
comercio internacional

T

rato especial y diferenciado y comercio de servicios

Sebastián Sáez

División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, diciembre de 2008



Este documento fue preparado por Sebastián Sáez, Experto de la Unidad de Comercio Internacional, División de Comercio Internacional e Integración, de la CEPAL.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el seminario “Comercio de servicios en los países miembros del ALADI e interfase entre los acuerdos multilaterales y regionales y los objetivos del desarrollo del milenio: Perspectivas de América Latina y el Caribe”, organizado por CEPAL, UNCTAD y ALADI, los días 11 al 14 de noviembre de 2008.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1680-869x ISSN versión electrónica 1680-872x

ISBN: 978-92-1-323267-5

LC/L.2992-P

N° de venta: S.08.II.G.98

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2008. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. El trato especial y diferenciado y el sistema multilateral de comercio: una breve reseña	11
II. Del desarrollo al apoyo del proceso de ajuste	19
III. El TED en el marco del AGCS	21
A. Disposiciones generales del AGCS	21
B. El TED en el marco del AGCS.....	22
IV. AGCS y TED: ¿suficiente o insuficiente?	27
A. La flexibilidad arquitectónica del AGCS	28
B. La flexibilidad arquitectónica y el desarrollo exportador.....	29
C. ¿Una cláusula de habilitación en servicios?.....	30
D. El AGCS y las disciplinas pendientes	30
V. Factores que explican el desarrollo del comercio de servicios	33
VI. Conclusiones	37
Bibliografía	39

Serie Comercio internacional: números publicados.....41**Índice de cuadros**

CUADRO 1	OPERACIÓN DEL ARTÍCULO XVIII:B, 1959-2008.....	12
CUADRO 2	COMPROMISOS ARANCELARIOS PRE-POST RONDA URUGUAY	15
CUADRO 3	COMPROMISOS DE MIEMBROS DE LA OMC, ENERO DE 2004	29

Índice de recuadros

RECUADRO 1	ARTÍCULO IV: PARTICIPACIÓN CRECIENTE DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO	23
------------	---	----

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	MIEMBROS DE LA OMC POR NIVEL DE DESARROLLO	14
-----------	--	----

Resumen

El trato especial y diferenciado ha sido una demanda histórica de los países en desarrollo desde la creación del sistema multilateral de comercio. Con la entrada en vigor de los resultados de la Ronda Uruguay del GATT y consecuentemente de la Organización Mundial del Comercio, el trato especial y diferenciado tuvo un cambio de enfoque: desde una política de desarrollo a una de ajuste. Por ello, en el marco de las actuales negociaciones de la Ronda de Doha hay una revisión de las disposiciones de los acuerdos de la OMC. Este trabajo analiza las características de las disposiciones sobre trato especial en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, discute la eficacia de las mismas y propone medidas que deberían estudiarse con miras a analizar políticas a favor de los países en desarrollo en el marco del comercio de servicios.

Introducción

Desde la creación del sistema multilateral de comercio luego de la Segunda Guerra Mundial, la forma en que participarían los países en desarrollo ha sido materia de una difícil y larga discusión. Por una parte, los países que lideraban las negociaciones consideraban que las reglas debían aplicarse de igual manera a todos por igual, excepto aquellos que deseaban mantener las preferencias comerciales a sus colonias. Por otra parte, los países en desarrollo consideraban que las reglas deberían contemplar la posibilidad de adoptar políticas que permitieran proteger sus industrias y además promover nuevas industrias (nacientes).

Sesenta años más tarde este debate no se ha cerrado. Es más en el marco de las actuales negociaciones comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), uno de los aspectos que destacaba la Declaración Ministerial de Doha¹ (Ronda de Doha, RD) acordada en noviembre de 2001 es que “[L]a mayoría de los Miembros de la OMC son países en desarrollo. Pretendemos poner sus necesidades e intereses en el centro del Programa de Trabajo adoptado en la presente Declaración. Recordando el preámbulo del Acuerdo de Marrakech, continuaremos realizando esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. A ese respecto, serán factores importantes el acceso mejorado a los mercados, las normas equilibradas y los programas de asistencia técnica y de creación de capacidad con objetivos bien definidos y financiación sostenible” (OMC 2001, párrafo 2).

¹ OMC (2001) WT/MIN(01)/DEC/1.

Más adelante señala la Declaración que “[R]econocemos la particular vulnerabilidad de los países menos adelantados y las dificultades estructurales especiales con que tropiezan en la economía mundial. Estamos comprometidos a hacer frente a la marginación de los países menos adelantados en el comercio internacional y a mejorar su participación efectiva en el sistema multilateral de comercio. Recordamos los compromisos asumidos por los Ministros en nuestras reuniones de Marrakech, Singapur y Ginebra, y por la comunidad internacional en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados celebrada en Bruselas, para ayudar a los países menos adelantados a lograr una integración provechosa y significativa en el sistema multilateral de comercio y en la economía mundial. Estamos resueltos a que la OMC cumpla su cometido desarrollando eficazmente esos compromisos en el marco del Programa de Trabajo que establecemos” (OMC, 2001, párrafo 3).

El programa de trabajo acordado en Doha aborda además de los aspectos tradicionales de las negociaciones de acceso a mercados en bienes y servicios, reglas y desarrollo de disciplinas cuando corresponda (por ejemplo, comercio y medio ambiente); los problemas de aplicación referidos a los compromisos vigentes de los miembros²; la orientación de la prestación de asistencia técnica “encaminada a ayudar a los países en desarrollo y menos adelantados, así como a los países en transición de ingreso bajo, a ajustarse a las normas y disciplinas y cumplir las obligaciones y ejercer los derechos que corresponden a los Miembros, incluido el de aprovechar los beneficios de un sistema multilateral de comercio abierto y basado en normas” (OMC, 2001, párrafo 38).

En materia de trato especial y diferenciado (TED), la Declaración de Doha reafirma “que las disposiciones sobre trato especial y diferenciado son parte integrante de los Acuerdos de la OMC. Tomamos nota de las preocupaciones expresadas con respecto a su funcionamiento a la hora de hacer frente a las limitaciones específicas con que tropiezan los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados. En relación con ello también tomamos nota de que algunos Miembros han propuesto un acuerdo marco sobre trato especial y diferenciado (WT/GC/W/442). Por consiguiente, convenimos en que se examinarán todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas. A este respecto, respaldamos el programa de trabajo sobre trato especial y diferenciado establecido en la Decisión sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación” (OMC, 2001a, párrafo 44).

Lo que en definitiva significa la RD es la posibilidad de volver a colocar la dimensión del desarrollo en la agenda del comercio internacional: de ahí surge su nombre “Programa para el Desarrollo de Doha”. Este Programa partió del reconocimiento de que los avances obtenidos en el nuevo sistema multilateral no habían beneficiado de manera equitativa a todos sus miembros. Uno de los problemas detectados era que la complejidad de los acuerdos de la OMC requería entregar herramientas de apoyo a los PED para su mejora institucional y para el aprovechamiento de las oportunidades potenciales creadas. De ahí que uno de los aspectos de las negociaciones era identificar problemas de aplicación en cada acuerdo y evaluar el trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo que estos contemplaban. Un segundo objetivo de la RD es la negociación en las áreas tradicionales de preocupación de la OMC de acceso a mercados en bienes, agrícolas y no agrícolas y en comercio de servicios. Un tercer objetivo era continuar el proceso de reforma del comercio agrícola iniciado en la Ronda Uruguay del GATT (RU) creando oportunidades de acceso efectivas, reduciendo los subsidios más distorsionantes que beneficiaban al sector agrícola en los países desarrollados (PD) y la eliminación de los subsidios a la exportación que éstos aplican. Finalmente, la RD contempla mejorar las reglas comerciales en materia de derechos antidumping, subsidios a la pesca, y la relación entre las reglas comerciales y los acuerdos relacionados con el medio ambiente de manera de mejorar la coherencia de las primeras respecto de

² Cuestiones específicas identificadas por los miembros en material de aplicación se encuentran en el documento WT/MIN(01)/17, 20 de noviembre de 2001. No existen en él planteamientos específicos en materia de servicios.

los objetivos de un desarrollo sostenible. Independientemente de los avances registrados en la dimensión del desarrollo, y la forma de evaluarlos, es indudable que la RD, y el apoyo que se le asigna en los países desarrollados, entrega una oportunidad para nivelar mejor el sistema de comercio internacional a favor de los países en desarrollo.

El presente trabajo discute la forma en que podrían implementarse posibles disposiciones sobre trato especial y diferenciado en el ámbito del comercio de servicios. La primera sección revisa la evolución del concepto de trato especial y diferenciado en el marco del sistema de multilateral de comercio. La segunda sección estudia las actuales disposiciones sobre trato especial y diferenciado en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). La tercera sección revisa la experiencia del comercio de servicios en algunos países en desarrollo, especialmente, en América Latina y el Caribe y la última sección presenta las principales conclusiones.

I. El trato especial y diferenciado y el sistema multilateral de comercio: una breve reseña³

El trato especial y diferenciado (TED) en el contexto del comercio de bienes ha sido un concepto que ha evolucionado a través del tiempo. Esa evolución recoge los cambios estructurales (especialmente progresos) en el comercio de los países en desarrollo. En particular, su evolución desde exportadores exclusivos de materias primas, a una canasta en la que los bienes manufacturados comienzan a jugar un papel más relevante. Aunque estos progresos se presentan en todos los países, si están presentes en algunos países de América Latina y el Caribe (especialmente, en el caso del Brasil y México) y se observa en varios de la región de Asia-Pacífico, como la República de Corea, Singapur, y otros. Esta evolución en el concepto del TED permite sacar algunas lecciones que pueden ser especialmente relevantes para el comercio de servicios.

