York y Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Venezuela (1999): “Preparations for the 1999 Ministerial Conference - Special and Differential Treatment and the Spaces for Policies in WTO: Two Elements of the Development Dimension in the Multilateral Trading System - Proposal under Paragraphs 9 and 10 of the Geneva Ministerial Declaration”. Ginebra: documento WT/GC/W/279 del 29.7.1999.

Este texto ha sido inicialmente publicado en FES/CIECA, (Ed.) Desarrollo y Políticas Comerciales en la República Dominicana, Santo Domingo, 2003