

*Mónica Vázquez García\**

## G-20 LONDRES: ASPECTOS COMERCIALES

La autora trata de hacer un repaso a la agenda comercial acordada en la Cumbre del G-20 en Londres del pasado 2 de abril, tratando los tres aspectos claves de la misma: resistencia al proteccionismo, *trade finance* y conclusión de Doha. Se analizan además algunos antecedentes, que ayudan a comprender mejor el significado de los avances de la Declaración final.

**Palabras clave:** neoproteccionismo, *trade finance*, multilateralismo.

**Clasificación JEL:** F02, F13, F14, 019.

### 1. Introducción

La reciente cumbre del G-20 en Londres ha tenido lugar en un contexto económico poco halagüeño. La OCDE acababa de pronosticar una contracción del 2,7 por 100 de la economía mundial en 2009, que superaría la cifra del 4 por 100 en los principales países desarrollados. Se trata por tanto de la mayor reducción «sincronizada» desde la Gran Depresión.

Debido a la generalización de las cadenas de valor en los procesos productivos, y su contabilización al pasar las fronteras por los valores brutos totales y no por los valores añadidos, las cifras de comercio son mayores que las de crecimiento económico en los períodos de expansión, pero también menores que las de contracción de la economía en períodos depresivos. Así, frente a aumentos del volumen de comercio del 6 por 100 anual entre 1990 y 2006, la OMC acaba de adelantar una disminución de las exportaciones del 9 por 100 en volumen, con una gran diferencia entre los países desarrollados (previsión del 10 por 100) y los países en desarrollo, cuyo crecimiento depende mucho más del comercio (previsión de reducción del 2 al 3 por 100 en 2009).

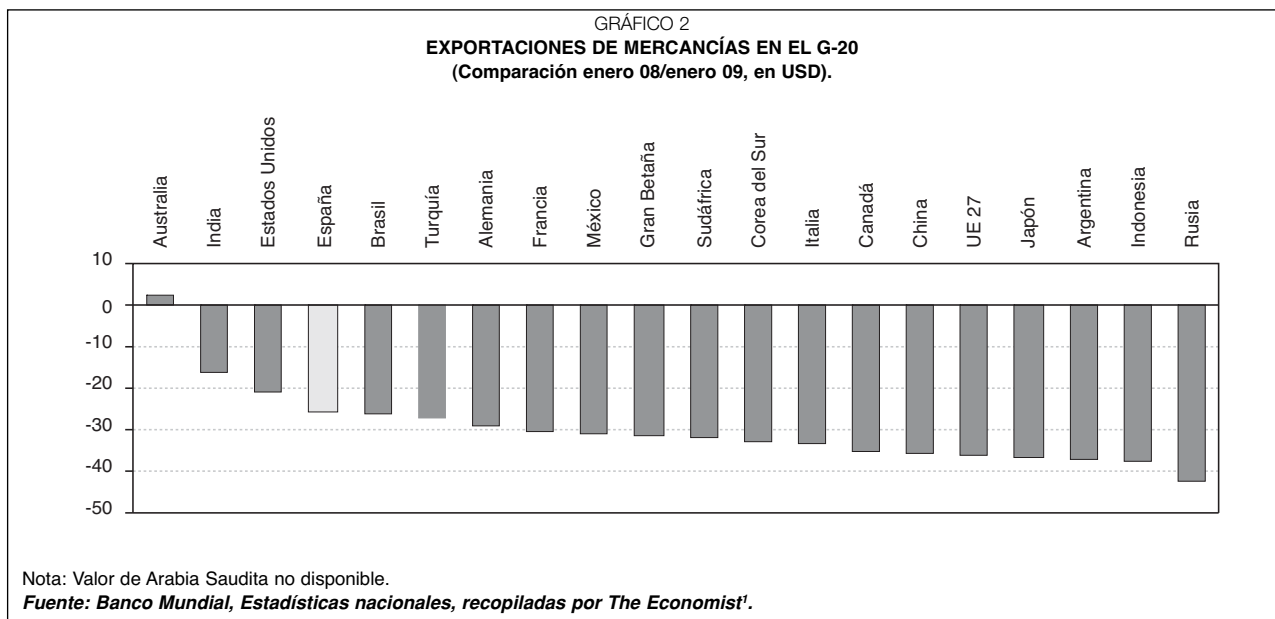
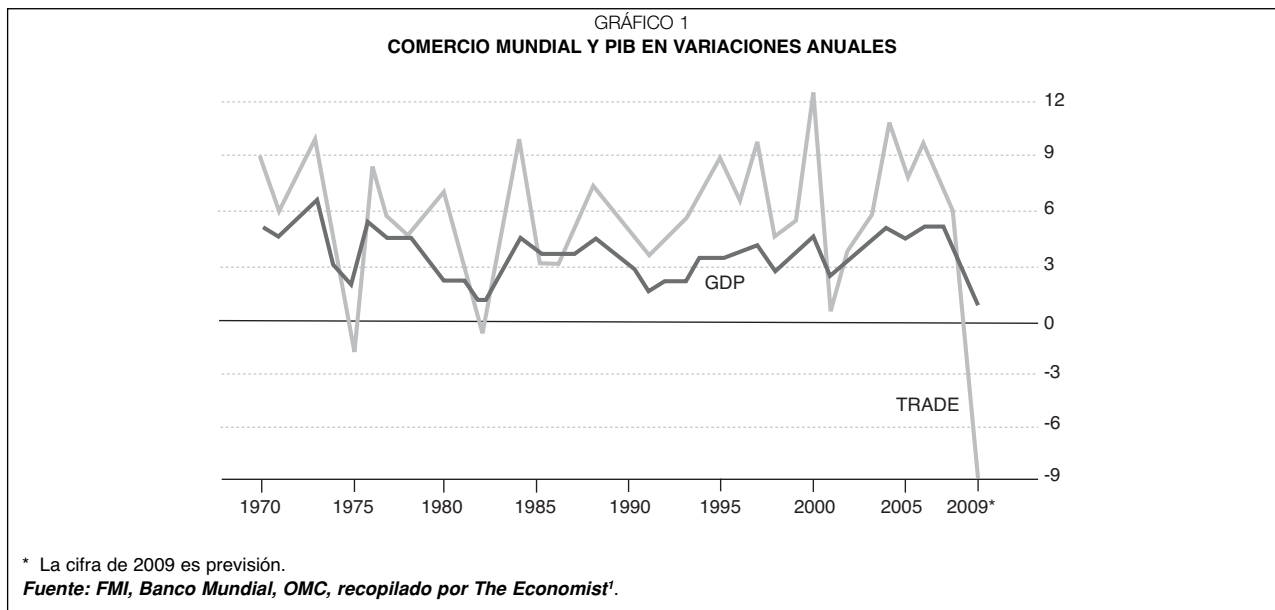
\* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Aunque no se puede calificar la Cumbre de un nuevo Bretton Woods, como algunos han pretendido (entre otras cosas, en aquella ocasión participaron 44 naciones aliadas incluyendo China y la Unión Soviética, pero no Japón o Alemania), la reunión ha tenido por objetivo tomar decisiones conjuntas para estabilizar la economía mundial y relanzar el crecimiento; en concreto se centró en planes de recuperación, de regulación y de arquitectura financiera internacional.