En las negociaciones previas y durante la Carta de La Habana uno de los aspectos que más agrias disputas levantó entre los participantes fue la ausencia en el borrador original presentado por los Estados Unidos de disposiciones a favor de los países en desarrollo (Jackson, 1969). Ello significó la creación de un comité especial que prepararía un borrador sobre desarrollo industrial. El punto central de debate era la posibilidad o no de los países en desarrollo de aplicar

³ En esta sección se analizan las propuestas específicas relacionadas con el GATT. No se abordan otras cuestiones como pueden ser las necesidades de financiamiento que forman parte de un programa más completo a favor de países en desarrollo. Una revisión histórica de este tema puede encontrarse en Jackson (1969); Youssef (1999); Whalley (1999), Hoekman y Kostecki (2001) y Keck y Low (2004).

restricciones cuantitativas (sin mayores disciplinas) para proteger sus industrias. Cabe recordar que éstas estaban expresamente prohibidas en los borradores originales, con la excepción de los casos de productos agrícolas y de la pesca, muchos de los cuales eran suministrados por los países en desarrollo. En consecuencia, además de la discrepancia respecto del uso restricciones cuantitativas en el caso de los países en desarrollo para proteger sus industrias, se agregaba la percepción de que en el caso de sus exportaciones los países industrializados habían encontrado la justificación legal para aplicar este tipo de restricciones. A ello también hay que incluir la ligereza de las obligaciones para establecer subvenciones que los países en desarrollo consideraban no podrían utilizar por falta de recursos.

Para Jackson (1969, p.637) lo que estaba por detrás de esta discusión no eran cuestiones de principios relacionadas con libre comercio versus proteccionismo sino que cada grupo quería control internacional sobre ciertas cosas y otras no. Ambos grupos querían usar determinados instrumentos de protección y querían limitar otros: la cuestión central era cuáles quedarían bajo controles internacionales y cuáles no.

En la Conferencia de La Habana se acordó el artículo XVIII que establecía cierta vigilancia por parte de los miembros sobre las medidas adoptadas por los países en desarrollo que fueran una desviación respecto del GATT. Además, se incorporaba una cláusula que permitiría mantener las medidas incompatibles anteriores a la entrada en vigor del GATT (grandfather clause). Un aspecto adicional de interés, para los países en desarrollo y en proceso de reconstrucción, era la necesidad de poder recurrir a medidas de protección en caso de crisis de balanza de pagos que se consideraban como recurrentes en el caso de este tipo de países por las características de su comercio (artículo XVIII B). De cualquier manera, se mantenían vigentes las cláusulas generales de escape referidas a problemas de balanza de pagos.

A medida que transcurrieron los años, y la Carta de La Habana finalmente no entró en vigor, el GATT se aplica de manera provisional, durante la década del 50 los países en desarrollo reclamaron de manera creciente en contra de la operación del artículo XVIII, especialmente, respecto de la necesidad de solicitar permiso y otorgar compensaciones para su uso (Wilkinson y Scott, 2008).

CUADRO 1
OPERACIÓN DEL ARTÍCULO XVIII:B, 1959-2008

Argentina	1972 – 1978 1986 – 1991
Bangladesh	1974 – 2008
Brasil	1962 – 1971 1976 – 1991
Chile	1961 – 1980
Colombia	1981 – 1992
Egipto	1963 – 1995
Ghana	1959 – 1989
India	1960 – 1997
Indonesia	1960 – 1979
Corea	1969 – 1989
Nigeria	1985 – 1998
Pakistán	1960 – 2002
Filipinas	1980 – 1995
Perú	1968 – 1991
Sri Lanka	1960 – 1998
Túnez	1967 – 1997

Fuente: Secretaría de la OMC.

Un aspecto en el que los países en desarrollo deseaban mantener flexibilidad era en cuanto al principio de reciprocidad en las negociaciones comerciales que contenía la Carta de La Habana. Estos argumentaban que era difícil pedirles realizar el mismo tipo de concesiones que los países industrializados dado la diferencia de poder de negociación, y el deseo de mantener niveles de protección para sus industrias (Wilkinson y Scott, 2008).

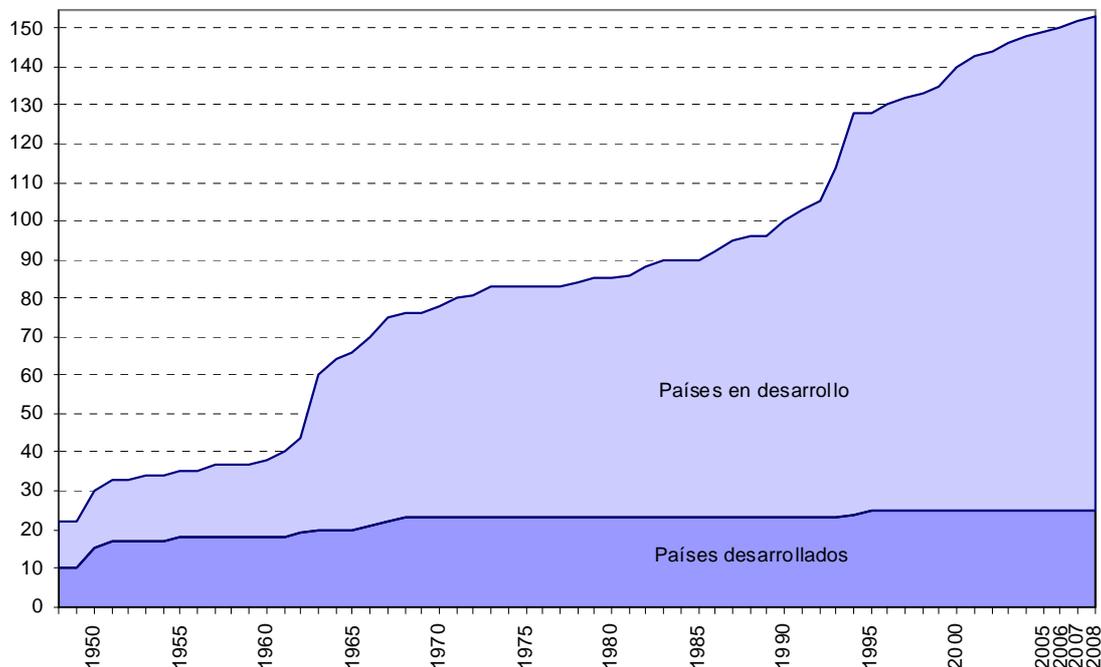
Como se puede observar en este breve análisis de las discusiones iniciales sobre TED, la preocupación de los países en desarrollo era el de protección de sus industrias, tanto las que se habían desarrollado al amparo de las restricciones al comercio vigentes durante la época de la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial, como aquellas que esperaban poder desarrollar en el futuro como parte de un programa de desarrollo (industrias nacientes). Como veremos más adelante, esta visión evolucionó en la década del 60 cuando la política de industrialización (sustitución de importaciones) comienza a mostrar serios problemas y pero también algunos resultados importantes. En este contexto, manteniendo la primera política se busca favorecer el acceso de las exportaciones de manufacturas a los mercados de los países⁴.

En el transcurso de la década de los 50, hubo dos evoluciones importantes que significaron una mayor desnivelación de las reglas del GATT en contra de los países en desarrollo. En primer lugar, el waiver solicitado por los Estados Unidos en 1954 (vigente hasta la entrada en vigor de la OMC en 1995) para mantener sus políticas agrícolas incompatibles con las disposiciones del GATT. Ello sentó las bases para que el conjunto de los países desarrollados, e incluso en desarrollo, adoptaran un conjunto de medidas que restringieron el comercio de productos agrícolas y que no fueron eliminadas en el curso de las negociaciones comerciales que tuvieron lugar hasta la Ronda Uruguay⁵.

⁴ Es interesante recordar algunas opiniones de Raúl Prebisch a mediados de los años 40 sobre la importancia de las propuestas de Keynes y White para el orden internacional de posguerra basado en organismos internacionales y el papel del comercio internacional. De acuerdo con investigaciones de su correspondencia, destaca el apoyo a las propuestas de manera de evitar lo que ocurrió después de la Primera Guerra Mundial. Consideraba que para la Argentina eran una precondición para su éxito de posguerra aunque no era suficiente (véase Dosman (2001) y Pollock 2006). En el propio Informe que preparó con ocasión de la UNCTAD de 1964 señalaba que el “GATT cuenta en su crédito con importantes contribuciones. Después del caótico período que sobrevino entre las dos guerras mundiales, el GATT introdujo en el comercio internacional un nuevo concepto de reglas jurídicas. Podrá ponerse en duda el carácter de algunas de estas reglas, pero no es posible desconocer que la decisión de los gobiernos de someter el comercio internacional a ellas fue un hecho que en sí mismo ha tenido gran importancia en esta materia” (UNCTAD, 1964).

⁵ En este marco la Unión Europea implementó su política agrícola común que ha significado un castigo al comercio de los países en desarrollo.

GRÁFICO 1
MIEMBROS DE LA OMC POR NIVEL DE DESARROLLO



Fuente: Secretaría de la OMC.

Nota: Si un país en desarrollo se declara como desarrollado la lista respectiva se modifica. Esto ocurrió por ejemplo en los procesos de ampliación de la Unión Europea. La categoría de países en desarrollo incluye también las economías en transición.

En el contexto de la adhesión del Japón en 1955 la negociación de restricciones al comercio de textiles y de confecciones, que posteriormente fueron extendidas en términos de productos y países exportadores todos en desarrollo. En el caso de los textiles y confecciones las restricciones fueron mantenidas hasta el año 2005. Adicionalmente, los mecanismos de negociación basados en reciprocidad y la regla del abastecedor principal⁶ inhibieron la participación activa de países en desarrollo. A ello hay que agregar la extensión de los beneficios mediante la cláusula de nación más favorecida que permitía obtener los beneficios sin “pagar” mediante concesiones (Wilkinson y Scott, 2008).

Los países en desarrollo tuvieron una participación menor en las negociaciones comerciales hasta la Ronda Tokio del GATT (1979). Esto significaba que los PED asumieran menores niveles de compromisos en sus consolidaciones arancelarias, esta situación cambió, especialmente, para América Latina y el Caribe, en el marco de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT en el que se asumen compromisos de consolidación para prácticamente el total universo arancelario⁷.

⁶ Mediante esta regla las solicitudes de rebajas arancelarias podían ser realizadas por el abastecedor principal del producto. En la medida que las negociaciones de acceso a mercado se basaron en formulas de desgravación esta regla fue perdiendo importancia en el tiempo, aún cuando es un aspecto que todavía se puede incorporar en las negociaciones de acceso.

⁷ Véase Wilkinson y Scott (2008) para un análisis de la participación de los países en desarrollo en el GATT. Entre aquellos que mantuvieron bajos niveles de consolidación en la región se puede mencionar Cuba.