Pero la reunión de Londres también ha dado pasos adelante significativos para comenzar a relanzar el flujo de intercambios comerciales mundiales (Gráficos 1 y 2). Los tres compromisos más importantes han sido el de evitar nuevas medidas proteccionistas, el de liberar mecanismos de financiación adicionales para el crédito comercial y el de retomar las negociaciones de Doha lo más rápido posible.

### 2. Resistir al proteccionismo

La experiencia del siglo XX nos dice que las tendencias proteccionistas sólo refuerzan la espiral negativa de una crisis económica mundial, pero las librecambistas acortan su duración. ▷



Como ejemplo del primer aspecto, el negativo, la Ley Smoot-Hawley de 1930, que aumentó más de un centenar de aranceles, desencadenó una carrera de protección arancelaria entre los países, convirtiendo una crisis financiera en la gran crisis económica que se prolongó más de una década; en términos de cantidades, entre 1929 y 1932 el comercio mundial cayó en un 30 por 100, e hicieron falta otros cuatro años para que su volumen volviese a los niveles de 1929; en términos de pre-

cios internacionales de alimentos y otras materias primas, estos cayeron entre un 60 y un 70 por 100 entre 1929 y 1932; además, las barreras comerciales levantadas durante la crisis perduraron mucho más tiempo que el de la propia crisis<sup>2</sup>.

Actualmente no hay razones para imaginar un escenario parecido de espirales proteccionistas, por dos razones fundamentales: ▷

<sup>2</sup> ERIXON, F. (2009): «Containing creeping protectionism: a realistic agenda for the G-20». European Center for International Political Economy.

<sup>1</sup> The Economist, Globalisation and Trade, 28 marzo 2009.

– Se ha creado entretanto la OMC, y los países se han comprometido a respetar los umbrales arancelarios aprobados para cada partida arancelaria, con la amenaza de apertura de procedimientos legales en su contra en caso de incumplimiento.

– Los países con participación significativa en el comercio mundial no pueden incrementar los aranceles a gran escala sin poner en peligro la competitividad de sus propias empresas nacionales.

Como ejemplo del segundo aspecto, el positivo, la crisis asiática de finales de los noventa ilustró el hecho de que la liberalización comercial pone en marcha un efecto multiplicador que relanza una economía deprimida.

Las tendencias proteccionistas actuales son similares al proteccionismo de la década de los setenta y de los ochenta. Los shocks de oferta de los años setenta desencadenaron una corriente de políticas mercantilistas, tanto en Estados Unidos como en Europa. Aunque no se produjeron espirales proteccionistas como en los años treinta, se puede decir que el intervencionismo de cada país, en forma de subvenciones a la industria, prolongó el estancamiento económico mundial. Entonces, como ahora, los fabricantes de automóviles estaban a punto de quebrar. El Congreso americano lanzó un plan de rescate de Chrysler en 1979, casi a la vez que Gran Bretaña intentaba salvar Rolls Royce y British Leyland y Francia rescataba Renault, pero otros muchos sectores recibieron subvenciones de sus gobiernos. Además, se empezaron a aplicar una serie de medidas como restricciones voluntarias a la exportación y otras, casi todas de tipo no arancelario.

Teniendo en cuenta este «legado histórico», la Cumbre del G-20 el pasado noviembre en Washington firmó la promesa de evitar medidas proteccionistas.

Sin embargo, desde entonces, toda una batería de medidas restrictivas del comercio se ha puesto en marcha, incluso en 17 países de los 20 países signatarios del G-20. El Banco Mundial ha estudiado esas reacciones, bastante primarias por cierto, y merece la pena hacer un breve repaso de las

mismas, aunque es probable que el efecto real de esas medidas, a corto plazo, haya sido poco significativo (si los flujos comerciales internacionales siguen cayendo se puede suponer, por ahora, que se debe a la no recuperación ni de la demanda global ni del crédito comercial)<sup>3</sup>.