CUADRO 2
COMPROMISOS ARANCELARIOS PRE-POST RONDA URUGUAY

Grupo de Países	Número de líneas	Valor Importaciones	Porcentaje de líneas arancelarias consolidadas		Porcentaje de importaciones sujetas a aranceles consolidados	
			Pre-	Pos-	Pre-	Pos-
Total	249 573	1 089,0	43	83	68	87
Tipo de países						
Economías desarrolladas	86 369	737,2	78	99	94	99
Economías en desarrollo	163 204	352,1	21	73	13	61
Economías en transición	18 962	34,7	73	98	74	96
Por Regiones						
América del Norte	14 136	325,7	99	100	99	100
América Latina	64 136	40,4	38	100	57	100
Europa del Oeste	57 851	239,9	79	82	98	98
Europa Central	23 565	38,1	63	98	68	97
África	21 500	18,5	13	65	26	84
Asia	87 944	461,4	16	68	32	70

Fuente: Secretaría del GATT (COM.TD/W/512), 1994.

El cuadro 2 incluye información de las consolidaciones expresadas en número de líneas arancelarias y valor de las importaciones antes y después de la RU para distintas categorías de países. En el caso de los países en desarrollo las consolidaciones arancelarias expresadas en porcentajes de líneas subieron de un 21% a un 73%. En términos de valor estos porcentajes pasaron de un 13% a un 61%. En el caso de América Latina es particularmente importante pues en ambos casos las consolidaciones pos-RU alcanzaron a un 100%.

Desde el inicio de la construcción del sistema multilateral de comercio, la visión de la CEPAL, desde donde surgieron iniciativas a favor de un trato especial y diferenciado que se trasladaron al plano multilateral posteriormente, era la de un sistema internacional desbalanceado producto de las asimetrías económicas existentes entre países (Ocampo, 2001). En efecto, la formulación del sistema centro-periferia suponía que la estructura del comercio de los países latinoamericanos (y en desarrollo en general) se caracterizaban por exportaciones de materias primas cuyos precios eran altamente fluctuantes y con tendencia a la baja y sus importaciones estaban constituidas por bienes intermedios y manufacturados cuya elasticidad-ingreso era mayor a la de sus exportaciones. Adicionalmente, el progreso técnico estaba incorporado en la producción manufacturera. Estas características explicaban las continuas crisis de balanza de pagos y la necesidad de promover la industrialización.

Para CEPAL, las reglas comerciales multilaterales debían dar cuenta de esta realidad, favoreciendo las políticas de industrialización de los países en desarrollo; en el caso de las negociaciones arancelarias, no exigiendo reciprocidad de parte de los países en desarrollo en las

concesiones intercambiadas. De hecho en los planteamientos originales de CEPAL la reciprocidad “estaba implícitamente” incorporada en la concesión arancelaria de los países industrializados (especialmente de Estados Unidos). Ello por cuanto en el caso de los países latinoamericanos la capacidad de importar estaba vinculada a la capacidad de exportar. De tal manera que una concesión arancelaria por parte de los Estados Unidos, por ejemplo, de un producto de interés de los países en desarrollo significaba un aumento correspondiente en las importaciones de este país. En cambio, este mecanismo no operaba de la misma manera en respecto de concesiones de arancelarias de los países en desarrollo. Ello por las diferencias en las elasticidades-ingreso de los productos intercambiados en cada caso⁸.

En 1955 el GATT comenzó una evaluación de los problemas de la participación de los países en desarrollo. A ello se agregó más tarde el llamado Informe Haberler (1958) que examinó estas cuestiones. Este Informe reconoció diversos problemas respecto de los países en desarrollo, especialmente, consecuencia de las barreras (arancelarias y no arancelarias) que enfrentaban las exportaciones de interés de estos países. La solución propuesta era emprender una ronda de negociaciones que abordara específicamente este tipo de productos cuestión que finalmente no se consiguió. En efecto, en el marco de los resultados de la Ronda Dillon se dejó constancia de los pocos resultados obtenidos, especialmente en materia de comercio agrícola y de barreras no arancelarias que los afectaban y que favorecían a los países en desarrollo.

A comienzos de la década de los años 60, las ideas de CEPAL —especialmente de Prebisch— comenzaron a reconocer los problemas de las políticas de sustitución de importaciones. En efecto, estas ideas estuvieron en la base de varios de sus planteamientos, en los que exponía que “un excesivo proteccionismo, en general, ha aislado a los mercados nacionales de la competencia externa, produciendo el debilitamiento y aún la destrucción del incentivo necesario para mejorar la calidad del producto y disminuir los costos dentro del sistema de empresas privadas. Por ende ha existido la tendencia a ahogar la iniciativa de las empresas en relación con el mercado externo y las exportaciones”⁹.

El alto nivel de protección existente impedía en opinión de Prebisch el desarrollo de las exportaciones de manufacturas pues sus elevados costos —producto de la excesiva protección— perjudicaban su competitividad. En el Informe de la UNCTAD de 1964 señalaba que la política de sustitución de importaciones había “tendido así a sofocar la iniciativa de las empresas, tanto en lo que concierne al mercado interno como a las exportaciones”. La solución al problema era, por una parte una racionalización de las políticas seguidas hasta entonces, incluida la integración regional y la expansión de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo. Sin embargo, esta expansión estaba limitada por las crecientes restricciones que sufrían en los mercados de los países industrializados. Entre ellas, el escalonamiento arancelario, y las barreras no arancelarias aplicadas a cierta categorías de productos (no sólo textiles y de confecciones). De ahí la necesidad de establecer políticas específicas en favor de las exportaciones provenientes de los países en desarrollo. Para Prebisch, la expansión de las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo mediante un conjunto de medidas que se recomendaban en el Informe de la UNCTAD permitiría la reducción gradual de la protección arancelaria exagerada que se había construido en los países en desarrollo¹⁰.

⁸ Véase La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana, Nueva York, NY: Naciones Unidas; 1954. 158 p 382/U42C; E/CN.12/359.

⁹ Citado en Tuye y Tuye (2001), Archivos UNCTAD.

¹⁰ Ver (UNCTAD, 1964, p. 33). Una visión crítica contemporánea de los planteamientos de la UNCTAD I puede encontrarse en Johnson (1967). Cabe señalar que uno de los problemas del marco de la UNCTAD era el proceso de toma de decisiones que consistió en votaciones. En ellas se ve el claro enfrentamiento entre los países desarrollados por un lado y los países en desarrollo por otro (acompañados en ese entonces por los del bloque soviético). La membresía de la UNCTAD era mayor que la del GATT. Sin embargo, otro aspecto importante era que en el GATT la toma de decisiones estaba orientada por el consenso. Estos dos aspectos explican en parte el por qué los PD privilegiaban el GATT como foro de negociaciones.

En este mismo Informe se retomaba la idea de que las reglas comerciales contenidas en el GATT no eran funcionales a los objetivos del desarrollo ya que no distinguía entre las realidades de los países en desarrollo y los desarrollados¹¹. A ello cabe agregar la emergencia durante los años de vigencia del GATT de políticas comerciales restrictivas en los países industrializados que perjudican las exportaciones primarias de los países en desarrollo (especialmente agrícolas) distorsionando asimismo sus precios internacionales y la eliminación de barreras arancelarias respecto de los productos que intercambian principalmente los países industrializados. Adicionalmente, las reglas acordadas no siempre eran observadas por los miembros.

Sin embargo, el GATT había cumplido importantes funciones. En el Informe de 1964 a la UNCTAD Prebisch señalaba que en “tiempos pasados, la proliferación de restricciones comerciales por ciertos países ha llevado frecuentemente a una espiral de medidas retaliatorias en que todos han terminado por perder y nadie ha ganado nada. La aplicación de estas reglas ya ha contribuido a limitar excesos de esta índole; y esta contribución podría ser mucho más eficaz aún si esas reglas respondieran mejor a las necesidades del mundo contemporáneo”(UNCTAD, 1964).

Prebisch agregaba que “[U]na segunda virtud del GATT radica en el mecanismo que ha establecido para formular reclamaciones y consultas. Cada país miembro tiene la oportunidad de presentar los casos en que considera haber sido lesionado por otro miembro y puede reclamar la reconsideración de las medidas pertinentes o una adecuada compensación, si bien hay que admitir que este procedimiento no siempre ha resultado efectivo en la realidad” (UNCTAD, 1964).

Desde su punto de vista, destacaba también las ventajas de contar con un sistema que otorgaba un lugar para resolver controversias. “[E]l GATT ofrece asimismo el lugar adecuado para que los países puedan discutir la incidencia de sus medidas de política comercial con el fin de llegar a arreglos satisfactorios”(UNCTAD, 1964).

Destacaba en el Informe las ventajas de contar con un sistema que había liberalizado el comercio y otorgaba un lugar para resolver de controversias: “[A]simismo, agregaba dentro de su mecanismo de reglas y posibilidades de consulta el GATT ha podido introducir reducciones considerables en los aranceles y otras restricciones al comercio mundial que se habían establecido en los tiempos tan difíciles que siguen a la gran depresión” (UNCTAD, 1964).

Aunque en su opinión “estas reducciones beneficiaron principalmente a los países industriales y que los países en desarrollo en general han obtenido muy pocas ventajas directas de este proceso; pero no debe perderse de vista el hecho de que esta política de reducción de aranceles y restricciones, en la medida que pudiera haber creado mejores condiciones para el crecimiento de los países industriales, tiene que haber tenido algún efecto indirecto favorable sobre la demanda de importaciones provenientes de los países en desarrollo” (UNCTAD, 1964).

Sin embargo, uno de los déficit del GATT era la imposibilidad de abordar las realidades de los países en desarrollo. Como respuesta a estos planteamientos los miembros del GATT acordaron en el contexto de la Ronda Kennedy la Parte IV que contenía un conjunto de planteamientos a favor de los países en desarrollo, entre algunos aspectos importantes, se reconocía como uno de los objetivos y principios la no reciprocidad plena en las concesiones que debían efectuar estos países en las negociaciones (Jackson, 1969).

Otros problemas que presentaba el GATT eran: a) no tener universalidad (61 miembros), en cambio Naciones Unidas y sus agencias especializadas participantes de la UNCTAD eran 122; b) los problemas del comercio internacional se tratan en el GATT de forma fragmentaria y no como partes del problema general de desarrollo; y c) el GATT fue concebido como mecanismo de

¹¹ En una entrevista incluida en BID (2001) Prebisch reconoce que las ideas de la UNCTAD de 1964 fueron una expresión global de algunas de las ideas iniciales de CEPAL.

expansión del comercio internacional mediante el régimen arancelario; el comercio entre Estados fue considerado como excepción. De ahí que la Unión Soviética y varios países socialistas, que regulan principalmente su comercio mediante convenios bilaterales de importación y exportación quedaron, fuera de su ámbito (UNCTAD, 1964).