En una era de «neoproteccionismo», sólo un tercio de estas medidas han sido arancelarias; éstas han sido aplicadas fundamentalmente por los países en desarrollo por dos razones: razones presupuestarias y *tariff water* o margen todavía existente entre los aranceles previamente aplicados por ellos y los topes marcados por la OMC. Los países desarrollados han optado por las medidas no arancelarias, en forma de subvenciones a la exportación mayoritariamente; éstas son más sutiles y por tanto provocan menos confrontación a corto plazo; además, son a menudo opacas, y las empresas extranjeras pueden calcular difícilmente el coste que tales medidas pueden suponer para el comercio existente o el potencial.

Las medidas no arancelarias más empleadas en estos últimos cuatro meses han sido las siguientes:

– Imposición de nuevos requisitos de certificación de productos para entrar en un mercado (el caso de Argentina de piezas de recambio, calzado y productos de cuero, televisores o juguetes).

– Introducción de requisitos de homologación más estrictos (así, China con respecto a nuestros productos lácteos, con respecto al chocolate belga, los huevos holandeses, licores italianos o salsas británicas).

– Prohibiciones de importación por razones de seguridad: India acaba de prohibir la importación de juguetes chinos.

– Aumento de las ayudas estatales para apoyar a las industrias manufactureras de los sectores del automóvil y del acero como se ha podido seguir por la prensa. Éstas, se han aprobado y se han empezado a aplicar sobre todo en los países desarrollados, ya que necesitan un cierto volumen de ▷

<sup>3</sup> GAMBERONI, E. y NEWFARMER, R. (2009): « Trade protection: incipient but worrisome trends », Banco Mundial, marzo.

financiación pública. Por su lado, la Comisión de la UE acaba de anunciar nuevas subvenciones a la exportación de productos lácteos.

– Medidas *antidumping*: su aplicación ha aumentado en un 22 por 100 en 2008 con respecto al año anterior, tanto en países desarrollados como en emergentes (fundamentalmente India). Los países más investigados por supuesto dumping han sido China, Sudáfrica, Tailandia, Bielorrusia y Rusia.

– Apoyo a los precios: se trata de una medida que realmente no exige imposición de nuevas medidas, al existir normas que permiten aumentos automáticos de las subvenciones al descender los precios internacionales nominales de determinados productos.

El estudio del Banco Mundial va más allá de las medidas proteccionistas estrictamente comerciales, y cita como medidas proteccionistas con consecuencias indirectas en el comercio las cuatro siguientes:

– Los paquetes de rescate a la industria nacional. Sólo en el sector del automóvil, el Banco Mundial estima que el apoyo de los distintos gobiernos a nivel mundial alcanzaría los 48.000 millones de \$USA a nivel mundial, de los cuales 42.700 millones en los países «ricos».

– La subvenciones financieras en bancos de capital nacional (nunca en las filiales nacionales de bancos extranjeros).

– Los crecientes obstáculos a la mano de obra extranjera (la disputa en Gran Bretaña sobre la legalidad de los trabajadores portugueses e italianos en el sector de refino de petróleo o la prohibición de Malasia de contratar trabajadores extranjeros en fábricas, almacenes y restaurantes a partir de enero de 2009).

– Compras nacionales: se trata de un capítulo de gran volumen, que crecerá especialmente en este período bajo los programas de estímulo económico contra la crisis. El Congreso americano aprobó a finales de enero una norma aprobando un 25 por 100 de «margen competitivo» al hierro y al acero americanos. Lo que es preocupante es que además el nuevo presidente americano quiera

«tranquilizar» a sus socios internacionales asegurando que se redactará el *Buy American* para que no se viole ninguna disposición de sus compromisos internacionales, es decir, OMC y NAFTA fundamentalmente. Además, grandes mercados como China, India o Brasil, miembros del G-20, no han firmado todavía el Acuerdo de Compras Públicas de la OMC, lo que implica que con casi toda seguridad tendrán cuidado de que el dinero público que vayan a invertir en grandes proyectos no beneficie más que a empresas nacionales.

Ya por último, algunos autores, sobre todo americanos, han acusado a algunos países de devaluaciones competitivas, sobre todo por parte de China; sabemos que una devaluación funciona de facto como un obstáculo a la importación y una subvención a la exportación, pero en un mundo actual de mayoría de sistemas de cambio flexibles, la probabilidad de una carrera de devaluaciones competitivas parece baja. Incluso en países con tipo de cambio intervenido, las devaluaciones no parecen tener un carácter de protección comercial; en el caso de Argentina y Rusia se han practicado para evitar ulteriores depreciaciones, y en el caso de China, ésta parece haber cesado de acumular reservas desde octubre de 2008<sup>4</sup>. Lo que es cierto es que los países que parecen haber empezado a tocar fondo, Gran Bretaña o Estados Unidos<sup>5</sup>, son aquéllos en que las depreciaciones de la moneda han sido más notables; por el contrario Japón, cuyo yen se apreció drásticamente a finales del año pasado, parece estar sufriendo una de las peores crisis de las economías desarrolladas.

En la Declaración del G-20 en Londres, la necesidad de resistir el proteccionismo mantiene la misma redacción que la Declaración de Washington del pasado noviembre. Se defiende que los países del G-20 se abstengan de imponer nuevas barreras a la inversión o al comercio de bienes y servicios, de imponer nuevas restricciones o de ▷

<sup>4</sup> GAMBERONI, E. y NEWFARMER, R. (2009): « Trade protection: incipient but worrisome trends », Banco Mundial, marzo.