Este conjunto de consideraciones llevaron a las propuestas articuladas en la UNCTAD de 1964 respecto de establecer un trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo. Es decir, establecer un conjunto de obligaciones positivas que dieran cuenta de sus problemas específicos. En este marco el TED consistió en los siguientes aspectos básicos:

- a) no reciprocidad en las negociaciones comerciales;
- b) preferencias entre países en desarrollo;
- c) creación de una nueva organización que corrija las fallas detectadas en el caso del GATT; y
- d) creación de un régimen comercial que contemplara preferencias arancelarias en los mercados de los países desarrollados y que fuera en consecuencia una excepción a la cláusula de nación más favorecida. Esto se convirtió en el sistema generalizado de preferencias (SGP). Es interesante notar que no todos los países en desarrollo estaban a favor de este régimen dado que producto de relaciones especiales las ex - colonias europeas mantuvieron acceso preferencial en estos mercados que podía ver “erosionado” por la extensión de éstas¹².

También es interesante mirar la relación de este régimen con la política comercial de los propios países en desarrollo: “si los países en desarrollo no consiguen aumentar sus exportaciones superando el ritmo lento que les ha caracterizado, deberán seguir substituyendo importaciones, a pesar de los obstáculos que se oponen. Si les fuera posible realizar más exportaciones industriales a favor de un régimen preferencial, los países en desarrollo podrían también acrecentar sus importaciones, lo cual les permitiría aliviar la política substitutiva, dándole mayor racionalidad”. Es decir, la posibilidad de corregir la orientación de la política de sustitución de importaciones sería una función del desarrollo de las exportaciones de manufacturas.

Es importante recordar asimismo el carácter temporal de estos regímenes: “la idea no es crear márgenes preferenciales permanentes que sólo podrían mantenerse conservando los aranceles existentes en los países desarrollados; se trata más bien de que, mientras los países desarrollados no eliminen los obstáculos al comercio, se ofrezca libertad de acceso a los países en desarrollo”.

Finalmente, en cuanto a la selección de los países que se beneficiarían del sistema, se señalaba que “[n]o se ha encontrado ningún criterio único y satisfactorio para determinar qué países deben considerarse calificados para gozar del trato preferencial. Hay que considerar ciertos factores como el ingreso per capita, el tamaño del país, la participación de la agricultura y de la industria en el empleo y en la producción totales y la incidencia de las exportaciones de productos primarios en el crecimiento de la economía. Si se tienen en cuenta estos factores, es relativamente fácil, en la gran mayoría de los casos, decidir cuáles son países en desarrollo y cuáles han dejado de serlo. Sin embargo, en el extremo superior de la escala de ingreso per capita hay un pequeño grupo de casos indeterminados y no es fácil establecer una clara línea de delimitación entre ellos”¹³.

¹² Ver Pollock y otros (2006). Este punto se ha transformado actualmente en uno de los argumentos en contra de la liberalización multilateral en el marco de las negociaciones de la Ronda de Doha.

¹³ UNCTAD (1964).

II. Del desarrollo al apoyo del proceso de ajuste

A partir de las propuestas contenidas en la UNCTAD de 1964 se desarrolló de manera operacional el concepto de trato especial y diferenciado, formalizado en una decisión en la UNCTAD de 1968 que acordó el SGP. Ello significó en un primer momento una aplicación provisional del SGP, posteriormente formalizado en una decisión de 1971 de la Partes Contratantes del GATT que estableció un *waiver* por 10 años a la cláusula de nación más favorecida. Posteriormente, en el marco de la Ronda Tokio esta extensión se hizo innecesaria a raíz de la adopción de una nueva decisión respecto del trato especial y diferenciado (Anexo I).

La Ronda de Tokio significó en consecuencia una consolidación del trato especial y diferenciado que permitió:

- a) confirmar las preferencias arancelarias a favor de los países en desarrollo;
- b) confirmar la extensión de preferencias arancelarias entre países en desarrollo;
- c) que los PED adoptaran rebajas menores a las acordadas en el marco de las negociaciones arancelarias (no aplicaron la fórmula de rebaja acordada) y mantuvieron un bajo nivel de consolidación de sus aranceles; y
- d) la posibilidad de parte de los países en desarrollo de asumir las áreas nuevas de (códigos) negociados “*à la carte*”, sin necesidad de firmar todos los acuerdos con nuevas

disciplinas (no hubo compromiso único). Sin embargo, este derecho no fue exclusivo de los países en desarrollo ya que hubo algunos países desarrollados que no suscribieron algunos acuerdos (Australia y Nueva Zelanda, no firmaron el Acuerdo sobre Compras Públicas de la Ronda Tokio).

Los resultados de la Ronda Uruguay del GATT dieron un giro en el enfoque seguido al TED de tres maneras importantes:

- a) la mayor flexibilidad normativa se enfoca hacia los países menos adelantados (en la región solo Haití cae dentro de esta categoría), aunque estos forman parte del conjunto de acuerdos de la OMC;
- b) el resto de los países en desarrollo cuentan con plazos adicionales para la plena adopción de sus obligaciones comerciales tanto desde el punto de vista de las reglas y disciplinas, como de las rebaja de aranceles;
- c) no se exige reciprocidad en la reducción de barreras arancelarias y en la consignación de compromisos en materia de servicios;
- d) los países en desarrollo al cabo de los períodos de transición tienen un mismo nivel de derechos y obligaciones que los países desarrollados; y
- e) la Secretaría de la OMC intensifica sus programas de asistencia técnica y formación de manera de contribuir a la plena aplicación de compromisos.

Se ha definido esta evolución como un cambio del concepto del TED desde una herramienta de desarrollo a una de ajuste (Tortora, 2003). Diversos autores han considerado este giro como inapropiado¹⁴. Ello impulsó en el contexto de la actual Ronda de Doha la revisión de las disposiciones sobre TED con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas¹⁵.

Hoekman (2004) presenta diversas alternativas para insertar el TED dentro del sistema multilateral de comercio, sus beneficios y puntos en contra. Entre ellas, destaca la idea de volver a acuerdos plurilaterales como los desarrollados en las Rondas Kennedy y Tokio en las que los países decidían su participación. Ello tiene ventajas y costos, entre los primeros es que los países adoptarían disciplinas de acuerdo con sus intereses, entre los segundos es que al marginarse de su participación no podrían influir en las reglas de estos acuerdos. Otra opción es adoptar aproximaciones caso a caso de acuerdo con las realidades de los países en desarrollo y enfatizando la cooperación entre países de manera de alejarse de los temores de las controversias comerciales y sus costos. Una opción adicional, sería permitir que dentro de cada acuerdo hubiera disposiciones obligatorias y otras voluntarias. Y condicionar la adopción de ciertas obligaciones a la ayuda comprometida.

De cualquier manera, lo que demuestra la discusión expuesta es la dificultad para operacionalizar un TED en el marco de una globalización multidimensional.

¹⁴ Youssef (1999). Véase también Stiglitz y Charlton (2007) y Paige (2007) para una discusión respecto de las debilidades de las actuales disposiciones de la OMC en su vínculo con las necesidades de los países en desarrollo y como mejorarlas.

¹⁵ Un análisis de las cuestiones que están siendo discutidas en el contexto de la Ronda de Doha puede ser encontrado en Tortora (2003) y Mangeni (2003).

III. El TED en el marco del AGCS

A. Disposiciones generales del AGCS

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) fue uno de los nuevos temas tratados en el contexto de la RU del GATT. En él se establecieron los principios que regulan actualmente el comercio de servicios entre los miembros de la OMC. Este es un acuerdo cuya arquitectura provee amplios espacios para graduar los compromisos de sus miembros en función de sus objetivos de política y sus intereses comerciales. Ha sido considerado por algunos autores como muy amistoso con el desarrollo¹⁶.

En efecto, el acuerdo consta de dos tipos centrales de disciplinas: a) de aplicación general, independiente de los compromisos asumidos por los miembros, por ejemplo, cláusula de nación más favorecida; y b) obligaciones que emanan de los compromisos asumidos, pero en los términos y condiciones consignados por los miembros en sus listas individuales.

Asimismo, la flexibilidad que provee el acuerdo permite determinar los compromisos por modos de prestación¹⁷, sectores,

¹⁶ Ver OECD (2006) and Mina Mashayekhi and Martine Julsaint Kidane, ICTSD Policy Paper on Trade in Services and Sustainable Development, (sin fecha).

¹⁷ Se definen 4 modos de prestación mediante los cuales puede ser prestado un servicios: a) comercio transfronterizo; b) consumo en el extranjero; c) presencia comercial; y d) movimiento de personas físicas.

subsectores o bien actividades de servicios¹⁸. Estos se determinan para los compromisos de acceso a mercados y trato nacional, que no son obligaciones generales y además se puede determinar los términos y condiciones bajo los cuales se asumirán los compromisos de acceso a mercados y trato nacional. En el actual formato de compromisos y formulas de negociación los miembros pueden asumir compromisos que no representan necesariamente el nivel real de su apertura: no están obligados a asumir la consolidación de su status quo. Esto se encuentra en discusión en el marco de las actuales negociaciones de la RD.

Estas flexibilidades están disponibles para todos los miembros de la OMC, independientemente de su nivel de desarrollo, y no están específicamente orientadas a otorgar un trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo, este formato ha sido extensamente utilizado y defendido de parte de los países en desarrollo¹⁹.

B. El TED en el Marco del AGCS

Las disposiciones específicas sobre trato especial y diferenciado contenidas en el AGCS son puntuales (Ver Anexo II). En efecto el artículo IV Participación creciente de los países en desarrollo (recuadro 1), contiene un listado del tipo de elementos que podrían incluirse como trato especial y diferenciado. A parte de los compromisos de provisión de información mediante los puntos de contacto, parecería ser que la forma operativa de abordar las cuestiones relacionadas con el fortalecimiento de las capacidades nacionales en materia de servicios y de su eficacia y competitividad; la mejora al acceso a los canales de distribución y las redes de información; y la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones, descritas en este artículo deben abordarse en el contexto de un proceso de negociaciones, en el que por definición se deben acordar concesiones mutuamente convenientes. Por ejemplo, la India en su lista de compromisos horizontales (aplicables a todos los sectores de servicios) en materia de trato nacional estableció que en “caso de colaboración con empresas del sector público o actividades del Estado, se dará preferencia de acceso a los proveedores/entidades extranjeros de servicios que ofrezcan las mejores condiciones para la transferencia de tecnología”. Es decir, estableció un requisito de desempeño en la línea de los estipulado en el artículo IV, pero este mecanismo parece no haber sido utilizado frecuentemente por los miembros de la OMC. Tampoco se sabe en qué medida ha sido efectivo para acceder a transferencia de tecnología.

Finalmente, el párrafo 3 del artículo IV agrega disposiciones del mismo tenor pero específicamente a favor de los países menos adelantados.

¹⁸ Por ejemplo, sector de servicios financieros, subsector de servicios bancarios, y actividad administración de carteras. El AGCS cubre todos los sectores de servicios, excepto los servicios prestado en ejercicio de facultades gubernamentales y los derechos de tráfico aéreo y los servicios asociados a éstos.

¹⁹ Cabe señalar sin embargo, que en el marco de negociaciones bilaterales o regionales varios países en desarrollo, especialmente, en América Latina y el Caribe, han utilizado un formato más ambicioso de consignación de compromisos. Este ha sido el caso de las negociaciones sobre servicios con los Estados Unidos. Un análisis de estas puede ser consultado en Marconini (2006) y Sáez (2005).

RECUADRO I**ARTÍCULO IV: PARTICIPACIÓN CRECIENTE DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

1. Se facilitará la creciente participación de los países en desarrollo Miembros en el comercio mundial mediante compromisos específicos negociados por los diferentes Miembros en el marco de las Partes III y IV del presente Acuerdo en relación con:
 - a) el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad, mediante, entre otras cosas, el acceso a la tecnología en condiciones comerciales;
 - b) la mejora de su acceso a los canales de distribución y las redes de información; y
 - c) la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones.
2. Los Miembros que sean países desarrollados, y en la medida posible los demás Miembros, establecerán puntos de contacto, en un plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, para facilitar a los proveedores de servicios de los países en desarrollo Miembros la obtención de información, referente a sus respectivos mercados, en relación con:
 - a) los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios;
 - b) el registro, reconocimiento y obtención de títulos de aptitud profesional; y
 - c) la disponibilidad de tecnología en materia de servicios.
3. Al aplicar los párrafos 1 y 2 se dará especial prioridad a los países menos adelantados Miembros. Se tendrá particularmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para aceptar compromisos negociados específicos en vista de su especial situación económica y de sus necesidades en materia de desarrollo, comercio y finanzas.

Fuente: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

En materia de integración económica, el artículo V contempla en su párrafo 3 que cuando sean partes en este tipo de acuerdos países en desarrollo “se preverá flexibilidad” con respecto a las condiciones generales que deben cumplir este tipo de acuerdos para ser compatibles con la excepción a la cláusula de nación más favorecida. Además agrega que en el caso de un acuerdo de integración económica en el que únicamente participen países en desarrollo podrá concederse un trato más favorable a las personas jurídicas que sean propiedad o estén bajo el control de personas físicas de las partes en dicho acuerdo. Sin embargo, respecto de este artículo no es claro como se podrían interpretar estas disposiciones ya que primero debería haber un entendimiento de cómo se deben interpretar las exigencias generales, para luego operacionalizar concretamente las excepciones a esa regla. Estas interpretaciones no han tenido lugar, aunque en la controversia Canadá-Autos hubo un primer esfuerzo por interpretar parte del sentido del Párrafo 1 del artículo V —referido a una medida específica incorporada en el régimen automotriz de Canadá que favorecía a un determinado grupo de empresas establecidas por sobre otras— más que a una evaluación del acuerdo de integración económica en su conjunto.

En esa oportunidad el Grupo Especial (GE) señaló que “merece la pena recordar que el artículo V da cobertura legal a las medidas adoptadas de conformidad con acuerdos de integración económica que de otro modo serían incompatibles con la obligación NMF establecida en el artículo II. El párrafo 1 del artículo V se refiere a “un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios”. Normalmente, esos acuerdos de integración económica tienen por objeto alcanzar mayores niveles de liberalización entre las partes que los alcanzados entre los Miembros de la OMC. En el párrafo 1 del artículo V se estipula además un determinado nivel mínimo de liberalización que esos acuerdos deben alcanzar para que se les pueda aplicar la exención de la obligación general NMF establecida en el artículo II. A ese respecto, el fin del artículo V es abrir posibilidades para una ambiciosa liberalización a nivel regional, impidiendo al mismo tiempo que la obligación NMF se vea menoscabada por la concertación de arreglos preferenciales de menor importancia. Sin embargo, a nuestro entender el artículo V no tiene por objeto y fin dar cobertura legal al otorgamiento de un trato más favorable, con carácter selectivo, sólo a unos pocos

proveedores de servicios de las partes en un acuerdo de integración económica, incluso en situaciones en las que el mantenimiento de esas medidas esté expresamente previsto en el acuerdo mismo” (párrafo 10.271, WTDS 139, Canadá - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil, Informe del Grupo Especial).

Como se aprecia en el raciocinio del GE hay varios conceptos que presupondrían el cumplimiento del artículo V: a) por objeto alcanzar mayores niveles de liberalización entre sus suscriptores que los alcanzados entre los Miembros de la OMC; b) párrafo 1 del artículo V se estipularía un determinado nivel mínimo de liberalización que esos acuerdos deben alcanzar para que se les pueda aplicar la exención de la obligación general NMF establecida en el artículo II; e c) impediría que la obligación NMF se vea menoscabada por la concertación de arreglos preferenciales de menor importancia. Sin embargo, el verdadero alcance de esto no ha vuelto a ser analizado en el contexto de controversias en servicios.

Otras disposiciones pertinentes a favor de los países en desarrollo son las que figuran en los párrafos 2 y 3 del artículo XIX (Negociación de compromisos específicos) del AGCS. El proceso sucesivo de negociaciones con el objetivo de la liberalización del comercio de servicios “se llevará a cabo respetando debidamente los objetivos de las políticas nacionales y el nivel de desarrollo de los distintos Miembros, tanto en general como en los distintos sectores. Habrá la flexibilidad apropiada para que los distintos países en desarrollo Miembros abran menos sectores, liberalicen menos tipos de transacciones, aumenten progresivamente el acceso a sus mercados a tenor de su situación en materia de desarrollo y, cuando otorguen acceso a sus mercados a los proveedores extranjeros de servicios, fijen a ese acceso condiciones encaminadas al logro de los objetivos a que se refiere el artículo IV.”

Este párrafo es especialmente pertinente pues consagra el derecho de los países en desarrollo a no realizar concesiones equivalentes a las que están en condiciones de hacer los países desarrollados en este ámbito.

El párrafo 3 de este artículo agrega que en “cada ronda se establecerán directrices y procedimientos de negociación. A efectos del establecimiento de tales directrices, el Consejo del Comercio de Servicios realizará una evaluación del comercio de servicios, de carácter general y sectorial, con referencia a los objetivos del presente Acuerdo, incluidos los establecidos en el párrafo 1 del artículo IV. En las directrices de negociación se establecerán modalidades en relación con el trato de la liberalización realizada de manera autónoma por los Miembros desde las negociaciones anteriores, así como en relación con el trato especial previsto para los países menos adelantados Miembros en el párrafo 3 del artículo IV.”

Uno de los aspectos claves para los países en desarrollo es el acceso a asistencia técnica. Esto queda consignado en el párrafo 2 del artículo XXV y el párrafo 6 del Anexo sobre telecomunicaciones. La Secretaría de la OMC ha reforzado sus actividades de asistencia técnica, especialmente a favor de los países menos adelantados. Además, el Banco Mundial y otros organismos internacionales como la OCDE y la UNCTAD, ofrecen activamente este tipo de actividades. A nivel de la región de América Latina y el Caribe, la CEPAL, junto al BID y la OEA han incursionado de manera efectiva en actividades de asistencia técnica y construcción de capacidades. Pero uno de los aspectos más interesantes de los últimos años, y que no estaban disponibles antes de la RU del GATT, es la oferta de asistencia técnica canalizada a través de distintas organizaciones no gubernamentales quienes han complementado las primeras.

Aunque no es el objetivo de este trabajo, es interesante mencionar de qué manera los países de América Latina han abordado el trato especial y diferenciado en el contexto de los esquemas de integración regionales en servicios. Los más avanzados en materia de servicios son la Comunidad Andina y el MERCOSUR, ninguno de ellos contempla un trato especial y diferenciado respecto de

sus miembros más desfavorecidos en materia de servicios. En el caso de la CAN hay tratamientos especiales respecto de Bolivia en términos de plazos, pero el compromiso de sus miembros es que todas las actividades de servicios se deben liberalizar respecto de los países miembros²⁰.

En el marco del Mercado Común Centroamericano existe un Protocolo negociado en materia de inversiones y servicios que se basa en el modelo NAFTA para el tratamiento de estos temas y no contempla disposiciones especiales en materia de trato especial y diferenciado en servicios.

En el acuerdo de asociación recientemente suscrito entre la Unión Europea (UE), sus países miembros y el CARIFORUM se contemplan disposiciones sobre TED en el área de servicios que permiten la adopción de menores niveles de compromisos y además tienen como objetivo promover el cumplimiento de los estándares vigentes en la UE por parte de los proveedores de servicios de esta región. Dado que esto aún no ha sido plenamente implementado no es posible conocer mediante qué iniciativas y sus resultados esto tendría lugar.

Cabe recordar que en los acuerdos vigentes y negociados entre los Estados Unidos y países de América Latina y el Caribe no hay disposiciones específicas sobre trato especial y diferenciado en materia de servicios.

²⁰ Sobre esta materia véase las presentaciones realizadas en el seminario/taller organizado por la UNCTAD, ALADI y CEPAL Comercio de servicios en los países miembros de ALADI: Interfase entre los acuerdos multilaterales y regionales y los Objetivos de desarrollo del Milenio: Perspectivas de América Latina y el Caribe que tuvo lugar los días 11 y 13 de Noviembre de 2008.