<sup>5</sup> Declaraciones del presidente Obama y de Ben Bernanke del 14 de abril 2009.

aplicar medidas incompatibles con la OMC para promover las exportaciones. Pero además se incorporan algunos elementos nuevos:

- El plazo de doce meses del *stand-still* (Declaración de Washington), se amplía hasta finales del 2010.

- Se incluye además el compromiso de rectificar sin demora cualquier medida tomada hasta ahora, que hemos visto en los párrafos anteriores, según el estudio llevado a cabo ad-hoc por el Banco Mundial.

- Por último, también se ha incluido esta vez la necesidad de evitar el proteccionismo financiero, para que no se interfiera con medidas nacionales, ni en el mercado único europeo ni en los flujos de capital hacia los países en desarrollo.

Sin embargo, se echa de menos en el comunicado final del G-20 en abril (a diferencia de borradores previos circulados), una mención a la necesidad de abstenerse también de adoptar medidas que, aún respetando las normas de la OMC, tengan carácter proteccionista. Esta referencia habría afectado a la capacidad de los países del G-20 de establecer, por ejemplo, medidas *antidumping* o anti-subsención. Como compensación, obliga a informar sobre todo tipo de medidas fiscales o financieras que puedan tener impacto negativo sobre el comercio o la inversión.

Un paso adelante importante desde la Declaración de Washington es el compromiso de la Cumbre de Londres de establecer un mecanismo independiente de seguimiento.

En realidad, la OMC ya lleva a cabo el seguimiento de las políticas comerciales y otras políticas económicas con un eventual impacto en el comercio, que informa a sus miembros en enero, justo antes de su cumbre anual. Lo que aporta la Declaración de Londres es la formalización del mecanismo, estableciendo la obligación de la OMC de informar trimestralmente a los miembros de la OMC y al público en general, y de trabajar con otras instituciones con mayor conocimiento de cuestiones financieras y de inversión. El objetivo es contar con información transparente, regular y

completa de todas las políticas que pueden distorsionar el comercio mundial, y presionar a los miembros del G-20 para que no aprueben nuevas medidas proteccionistas o que afecten negativamente a otros países. La crítica principal sería que mientras que los compromisos no vayan acompañados de alguna medida coercitiva para asegurar su cumplimiento, las declaraciones pueden quedarse sólo en eso.

### 3. Crédito comercial (*trade finance*)

#### 3.1. Aspectos generales

Históricamente, el desarrollo del comercio internacional y las finanzas han ido de la mano, se estimulan mutuamente. El sistema financiero apoya el comercio internacional de cuatro maneras fundamentales:

- Salva el período entre la necesidad de fondos para producir, transportar, etc, y el pago por parte del importador de dichos productos, es decir, provee de capital circulante. Para ello tienen que recolectar depósitos. Así, los bancos no sólo sirven de puente entre ahorradores e inversores, sino que también acomodan los plazos deseados por los depositantes (que normalmente quieren invertir a corto plazo), y los prestatarios (que normalmente necesitan financiación a medio y largo plazo).

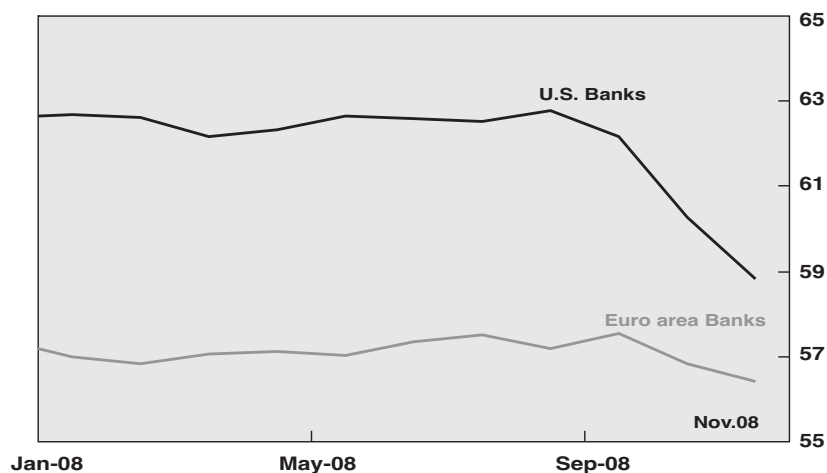
- Suministra servicios que ayudan al exportador a obtener sus pagos del modo más menos costoso y arriesgado.

- Proporciona información útil para las empresas internacionales, tanto de puras cuestiones comerciales como de inversión, por ejemplo sobre condiciones de los mercados de capitales, estudios de mercado o fiabilidad de los clientes.

- Proporciona seguros contra ciertos riesgos incluidos en el proceso comercial (de pago, de flete y de cambio, fundamentalmente).

Pero la relación no es unívoca, sino que también el comercio influye positivamente en el desarrollo del sistema financiero; las oportunidades ▷

GRÁFICO 3  
EVOLUCION RECIENTE DE LA RATIO CRÉDITO/ACTIVOS BANCARIOS EN USA Y ZONA EURO  
(En porcentaje)



Fuente: FMI

comerciales también crean demanda de servicios financieros. La historia de las innovaciones financieras muestra que la gestión de los enormes riesgos de una operación comercial internacional ha estado a menudo en el origen de la creación de nuevos instrumentos financieros. Es por esto por lo que históricamente, las principales capitales del comercio internacional han sido también los principales centros financieros mundiales. De hecho, el crecimiento tan dinámico del comercio mundial en las últimas décadas ha sido facilitado ampliamente por la rápida expansión de la financiación comercial.