IV. AGCS y TED: ¿suficiente o insuficiente?

Es reconocida la complejidad del manejo del sector de servicios en general, y para los países en desarrollo especialmente. En este sentido, se requiere definir un marco normativo que asegure la provisión de servicios de manera competitiva, que contribuyan al desempeño de la economía y que resguarde objetivos legítimos de política, especialmente, políticas relacionadas con el logro de objetivos de desarrollo. Las exigencias de un marco regulatorio apropiado implican contar con un sector público capaz de llevar a cabo las responsabilidades y fijar los objetivos mencionados. Esto también requiere un Estado capaz de definir el papel que desea desempeñar en ciertos sectores como: a) proveedor exclusivo de servicios; b) proveedor en competencia con el sector privado; c) regulador de la actividad; o d) una combinación de todas las anteriores.

Los estudios indican que los países en desarrollo tienen un interés en el comercio de servicios que va más allá de los aspectos relacionados con el movimiento de personas físicas (modo 4) y el sector de turismo. En efecto, los ejemplos de exportaciones de servicios en los países en desarrollo cubren áreas tan diversas como servicios financieros, servicios de computación y relacionados, distribución, audiovisuales, servicios de salud, educación superior y técnica, y otros (Findlay, 2001, Mc Guire, 2002, y Nielson y Taglioni, 2004).

Más aún, los mercados de los países en desarrollo son más diversificados que los patrones de flujo Norte-Sur. Teniendo presente las limitaciones de los antecedentes estadísticos, algunos estudios

indican la importancia que tendría el comercio Sur-Sur de servicios. Los países en desarrollo representaban alrededor de un 23% del comercio mundial de servicios en 2002. De este total, un poco menos de la mitad era comercio entre países en desarrollo. En el caso de Asia y Oceanía en desarrollo prácticamente el total del comercio con países en desarrollo era intrarregional; es decir, con países de Asia y Oceanía en desarrollo (Dihel, Eschenbach y Sheperd, 2006). Por lo que una estrategia en materia de comercio de servicios debe contemplar la importancia del comercio de servicios Sur-Sur.

A. La flexibilidad arquitectónica del AGCS

Esta sección aborda la pregunta de si las disposiciones sobre TED descritas son apropiadas para la realidad que enfrentan los países en desarrollo. Se debe reiterar lo señalado anteriormente en cuanto a que la propia arquitectura del AGCS provee amplios mecanismos para graduar la participación de sus miembros en el acuerdo y para asumir compromisos. Obviamente, muchos críticos consideran que los espacios de política que puede permitir el AGCS van en contra de los propios objetivos del acuerdo desde el momento en que los países tienen amplias flexibilidades al momento de consignar sus compromisos que les permiten mantener medidas incompatibles con obligaciones de trato nacional o acceso a mercados, y en definitiva, estos espacios quedarían determinados por los resultados de que entreguen estas negociaciones.

Desde otro punto de vista muchas de las objeciones al AGCS y la asunción de compromisos por parte de los países en desarrollo esconden más bien una visión escéptica respecto de los beneficios que podría reportar un sector de servicios mejor regulado y con mayor competencia nacional y externa (esto es, respecto de la liberalización)²¹. Las cifras mencionadas en los párrafos anteriores dan cuenta de que esta posición no estarían tomando adecuadamente en cuenta los intereses comerciales (exportadores) que han emergido en los países en desarrollo.

Sin embargo, esta flexibilidad del AGCS no es exclusiva a los países en desarrollo y por lo tanto no estaría en el espíritu del concepto de trato especial y diferenciado que busca establecer un trato efectivamente en favor de los países en desarrollo. También es cuestionable que la calidad de los compromisos de los países desarrollados sea necesariamente mejor que las de los países en desarrollo una vez que se comparan los compromisos asumidos (por ejemplo, bajo modo 4) y por lo tanto concluir de manera automática si estos constituyen efectivamente oportunidades de comercio para los países en desarrollo. Es indudable que los primeros asumieron una mayor cantidad de compromisos en el contexto de la RU del GATT (cuadro 3). Menos claro a nuestro juicio es concluir automáticamente que la calidad de estos compromisos es mayor dada la compleja regulación que opera en la mayor parte de los sectores de servicios de los países industrializados y que un conjunto pequeño de países en desarrollo podrían cumplir efectivamente. Normalmente, esto algo que los países de nivel medio de ingresos puede lograr.

²¹ Existe una gran cantidad de estudios que muestran los efectos positivos de la apertura en el sector de servicios. Se puede consultar los trabajos de OECD y UNCTAD sobre la materia. Una discusión sobre los efectos de la liberalización del sector de servicios se puede encontrar en Stiglitz y Charlton (2007). Un análisis de la importancia de la infraestructura para avanzar en el desarrollo puede ser consultado en Sachs (2008).

CUADRO 3
COMPROMISOS DE MIEMBROS DE LA OMC, ENERO DE 2004

Países	Promedio de sectores	Rango (menor/mayor número de sectores incluidos)
Países menos adelantados (33)	20	1 – 110
En desarrollo y transición (91)	54 (106)*	1 – 154 (58-154)*
Desarrollados (25)	108	87 – 117
Adhesión desde 1995 (20)	106	37 – 154

Fuente: elaborado en base a Marchetti (2004) basado en Secretaría de la OMC.

Notas: Total de subsectores: 160; Total de miembros: 146.

* Economías en transición.

B. La flexibilidad arquitectónica y el desarrollo exportador

Un segundo punto es que el trato especial y diferenciado así como las flexibilidades ofrecidas por el AGCS favorece la protección de los sectores respecto de las importaciones de servicios y no las exportaciones de servicios. En ese sentido, las medidas defendidas por los países en desarrollo y que conforman el núcleo de la arquitectura del AGCS, se encuentran en línea con lo que en la primera sección de este trabajo se describía como la primera fase del pensamiento sobre TED, defendido por los países en desarrollo durante las negociaciones de la Carta de La Habana y de los primeros años del GATT, en cuanto a que los miembros en desarrollo buscaban en primer término medidas que restringieran las importaciones más que promoverían sus exportaciones. De ahí las dificultades de los países en desarrollo, especialmente exportadores de servicios como la India, en poder incorporar sus intereses comerciales en una arquitectura que no está contemplada para impulsar el desarrollo de las exportaciones de servicios, sino que fundamental, graduar sus liberalización.

Una solución a este problema es que en el contexto de las negociaciones de servicios en la Ronda de Doha los países desarrollados asuman un nivel adicional de compromisos de compromisos en materia de modos de prestación 1 y 2, y modo 4. En este último caso, es conocida la dificultad política que genera este tema, especialmente en los países desarrollados, pero también en varios países en desarrollo lo que se refleja en los bajos niveles de compromisos asumidos por estos en el marco del AGCS. Sin embargo, esto puede llegar a ser insuficiente si es correcto lo que algunos estudios empíricos muestran: que existe una fuerte complementariedad entre modos 1 y 3. Esto es que la expansión de uno y otro están positivamente correlacionadas. En efecto, parece ser que la expansión de las exportaciones transfronterizas está asociada positivamente a la exportación de servicios mediante una presencia comercial (Lennon, 2007).

Esto podría ser una desventaja para la expansión del comercio de algunos países en desarrollo (especialmente, los menos adelantados) debido a los requerimientos que supone establecer una presencia comercial en el exterior. Especialmente, en mercados exigentes y altamente regulados como son los de los países desarrollados. Esta desventaja puede ser superada en parte por la expansión de los mercados regionales mediante acuerdos en este ámbito entre países en desarrollo donde los inversionistas de los países en desarrollo tienen relativas ventajas para incursionar. Asimismo, ello refuerza la importancia del comercio Sur-Sur como promotor del comercio de servicios entre países en desarrollo.

C. ¿Una cláusula de habilitación en servicios?

Un tercer aspecto que es pertinente considerar es si se requeriría o no, puesto de otro modo si sería deseable o no, una excepción a la cláusula de nación más favorecida como la existente actualmente en el caso de bienes (cláusula de habilitación) que permitiera establecer discriminación por parte de los países desarrollados a favor de los países en desarrollo y entre éstos. Esta excepción debería ser evaluada con mucha cautela. En primer lugar porque la cláusula de nación más favorecida del AGCS parece estar suficientemente debilitada y por el contrario requiere ser fortalecida. En segundo lugar, porque la experiencia muestra que existe un claro problema de discriminación que perjudica a los propios países en desarrollo (véase la discusión sobre el banano y la erosión de preferencias en la OMC) que tienen las preferencias respecto de los que no la tienen²². Finalmente, desde el punto de vista regulatorio puede no ser económicamente eficiente la discriminación que implicaría las excepciones de este tipo. Lo que parece ser más efectivo es el desarrollo de políticas que expandan una oferta exportable en servicios, cuestión que la excepción a esta cláusula no provoca automáticamente.

D. El AGCS y las disciplinas pendientes

Un cuarto aspecto no abordado con suficiente profundidad es en qué medida las disciplinas pendientes en la agenda de negociaciones del AGCS son suficientes para abordar cuestiones de importancia para los países en desarrollo. En este sentido cabe recordar que las negociaciones en marcha se refieren a: i) reglamentación interna; ii) subvenciones; iii) salvaguardias; y iv) compras públicas.

Las cuestiones relacionadas con reglamentación interna y subvenciones son de especial importancia para los países en desarrollo pues en la primera de ellas existen los principales problemas registrados con los procesos de desregulación emprendidos en los últimos 20 años y que han generado retrocesos de política sin corregir necesariamente las falencias que tuvo lugar el proceso. Asimismo, en la arquitectura del AGCS, basada en el principio del trato nacional —no de la competencia regulatoria como en el caso de la integración europea— son las regulaciones no discriminatorias —requisitos para proveer un servicio— las que los países en desarrollo deben tratar de cumplir, lo que es normalmente difícil dado el tiempo y los costos involucrados.

En el ámbito de las subvenciones, es donde los países en desarrollo requieren la articulación de instrumentos que aseguren el cumplimiento de objetivos de desarrollo como son la calidad, el acceso universal a ciertos servicios y tarifas accesibles para las poblaciones más desfavorecidas²³.

²² Por ejemplo, en el marco de la controversia sobre el banano mantenida entre países de América Latina exportadores de este producto y la Unión Europea, se han enfrentado las posiciones de estos y las de los países ACP, ex colonias europeas, que se benefician de este régimen. Asimismo, en el marco de la actual Ronda de Doha de negociaciones los países menos adelantados han defendido la idea de ser compensados productos de la erosión de preferencias que produce la liberalización multilateral respecto de los beneficios que otorgan éstas. Estos dos son ejemplos de cómo estos regímenes actualmente producen una resistencia a una mayor liberalización que podría ir en beneficio de países en desarrollo.