Así, una de las grandes amenazas al comercio mundial es la falta de financiación, ya que aproximadamente el 90 por 100 de los flujos comerciales se financia. Las entidades financieras restringen la liquidez, o bien porque no quieren o porque no pueden suministrar créditos comerciales a la exportación (Gráfico 3). Esto es lo que define las dos razones fundamentales del deterioro del mercado de la financiación al comercio, o sea, la falta de liquidez para financiar, pero también una reevaluación generalizada de los riesgos derivados tanto de la crisis financiera como de la desaceleración de la economía mundial.

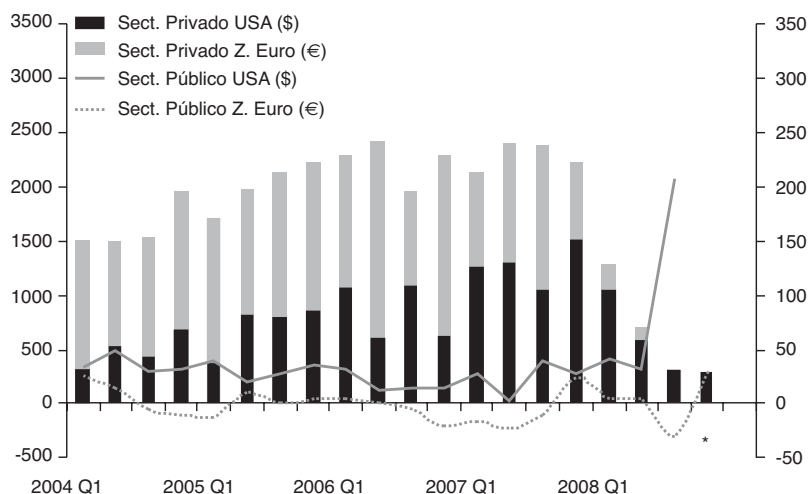
### 3.2. Reto actual y respuesta del G-20

En esta crisis se están dando las dos causas de deterioro de los mercados financieros al sector privado explicadas en el apartado anterior, vía precio y vía cantidades. Concretamente desde octubre de 2008 los riesgos a la estabilidad financiera se han intensificado.

Por lo que se refiere a precios, se están aplicando actualmente en la financiación del comercio exterior, diferenciales respecto al tipo interbancario de hasta 300 ó 400 puntos básicos, o sea, entre dos y tres veces más que los tipos de interés aplicados en 2008; y son los países emergentes los que están acusando una mayor penalización en el coste de sus instrumentos de pago. En definitiva, el uso de créditos documentarios, que había caído en un 10 por 100 en la pasada década, vuelve a aumentar en época de crisis, en detrimento de soluciones más económicas, como las simples transferencias. Y todo ello a pesar de que los tipos de interés nominales han descendido mundialmente debido a la acción de las políticas monetarias expansivas.

Por lo que afecta a cantidades, la disponibilidad de crédito al sector privado ha ido cayendo dramáticamente, mientras que está creciendo para el sec- ▷

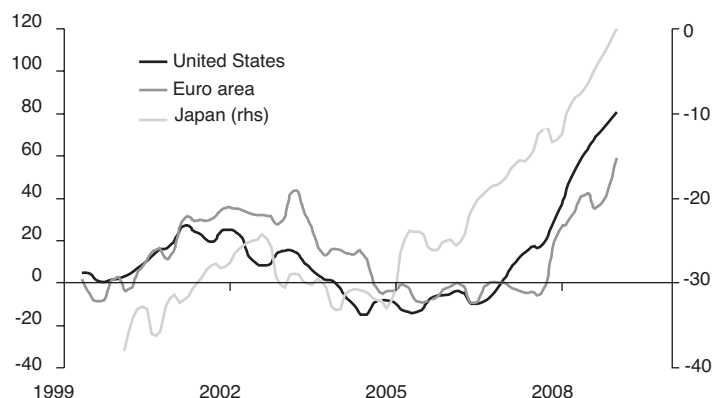
GRÁFICO 4  
COMPARACION ENTRE EL CRECIMIENTO DEL CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO Y AL SECTOR PÚBLICO



(\*) El dato del último trimestre de 2008 llega sólo a noviembre.

Fuente: Haver Analytics, Flujo de fondos: Reserva federal, EUROSTAT.

GRÁFICO 5  
ENDURECIMIENTO DE LAS CONDICIONES AL CRÉDITO  
(Porcentaje neto de encuestados que ha endurecido las condiciones de crédito)



Fuente: Haver Analytics y estimaciones del FMI.

tor público, sobre todo en Estados Unidos, como se ve en el Gráfico 4.

Hasta ahora esto se ha debido a las condiciones más restrictivas impuestas por los bancos a la hora de prestar (Gráfico 5), pero ya se empieza a producir un descenso en la propia demanda de crédito. Concretamente en lo que se refiere al trade finance, éste ha caído drásticamente pero debido fundamentalmente por ahora a la renuencia de los

bancos a prestar en un momento en que lo que quieren es desapalancar sus balances<sup>6</sup>.

Las primeras estimaciones sobre el *gap de trade finance* en los mercados internacionales los adelantó el grupo informal de seguimiento de la OMC con el BM y el FMI (grupo que se constituyó a raíz de la crisis asiática de finales de los 90), donde partici-

<sup>6</sup> Global Financial Stability Report. Market update. FMI, enero 2009.

pan expertos procedentes de los bancos de desarrollo, los organismos de seguro de crédito y los bancos internacionales que prestan algún tipo de servicio de financiación al comercio. El pasado 12 noviembre, la OMC presentó una primera cifra de 25.000 millones de dólares USA de falta de crédito comercial; en vísperas de la reunión del G-20 en Londres se barajaban cifras entre 100.000 y 300.000 millones, que serían responsables de al menos un 10 por 100 de la contracción del comercio mundial.

Conscientes de esta problemática, que podría prolongar la crisis, los líderes del G20 plasmaron en los artículos 5 y 22 de la Declaración final su intención de inyectar 250.000 millones de dólares USA de financiación comercial (garantías y financiación directa) en los próximos dos años. El hecho de que se haya limitado a dos años es en sí positivo, ya que este tipo de intervenciones deben responder a situaciones concretas de mercado pero no deben quedar instaladas de forma permanente en el sistema. Los fondos provendrían tanto de los propios miembros del G-20 como de bancos multilaterales de desarrollo.

Por el momento no se han adelantado muchos detalles sobre la concreción del plan, pero parece que 200.000 \$ USA se movilizarían a través de las ECAs (*export-credit agencies*), como el Export-Import Bank en el caso americano o CESCE en el caso español entre otras<sup>7</sup>; hay que señalar que a menudo estas agencias han sido objeto de controversia, tanto por parte de los puros librecambistas como de las ONGs; de los primeros por tratarse en muchos casos de agencias estatales pero que compiten con agencias privadas en otros mercados; de las segundas por su desconfianza frente a una pretendida falta de sensibilidad sobre temas medioambientales y sociales. Pero en definitiva son las que tienen actualmente experiencia en este campo.

También se sugirió que 50.000 millones de apoyo a la liquidez comercial se instrumentasen a través de

la IFC (*Internacional Financing Corporation*), miembro del Grupo del del Banco Mundial que se dedica al desarrollo del sector privado) durante los próximos tres años, con destino los países en desarrollo. De hecho la IFC ya tenía experiencia en este campo, con su Global Trade Finance Program, y a finales de 2008 ya había aprobado un incremento en su línea de garantías al comercio exterior de 500 millones de \$USA (el Banco Interamericano de Desarrollo, por su lado, había hecho lo mismo en 1000 millones de dólares, además de lanzar una nueva iniciativa para otorgar también préstamos directos a las entidades financieras adscritas al programa).

La Cumbre también acordó hacer un llamamiento a los reguladores nacionales para que hagan uso de los elementos de flexibilidad sobre requisitos de capital autorizados para el caso de financiación comercial. Gran Bretaña, Australia o Hong Kong ya han tomado medidas en ese sentido.

A medio plazo, se va a tratar de una cuestión de confianza, que pesará en las perspectivas de recuperación y en la capacidad de las instituciones financieras de atraer capitales de los inversores privados.

### 3.3. *La respuesta del Gobierno español*

A continuación se analizan las principales medidas introducidas en lo referente al seguro de crédito a la exportación por cuenta del estado, gestionado por CESCE, y al Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI), gestionado por el ICO.

Con respecto al seguro de crédito a la exportación, se adoptaron una serie de medidas con objeto de dar respuesta al fallo de mercado derivado de la crisis financiera y económica, de tal forma que se pueda dar cobertura a las operaciones que debido a la mayor aversión al riesgo actual y al consecuente mayor coste de la cobertura, han dejado de ser atendidas por el mercado. Las medidas instrumentadas son las siguientes:

– Generalización al 99 por 100 del porcentaje de cobertura del riesgo tanto comercial como político de las operaciones que gestiona CESCE por ▷

<sup>7</sup> GIANTURCO, D.E. (1991): « The unsung giants of internacional trade and finance». Como curiosidad, en él se recogen como ECAs españolas las siguientes: CESCE, ICO y Mapfre seguros y reaseguros.



Cuenta del Estado. Dicha medida, aprobada por Consejo de Administración de CESCE el 16 de enero, y ratificado por el Consejo de Ministros el 23 de enero, implica el incremento de la cobertura de los riesgos comerciales por Cuenta del Estado que gestiona CESCE del 94 al 99 por 100 para todas las modalidades de seguro.

– Adecuación de la política de cobertura de CESCE a las nuevas demandas y necesidades de cobertura. Se ha establecido, con carácter general, una política de «caso por caso» para los países que anteriormente contaban con un techo cuantitativo por razones de historial asegurador o de riesgo. Sólo se mantienen, por estas razones, techos con Argentina, Angola y Gabón.

Como ya hemos señalado, la restricción del crédito practicada por los mercados, consecuencia directa de la crisis económica y financiera actual, está afectando también al crédito a la exportación. Más concretamente, se está evidenciando una retirada del sector bancario de la financiación y cobertura de las operaciones de exportación. Debido a este fallo de mercado, CESCE está recibiendo numerosas solicitudes de cobertura por cuenta del Estado en sus diversas modalidades.

En la coyuntura descrita, se considera más que justificado el refuerzo de este instrumento de apoyo financiero oficial a la exportación, tanto para resolver el fallo de mercado puesto de manifiesto en la actualidad, como para reforzar el papel contra-cíclico que puede y debe jugar el sector exterior en una coyuntura de ralentización de la demanda interna.

Fruto del mayor esfuerzo y adecuación del seguro a las nuevas circunstancias, en los tres primeros meses de 2009, el riesgo emitido y ofertado por CESCE por cuenta del Estado, duplica el riesgo emitido para todo 2008, lo que da muestras del creciente protagonismo de esta figura en las actuales circunstancias y su importante papel en la financiación del comercio.