²³ Una discusión global sobre la problemática de las subvenciones en el sector de servicios y los países en desarrollo puede ser consultada en UNCTAD (2005).

La ausencia de disciplinas —contrario a lo que algunos países pueden pensar— no significa necesariamente la ausencia de compromisos o disciplinas aplicables a estas medidas.

En materia de salvaguardias, la discusión en las negociaciones de Doha ha sido incapaz de evolucionar hacia una argumentación balanceada. En primer lugar, los países deberían preguntarse qué se desea proteger: la industria nacional de servicios o el empleo en esas industrias. Ellos es pertinente para definir: a) si existe la necesidad de contar con medidas de salvaguardias en servicios; y b) qué forma adoptarían. Es decir, en caso que lo relevante sea el empleo la variable relevante las medidas de ajuste deberían enfocarse hacia aliviar los efectos negativos sobre el empleo. Parece poco razonable dada la flexibilidad que otorga el AGCS establecer un instrumento adicional para restringir el comercio, que podría ser usado en contra de los propios intereses de los países en desarrollo²⁴.

En este caso cualquier mecanismo que pudiera surgir —aunque no parece probable en el estado actual de las negociaciones— debería ser usado exclusivamente por los países en desarrollo, en la medida que haya compromisos de liberalización concretos (*no stand-still*) bajo los modos (1); (2) y (3), que podría invocarse sólo durante un período transitorio de no más de 3 años, y no debería ser aplicado respecto de las exportaciones proveniente de los países en desarrollo.

En materia de compras públicas la discusión está aún menos madura ya que este es prácticamente el último de los instrumentos disponibles para el desarrollo de “industria naciente en servicios”. En la región, varios países han asumido compromisos en el marco de sus negociaciones con los Estados Unidos y la Unión Europea, por lo que la resistencia a incluir este tema en las negociaciones de la OMC no es un desconocimiento sobre las implicancias de este tema, sino una decisión política. En el corto plazo parece poco probable que esto ocurra.

²⁴ Para una discusión acerca de las medidas de salvaguardia en el marco del AGCS véase Marconini (2005).

V. Factores que explican el desarrollo del comercio de servicios

Al igual que en el caso del comercio de bienes, la posibilidad de contar con un TED que afecte las condiciones de acceso de las exportaciones no garantiza el desarrollo de las exportaciones de servicios. Existen elementos importantes que explican el desarrollo de las exportaciones de los servicios. De acuerdo con Sachs (2008), el desarrollo económico sigue cuatro estadios básicos:

- i La economía de subsistencia caracterizada por una productividad agrícola reducida, una escasa cobertura de servicios públicos e infraestructuras y una limitada cantidad de exportaciones, concentradas en bienes primarios. Cuando el ahorro y la inversión son suficientes, el gobierno invierte en infraestructura básica, incluida sistemas sanitarios y educación. Ello produce un proceso de crecimiento, el que permite pasar de la economía de subsistencia a una economía de exportación.
- ii En una economía de exportación, se incorporan las poblaciones más atrasadas a la economía monetaria de los países y se produce progreso social (mejoras en el acceso a la educación) y cambios demográficos.
- iii Esto lleva a la tercera etapa de una economía de mercado emergente que se caracteriza por una cobertura casi completa de infraestructuras básicas, educación básica y servicios de salud, agua potable y saneamiento. En este caso la economía exporta tanto bienes como servicios. Entre

estos últimos se encuentran servicios basados en la información; actividades de procesamiento de empresarial, software, servicios de consultoría empresarial e incluso construcción. La inversión extranjera juega un papel cada vez más relevante dando acceso a conocimientos y redes de valor. Esto ocurre cuando la renta media alcanza a unos US \$ 4 mil. Además, se observa la emergencia de la capacidad de innovación local en este estadio del desarrollo.

- iv Finalmente, esta etapa da paso a la economía basada en la tecnología. Caracterizada por la generalización de la educación superior y por el incremento en las actividades de investigación y desarrollo dirigidas por el sector privado, una sociedad compleja y basada en la información.

El papel del Estado en este modelo de acuerdo con este autor es poner “los cimientos básicos para el crecimiento económico a largo plazo garantizando que los elementos esenciales de la infraestructura social y física existen y funcionan con eficacia”. En todas las etapas del desarrollo económico, el gobierno debe “garantizar que se den las condiciones básicas para el funcionamiento de una economía de mercado” (Sachs, 2008, p.286).

Suponiendo que es correcta esta breve descripción de las etapas del desarrollo, es claro que para que se produzca un desarrollo del sector de servicios deben darse ciertas pre-condiciones. En primer término, calidad del capital humano, que incluye un amplio acceso a educación básica, pero algo no específicamente mencionado por Sachs es el manejo de idiomas, además del materno, para los países en desarrollo lo que permite interactuar con los centros económicos.

En segundo lugar, una infraestructura básica de calidad que permita la conexión al mundo. Esta está formada por carreteras, electricidad, telecomunicaciones, puertos marítimos y aeropuertos. En este modelo no se menciona cuál es el papel del Estado, excepto en lo que se refiere a garantizar que los elementos centrales existen y funcionan con eficacia. Esto permitiría a los países diseñar sus políticas con pragmatismo definiendo en cada caso el papel (regulador, productos o ambos) que jugará el Estado en la medida que estos elementos se encuentren presentes o no.

En tercer lugar, existe el aspecto relativo al emprendimiento: ¿Cómo desarrollar un espíritu de emprendimiento en una economía en desarrollo? Esta es una de las preguntas claves para los países en desarrollo. Kirkegaard (2007) destaca que en el caso de la India, el mayor porcentaje del empleo creado en el sector de servicios de outsourcing ha sido en empresas locales antes que en empresas extranjeras. Más aún, el principal impulso a estas actividades de servicios ha provenido de emprendedores domésticos antes que extranjeros. El TED demandado por los países en desarrollo no aborda de ninguna manera el desarrollo del emprendimiento local, por lo que estos países consideran que se encuentran en una desventaja respecto de sus competidores extranjeros. Un TED eficaz debería contemplar el desarrollo de estas capacidades a partir de las necesidades que se detecten.

Un cuarto punto central se refiere a las condiciones iniciales existentes. Nielson y Taglioni (2004) revisan los estudios disponibles en materia de liberalización de servicios concluyendo que éstos tienden a coincidir que las principales ganancias que reporta la liberalización para los países en desarrollo provienen no de las ganancias de acceso a mercados en terceros mercados, sino que de la propia apertura²⁵. Ello como producto de las mayores restricciones vigentes en los mercados de los países en desarrollo. Ello sugeriría que el desarrollo del sector de servicios como componente de las exportaciones debe ser evaluado a la luz de los costos que genera la protección. Relacionado con lo anterior, existiría un incremento de las exportaciones de servicios mediante modo 3, cuando se relajan las restricciones de acceso bajo este modo de suministro (Dihel, Eschenbach y Sheperd, 2006).

²⁵ Véase también McGuire (2002).

De acuerdo con Findlay (2001) una estrategia de desarrollo del sector de servicios debe tener en cuenta la interacción que existe entre distintos sectores de servicios para obtener la máxima ganancia de los esfuerzos que se realizan en un sector y además la relación que puede existir entre los modos de suministro para el mayor aprovechamiento de las oportunidades. Esto implica que una estrategia de promoción de las exportaciones de servicios sea más compleja pues debe caminar de manera paralela con otros elementos que no siempre se encuentran en control de un país. Por ejemplo, una política de promoción del sector turismo que no tome en cuenta la infraestructura de transporte, la seguridad de los turistas, las políticas migratorias y las limitaciones que puedan haber en el transporte de pasajeros en otros países (libertades en el tráfico aéreo) puede significar en definitiva un menor impacto en el sector que una estrategia que aborde de manera global los determinantes del sector.

Finalmente, una estrategia de desarrollo de la oferta de exportaciones de servicios debería contemplar un mejoramiento del ambiente regulatorio que afecta el sector, que favorezca el desarrollo local del emprendimiento. Para ello los países en desarrollo deberían recibir más ayuda en la implementación de reformas regulatorias, incluidas, la secuencia. Es decir, qué instituciones y recursos son prioritarios para el funcionamiento del sector. La adopción de las mejores prácticas regulatorias, de acuerdo con la realidad y nivel de desarrollo del país, impulso a la transparencia y debido proceso, así como la creación y mantención de mercados competitivos. Además, debería llevarse a cabo un análisis que permita diagnosticar la situación de otros sectores vinculados con el sector que se desea promover de manera de superar cualquier limitación que sea una traba al desarrollo del comercio de servicios.

Estas propuestas quedan respaldadas por el estudio de algunos casos. Recientemente, Vaillant (2008) destaca en el caso de Uruguay, como factores que explican el crecimiento de algunas actividades, la disponibilidad de recursos humanos calificados, cierto desarrollo de infraestructura especializada (conectividad), estabilidad de los marcos jurídicos.

En el caso de las políticas públicas de apoyo, promoción, o apertura de mercados, los acuerdos internacionales no habrían cumplido un papel fuerte pero si las condiciones de liberalización. En los nuevos sectores de servicios exportables el incentivo a la internacionalización viene promovido desde los mercados de destino. Lo que resulta fundamental es crear las condiciones locales de liberalización en el país que es potencialmente atractivo para la localización de la nueva tarea a ser comercializada. Las conclusiones para este país pueden tener una generalización mayor. Sin embargo, en otros países exitosos como el caso de Brasil, donde las políticas se desarrollan en otro marco regulatorio otros factores parecen ser más relevantes. Ello nos llevaría a la conclusión de que las estrategias deben ser flexibles teniendo en cuenta las condiciones específicas del mercado de origen del proveedor de servicios y el mercado de destino al que desea proveer.

VI. Conclusiones

El TED ha sido una de las principales demandas de los países en desarrollo en el contexto del sistema multilateral de comercio. Inicialmente, el TED buscaba moderar los efectos de la apertura comercial sobre las industrias de los países en desarrollo mediante la no reciprocidad en las rebajas arancelarias en las negociaciones comerciales, mediante disposiciones que permitieran la protección de industrias nacientes y la adopción de medidas por razones de balanza de pagos. Los países en desarrollo tuvieron hasta la Ronda Uruguay del GATT un conjunto pequeño de compromisos en materia de consolidaciones arancelarias y manteniendo un nivel elevado de aranceles nación más favorecida en el comercio con terceros países.