En lo que respecta al CARI<sup>8</sup>, en virtud del cual se permite a los financiadores privados ofrecer cré-

ditos a la exportación, a largo plazo, y a tipos fijos, las medidas introducidas han ido dirigidas a compensar a los bancos los mayores sus mayores costes de fondeo e intermediación, derivados de la falta de liquidez de los mercados interbancarios.

Para permitir el uso de este importante instrumento de potenciación de la competitividad de nuestras exportaciones se han introducido recientemente dos importantes medidas:

– Se permite, con autorización previa de la Secretaría de Estado de Comercio, la fijación de un recargo sobre el CIRR<sup>9</sup> por parte de la entidad financiera en la formalización de futuros Convenios de Ajuste Recíproco de Intereses y en las refinanciaciones de créditos ya acogidos al sistema CARI. Esta medida es de aplicación desde diciembre de 2008. Se permite así trasladar parte del mayor coste de la financiación a los prestatarios. Esta medida es temporal y objeto de revisión trimestral por parte de la Secretaría de Estado, que puede decidir revocarla con la normalización de los mercados de crédito.

– Se ha aprobado la nueva Orden Ministerial ITC/138/2009, de 28 de enero, por la que se regulan diversos aspectos relacionados con la concesión de apoyo oficial al crédito a la exportación mediante convenios de ajuste recíproco de intereses, publicada el pasado 4 de febrero en el Boletín Oficial del Estado.

Dicha Orden Ministerial incorpora las siguientes novedades:

– Modificación del sistema de fijación de márgenes de intermediación previstos por Orden Ministerial, de tal forma que éstos pasan a ser fijados por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Así, se dota al sistema de mayor flexibilidad y se ajustan los márgenes a la propia evolución de los mercados. En tal sentido se ha procedido a una elevación de los márgenes en 50 puntos básicos.

– Incorporación de la flexibilización de la financiación del gasto local aprobada por la OCDE ▷

<sup>8</sup> Créditos de ajuste recíproco de intereses.

<sup>9</sup> Commercial Interest Reference Rates, es decir, el tipo de interés mínimo acordado por los países de la OCDE.

hasta el 30 por 100 del valor de los bienes y servicios exportados, frente al 15 por 100 previsto por la norma derogada.

– Incorporación del concepto de «interés nacional» o del denominado *made by*, por contraposición al tradicional *made in*. En virtud de esta nueva definición de interés, el interés para la política comercial de una operación de internacionalización puede responder a diversos factores de especial relevancia, y no sólo al contenido de bienes y servicios españoles.

Los efectos inmediatos y favorables que han generado las medidas llevadas a cabo para hacer frente a los problemas que estaba experimentando el CARI en un entorno de crisis como el actual ya se han hecho notar. El número de contratos solicitados desde enero de 2009 hasta marzo del mismo año es de 15 frente a los 11 del mismo período de 2008. Asimismo, el número de solicitudes para los tres primeros meses de 2009 supera el número de contratos solicitados entre septiembre y diciembre de 2008. Se deduce, pues, que los agentes han retomado el interés por el instrumento desde principios de año.

#### 4. Las negociaciones de Doha

Desde la conclusión de la Ronda Uruguay a mediados de los noventa, el sistema de comercio multilateral ha estado en una situación que se podría denominar de equilibrio. Las economías emergentes han ido reduciendo sus barreras sobre importación de bienes, servicios y capital, por su cuenta o en el contexto de acuerdos regionales. Muchos países en desarrollo también recortaron drásticamente su protección frente a servicios, incluyendo servicios financieros, de telecomunicaciones, transporte o comercio minorista. Las economías desarrolladas, aparte de sus sectores protegidos tradicionales (agricultura, textil y mercado de trabajo), mantuvieron abiertos sus mercados.

Esta situación de equilibrio razonablemente estable hizo que el sector privado no solicitase im-

periosamente una mucha mayor apertura de mercados a nivel multilateral, y esto quizá explica por qué las negociaciones comerciales no se han relanzado con éxito en los últimos años (fracaso por ejemplo en Seattle en 1999, o ambiciones relativamente moderadas cuando se relanzó Doha después del 11 de septiembre en una ola de solidaridad internacional)<sup>10</sup>.

La crisis financiera mundial ha perturbado ese equilibrio. La contracción económica provocada y el consecuente subempleo de los recursos han creado nuevas fuentes de presión proteccionista.

Sin embargo, se estima que la conclusión de las negociaciones de Doha podría aportar a la economía mundial unos 150.000 millones de \$USA adicionales, que podrían cuando menos acortar la duración de una crisis como la actual.

Por ello el G-20 se ha comprometido, de nuevo como en Washington, a retomar las negociaciones lo antes posible, pero sin fijar una fecha concreta; el G-20 se compromete sin embargo a incluir el comercio en la agenda de las próximas citas internacionales. Aunque la Declaración no la menciona, la próxima reunión relevante será la del G-8 ó G-8+ a principios de julio en Italia. Para entonces ya habrá resultados de las elecciones que comienzan ahora durante un mes en la India, y la Administración americana tendrá más formada su opinión sobre su posición frente a Doha; pero ésta necesitará todavía diseñar una nueva agenda comercial y hacerla aprobar por el Congreso; por parte europea, se nombrará sólo en el otoño la nueva Comisión.

En cualquier caso, la novedad frente a la declaración de Washington es que se señala expresamente la urgente necesidad de llegar a un acuerdo. También se añade el compromiso de continuar las negociaciones en la línea del progreso ya realizado, también en lo que respecta a las modalidades. Esta referencia a las modalidades (parámetros de la negociación en los capítulos de Agricultura y ▷

<sup>10</sup> MATTOO, A. y SUBRAMAINAN, A.: «A crisis round of trade negotiations?». Peterson Institute for International Economics, 30 marzo 2009.

Acceso a Mercados de productos no agrícolas –NAMA-) y al progreso ya realizado representa un valor añadido importante porque está llamando la atención sobre la necesidad de evitar reabrir cuestiones ya consensuadas.

Sin embargo, hubiera sido preferible una redacción más clara, no susceptible de diferentes interpretaciones, en lo que se refiere al último punto; y esto para que por ejemplo los últimos borradores sobre Agricultura y NAMA, de diciembre de 2008, quedasen cerrados. Esta consolidación hubiera erradicado toda tentación de Estados Unidos de cuestionar algún elemento actualmente ya incluido en los borradores, que a su vez podría provocar negativamente a otros miembros de la OMC, haciendo retroceder todo el proceso de negociación.

Frente a esta incertidumbre, y a la urgencia, sobre todo en época de crisis, algunos expertos en comercio internacional se han lanzado a proponer soluciones alternativas, por lo menos a corto-medio plazo, que creemos interesante señalar a título de reflexión<sup>11</sup>.

Algunos autores, como Mattoo, jefe economista del Banco Mundial, y Subramanian, economista del Instituto Peterson de Economía Internacional, proponen lanzar una «Ronda para la crisis», con el objetivo mínimo de parar el nuevo proteccionismo y evitar el deterioro de los niveles actuales de apertura comercial mundial. Según ellos, para que dicha Ronda tuviese éxito, se deberían cumplir los siguientes requisitos:

- Concluirse en menos de un año.
- Fijarse objetivos realistas (no buscar nuevas liberalizaciones sino un compromiso legal de congelar los eventuales medidas proteccionistas en un período a determinar, no más de tres años).
- Atacar las medidas recientes de neoproteccionismo: acciones antidumping, contratación pública, restricciones por razón medioambiental (según estos autores, no deberían lanzarse nuevas restricciones de este tipo hasta que un acuerdo in-

ternacional no fuese firmado).

- Completarse con nuevas normas legales que puedan hacer cumplir las normas de modo expeditivo.

- La última condición, quizá la más discutible, es que esta eventual Ronda sólo se centrara en unos cuantos países, los de mayor peso económico; los autores la justifican ya que unas negociaciones entre 153 países no podrían concluirse con la celeridad requerida para una Ronda «expres» de estas características.

## 5. Conclusiones

La primera virtud de la Cumbre del G-20 del 2 de abril es la institucionalización del G-20 (o G-20+) como foro de referencia en el proceso de decisión sobre crisis económicas mundiales. Hace seis años, el mismo foro se reunía en México, y apenas hubo cobertura informativa sobre el evento. La relevancia del grupo está justificada, tanto cuantitativamente por el peso económico de sus miembros (un 80 por 100 de la economía mundial), como cualitativamente (se trata tanto de países desarrollados como de países en desarrollo, o emergentes como se les denomina actualmente).

La segunda virtud es haber dado al comercio un lugar relevante, acordándole más atención que en casos anteriores. Es en principio buen signo que se hayan asumido mayores compromisos que en la Cumbre de Washington, y en las tres áreas claves para preparar un eventual despegue: resistencia al proteccionismo, *trade finance* y declaración de la urgencia por concluir Doha.

Está comprobado que el comercio es parte de la solución a una crisis, más que una de sus causas. El comercio es un elemento decisivo para mantener y relanzar la estabilidad financiera. Esto sigue siendo válido en un contexto muy globalizado, como el nuestro actual. La ratio comercio mundial/PIB a principios de los años setenta, o sea, antes de los *shocks* del petróleo y la crisis asiática, era del 55 por 100; hoy es del 96 por 100 y todavía, o con ▷

<sup>11</sup> MATTOO, A. y SUBRAMANIAN A.: «A crisis round of trade negotiations?» Peterson Institute for International Economics, 30 marzo 2009.

más razón, se puede seguir afirmando que el comercio es parte de la solución a la crisis.

Lo que está claro es que la Cumbre no debería ser un acontecimiento en sí mismo sino un paso más en la recuperación económica mundial. El próximo paso será el seguimiento y puesta en marcha de acciones concretas para ir cumpliendo cada uno de los compromisos.

### *Agradecimientos*

La autora agradece a la Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización y a la Subdirección General de Política Comercial de la UE sus comentarios. También a Soledad Roviralta por su ayuda en la preparación de gráficos.

### **Bibliografía**

- [1] ERIXON, F. (2009): «Containing creeping protectionism: a realistic agenda for the G-20» European Centre for International Political Economy.
- [2] FINANCIAL TIMES (2009): «Lessons learnt for capitalism's future», 14 abril.
- [3] FMI (2009): «Global Financial Stability Report. Market update», enero.
- [4] GAMBERONI, E. Y NEWFARMER, R. (2009): «Trade protection: incipient but worrisome trends», World Bank, marzo.
- [5] GIANTURCO, D.E. (1991): «The unsung giants of international trade and finance», Quorum Books, Westport Connecticut.
- [6] MATTOO, A. y SUBRAMAINAN, A. (2009): «A crisis round of trade negotiations?», Peterson Institute for International Economics, 30 marzo .
- [7] MICHAEL FINGERAND, K. (1999): «Trade, Finance and Financial crises». OMC.
- [8] THE ECONOMIST (2009): «Globalisation and Trade», 28 marzo.