En la década de los 60 las demandas de TED se trasladaron al ámbito del desarrollo exportador mediante la solicitud de acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados. Ello se concretó a principios de la década de los 70 mediante la creación del sistema general de preferencias que se sumó a los conceptos descritos anteriormente respecto de las importaciones de los países en desarrollo.

Con la Ronda Uruguay el concepto derivó hacia un mecanismo de transición que promoviera el ajuste necesario para adecuarse a los nuevos compromisos asumidos y a la apertura que éstos pudieran significar.

Las propuestas para revisar el TED en el marco de la actual ronda de negociaciones de la OMC implican, de una u otra manera, un retorno al sistema multilateral a dos velocidades que existía antes de la Ronda Uruguay. Por ejemplo, la alternativa de tener acuerdos plurilaterales, o bien las propuestas de eximir a algunos países en

desarrollo de ciertas obligaciones. Ello en sí mismo no es necesariamente negativo dado que desde el punto de vista del “orden” y “estabilidad” del sistema, una de las funciones centrales de la OMC, no habría efectos negativos, pues la clave de esta función es la cooperación entre los principales actores de la economía internacional. El problema se presenta desde el momento en que este enfoque no integra a los países en desarrollo, especialmente, los menos adelantados, al sistema multilateral de comercio.

En el ámbito de servicios, el AGCS contempla un número reducido de medidas que se relacionan específicamente con el TED. Se considera, sin embargo, que la propia arquitectura del AGCS otorga la flexibilidad necesaria que requieren los países en desarrollo para insertarse en el comercio de servicios.

Existen pocos estudios que propongan otras formas de TED en el ámbito de servicios. Este trabajo plantea que las flexibilidades que otorga el AGCS permiten graduar los posibles efectos que los compromisos/apertura que asumen los países en el contexto de negociaciones puede tener sobre los sectores nacionales. Sin embargo, ello no es suficiente para la promoción de las exportaciones de interés de los países en desarrollo, pues el AGCS no es un instrumento de desarrollo de la oferta interna de los países. Estas medidas están más relacionadas con aspectos estructurales y decisiones internas de política. Ello queda respaldado por los ejemplos de los países que muestran mayor crecimiento del sector como son los países de la región Asia-Pacífico, en un contexto internacional que desde la entrada en vigor de la OMC no ha llevado a cabo nuevas iniciativas de apertura en el marco de la OMC. Un aspecto adicional que se destaca es la necesidad de mirar en qué medidas algunas reglas actualmente en negociación, reglamentación interna, subsidios, medidas de salvaguardia y compras gubernamentales, deben abordar aspectos de interés para los países en desarrollo.

Bibliografía

- Adlung, Rudolf (2004), "The AGCS Turns Ten: A Preliminary Stocktaking", Staff Working Paper ERSD-2004-03, August.
- Dihel, N., F. Eschenbach and B. Shepherd (2006), "South-South Services Trade", OECD Trade Policy Working Papers, No. 39, OECD Publishing. doi: 10.1787/314720701370.
- Dosman, Edgar (2001), "Markets and the State in the Evolution of the Prebisch Manifesto", CEPAL Review 75, December.
- Findlay, Christopher (2001), "Services Sector Reform and Development Strategies: Issues and Research Priorities", Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 8. UNCTAD/ITCD/TAB/9, United Nations.
- Gabriele, Alberto (2005), "Subsidies to Services Sectors: A Neo-Protectionist Distortion or a Useful Development Tool?", UNCTAD/DITC/TNCD/MISC/2003/7, April.
- Hoekman, Bernard (2004), "Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment". October.
- Jackson, John H., World Trade and the Law of GATT (A legal analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade), The Michie Company, Law Publishers, Charlottesville, Virginia.
- Johnson, Harry G., Políticas económicas para el desarrollo, Centro de Investigaciones Económicas, Universidad Católica de Chile.
- Keck, Alexander and Patrick Low (2004), "Special and Differential Treatment in the WTO: Why, When and How? Staff Working Paper ERSD-2004-03, May.
- Kirkegaard, J.F. Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation—Labor-Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia, Working Paper Series, WP 07-2 April 2007.
- Lennon, Carolina (2008), "Trade in Services: Cross-Border Trade vs. Commercial Presence. Evidence of Complementarity", <http://econpapers.repec.org/paper/psecon/2008-53.htm>.
- McGuire, Grez (2002), "Trade in Services – Market Access Opportunities and the

- Benefits of Liberalization for Developing Economies”, Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series No. 19. UNCTAD/ITCD/TAB/20.
- Mangeni, Francis (2003) “Strengthening Special and Differential Treatment in the WTO Agreements: Some Reflections on the Stakes for African Countries”, Sustainable Development and Trade Issues, ICTSD Resource Paper No. 4, February.
- Marconini, Mario (2006), “Services in Regional Agreements between Latin American and Developed Countries”, Serie Comercio Internacional No. 71. May.
- Marconini, Mario (2005), “Emergency safeguard measures in the GATS: Beyond Feasible and Desirable”, UNCTAD/DITC/TNCD/2005/4.
- Marchetti, Juan A. (2004) “Developing Countries in the WTO Services Negotiations”, Staff Working Paper ERS-2004-06, September.
- Mashayekhi, Mina and Martine J. Kidane, “Integrating Developing Countries in the Global Services Economy”, ICTSD Policy Paper on Trade in Services and Sustainable Development.
- Nielson, J. and D. Taglioni (2004), “Services Trade Liberalisation: Identifying Opportunities and Gains”, OECD Trade Policy Working Papers, No. 1, OECD Publishing. doi: 10.1787/710267064875.
- OECD (2006), “Special and Differential Treatment Under the AGCS”, OECD Trade Policy Working Papers, No. 26, OECD Publishing. doi: 10.1787/786764616255.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2001), “Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación”, Conferencia Ministerial, Cuarto período de sesiones, WT/MIN(01)/17, Doha, November.
- _____ (2000), “Disposiciones sobre trato especial y diferenciado establecidas en los acuerdos y decisiones de la OMC”, Comité de Comercio y Desarrollo, WT/COMTD/W/77, Octubre.
- Ocampo, José Antonio. “Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI”.
- Pollock, David H., (2006) “Raúl Prebisch: la esencia del líder”, Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo, Capítulo 2, Pág. 11.
- Pollock, David H., Joseph L. Love y David Kerner (2006), “Prebisch en la UNCTAD”, Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo, Capítulo 5, Pág. 39.
- Sachs, Jeffrey (2008), Economía para un planeta abarrotado, Traducción de Ricardo García Pérez, Debate.
- Sáez, S. (2005), “Trade in Services Negotiations: A Review of the experience of the United States and the European Union in Latin America”, Serie Comercio Internacional No. 61. December.
- Stiglitz, Joseph E. y Andrew Charlton, “Cómo el comercio puede promover el desarrollo”, Comercio justo para todos. Traducción de Natalia Rodríguez Martín, Taurus/Pensamiento.
- Tórtora, Manuela (2003), Special and Differential Treatment and Development Issues in the Multilateral Trade Negotiations: The Skeleton in the Closet, Draft, WEB/CDP/BKGD/16, Geneva, January.
- Toye, John and Richard Toye (2006) “Raúl Prebisch y los límites de la industrialización”, Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo, Capítulo 3, Pág. 23.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), “Challenging Conventional Wisdom: Development Implications of Trade in Services Liberalization. Trade, Poverty and Cross-cutting Development Issues, United Nations.
- _____ “Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo”, Informe del Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas.
- Vaillant, Marcel (2008): Oportunidades de una economía pequeña y remota en el mundo global: Uruguay como exportador de servicios, CEPAL, mimeo no publicado.
- Whalley, John (1999), Special and Differential Treatment in the Millennium Round, CSGR Working Paper No. 30/99, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR), University of Warwick, Coventry CV47AL, United-Kingdom, May. <http://www.csgr.org>.
- Wilkinson, Rorden and James Scott (2008), “Developing Country Participation in the GATT: A Reassessment”, World Trade Review, 7:3, 473-510. doi: 10.1017/S1474745608003959.
- Youssef, Hesham (1999) “Special and Differential Treatment for Developing Countries in the WTO”, Working Papers, T.R.A.D.E. (Trade-Related Agenda, Development and Equity), South Centre, June.
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) (1998a), América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, second version, revised and updated, Santiago, Chile, Fondo de Cultura Económica. An earlier English language version appeared in 1995, Latin America and the Caribbean: Policies to Improve Linkages with the Global Economy (LC/G.1800/Rev.1-P), Santiago, Chile. United Nations publication, Sales No. E.95.II.G.6. (1998b), “Preventing and handling financial crises”, The International Financial Crisis: An ECLAC Perspective (LC/G.2040), Santiago, Chile, October.



NACIONES UNIDAS

Serie

C E P A L

comercio internacional

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

- 90 Trato especial y diferenciado y comercio de servicios, Sebastián Sáez, (LC/L.2992-P), N°. de venta S.08.II.G.98 (US\$10), diciembre 2008.
- 89 Oportunidades de una economía pequeña y remota en el mundo global: Uruguay como exportador de servicios, Marcel Vaillant, (LC/L.2978-P), N° de venta S.08.II.G.87 (US\$ 10), noviembre 2008.
- 88 La integración en busca de un modelo: los problemas de convergencia en América Latina y el Caribe, Sebastián Sáez, (LC/L.2914-P), N° de venta S.08.II.G.48 (US\$ 10), julio 2008.
- 87 Comercio y pobreza: análisis comparativo de la evidencia para América Latina, Mauricio Reina y Carmen Zuluaga (LC/L.2903-P), N° de venta S.08.II.G.39 (US\$ 10), mayo 2008.
- 86 Desafíos y oportunidades de las medidas de seguridad en los alimentos para América Latina y el Caribe, Mariano Alvarez, (LC/L.2887-P), N° de venta S.08.II.G.24 (US\$ 10), abril 2008.
- 85 “Normas” privadas: el nuevo desafío para las exportaciones de los países en desarrollo, Juliana Salles de Almeida, (LC/L. 2861-P), N° de venta S.08.II.G.06 (US\$ 10), febrero 2008.
- 84 Trade in Services in Latin America and the Caribbean, Nanno Mulder, Sebastián Sáez, Claudia de Camino, Alfonso Finot, (LC/L. 2830-P), N° de venta E.07.II.G.154 (US\$ 10), december 2007.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: