

Crisis y medidas comerciales: ¿regreso al proteccionismo?

Ivana Doportó Miguez,
Verónica Fossati y
Carlos Galperín¹

Resumen

Tanto los países desarrollados como en desarrollo han tomado medidas para paliar los efectos de la crisis internacional. Muchas de ellas impactan sobre los flujos comerciales. Este trabajo presenta y analiza qué tipo de instrumentos se han utilizado y si éstos son característicos de algún grupo de países en particular. No se pretende cuantificar el efecto de las medidas sobre el comercio. Se verifica que los países desarrollados han intervenido fundamentalmente mediante la aplicación de subsidios y ayudas sectoriales, en tanto que las economías en desarrollo han hecho mayor uso de las medidas comerciales. Ambos grupos de países han implementado planes de estímulo fiscal, pero los montos otorgados por los países industrializados superan ampliamente los de los países en desarrollo. El sector automotriz y el agropecuario son los dos sectores que concentran la mayor parte de las medidas de ayuda.

1. Introducción

La economía mundial está atravesando la crisis más grave desde la Gran Depresión de los años 30. Sus efectos, verificados originariamente en el sector financiero a mediados de 2007, se extendieron rápidamente a la economía real, provocando marcadas caídas en las tasas del crecimiento económico y un rápido descenso del comercio internacional.

El impacto negativo de la crisis sobre los niveles de producción y de empleo provocó la reacción de los gobiernos de los países industrializados y en desarrollo, que instrumentaron acciones anticíclicas para mitigar sus efectos. Si bien muchas de las medidas aplicadas pueden considerarse válidas para sostener el nivel de actividad, sus alcances van más allá del mercado doméstico, trascendiendo las fronteras e incidiendo sobre el comercio internacional y, consecuentemente, sobre el crecimiento económico de otros países. Ello se debe al significativo aumento de la interdependencia económica entre las naciones producido durante el último medio siglo.

La utilización excesiva de este tipo de instrumentos en un país puede llevar a que otros países adopten medidas de retorsión susceptibles de exacerbar el daño causado, teniendo como resultado un deterioro de la situación general.

Si bien recién comenzada la crisis se presentaron temores de un rebrote del proteccionismo a nivel mundial y, en consecuencia, de una guerra comercial similar a la ocurrida durante la Gran Depresión, éstos no se

¹ Se agradece la colaboración de la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales (DIREM) y de las representaciones argentinas en el exterior por el material aportado. También se agradece la contribución de Cecilia Pérez Llana y Carlos D'Elía.

materializaron. La razón reside en varios factores: la toma de conciencia de la importancia que tiene la cooperación y coordinación de políticas entre países para salir de la crisis y promover la recuperación, la significativa internacionalización de las empresas, las reglas multilaterales de la OMC, y los movimientos de integración entre los países efecto del proceso de interdependencia económica.

El objetivo de este trabajo es presentar, sistematizar y analizar las medidas comerciales, sectoriales y los planes de estímulo implementados a partir de octubre de 2008 para contrarrestar los efectos de la crisis internacional, a los efectos de evaluar, aunque sea de manera preliminar, si hay un resurgimiento del proteccionismo y qué forma presenta. Vale aclarar que no se pretende cuantificar los efectos de estas medidas sobre los intercambios comerciales sino que se busca identificar aquellas medidas con impacto potencial sobre los flujos de comercio internacional.

El trabajo se organiza de la siguiente forma: en la próxima sección se presenta un resumen de los efectos de la crisis sobre el crecimiento económico y el comercio internacional y se hace una breve comparación con lo ocurrido en la crisis del 30. En la sección 3 se presenta la información empleada, se describen las salvedades metodológicas y se explica la clasificación utilizada. Luego se describen las medidas comerciales, los subsidios y ayudas sectoriales y los planes de estímulo implementados tanto por los países desarrollados como en desarrollo en respuesta a la crisis. A continuación, se analizan con más detalle algunos sectores que han recibido particular atención –el automotriz, el agropecuario y las medidas “verdes”–. La última sección aborda las conclusiones.

2. La crisis, el crecimiento y el comercio

Las crisis financiera comenzó a mediados de 2007 debido a las pérdidas derivadas de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos. La actividad se desaceleró a raíz del endurecimiento de las condiciones de crédito y los países de mayor peso económico de la OCDE entraron en una leve recesión entre el segundo y el tercer trimestre de 2008.² Los países en desarrollo, en cambio, siguieron creciendo a un ritmo bastante firme.

La situación empeoró marcadamente con la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers en septiembre de 2008 y con el rescate de varias instituciones financieras en Estados Unidos y Europa. Las turbulencias en el sector financiero y la escasez de crédito se extendieron rápidamente a otros países y a otros sectores de la economía.

El estallido de la crisis provocó una amplia liquidación de inversiones, una pérdida sustancial de riqueza, mayores restricciones en el otorgamiento de créditos y el aumento generalizado de la incertidumbre. Las empresas redujeron sus gastos de inversión y los hogares pospusieron sus compras, especialmente de productos durables. El incremento del ahorro por razones precautorias condujo a un abrupto descenso de la inversión y la producción mundiales, que se tradujeron en una marcada caída del crecimiento y el comercio internacional.

En el cuarto trimestre de 2008 empezaron a aparecer señales claras del deterioro en la economía mundial, con la disminución de los flujos comerciales y la caída de la producción, primero en las economías desarrolladas y después en las economías en desarrollo.

Los países de la OCDE registraron una reducción del PIB de 1,9% en el cuarto trimestre de 2008, comparado con el trimestre anterior. Japón experimentó la mayor caída de la producción, con una baja del producto de 3,6% con respecto al trimestre anterior, mientras que los PIB de la Unión Europea y los Estados Unidos disminuyeron 1,8% y 1,4%, respectivamente.

En los primeros tres meses de 2009 la caída se agudizó. La tasa de crecimiento del PIB en los países de la OCDE fue de -2,2% en relación al cuarto trimestre de 2008, la mayor contracción desde que dicho organismo

² Los países de la OCDE registraron una caída del PIB de 0,1% en el segundo trimestre de 2008 y una reducción de 0,5% en el tercer trimestre, en ambos casos en relación al trimestre anterior.

empezó a mantener registros en 1960. La Unión Europea notificó una disminución de su producción del 2,4% con respecto al trimestre anterior y Estados Unidos y Japón registraron descensos del 1,6% y 3,8%, respectivamente.

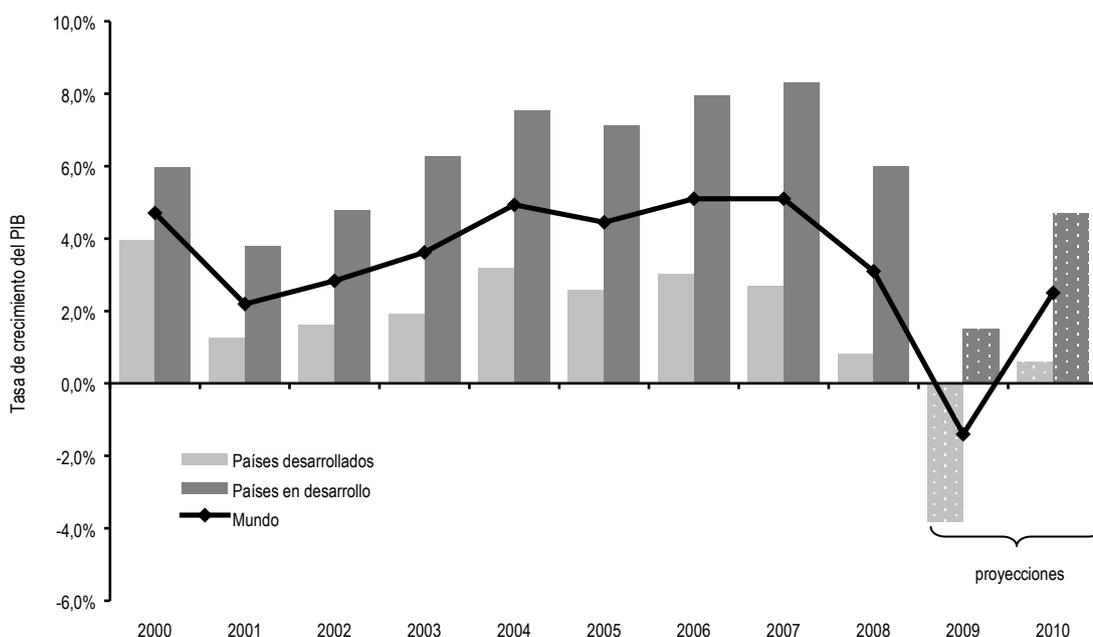
En lo referente a las economías en desarrollo, si bien en casi todas ellas se desaceleró el ritmo de crecimiento en los últimos tres meses de 2008 con respecto a igual período del año anterior, sólo en pocos países se registraron caídas en el PIB (entre ellos México, Tailandia, Singapur, Hong Kong y Taipei chino). Recién en el primer trimestre de 2009 se verificaron descensos en el producto de otros países como Rusia, Brasil, Sudáfrica y Malasia. La producción continuó creciendo en China y la India, pero a tasas muy inferiores a las registradas por esos países en los últimos años.

Diversos indicadores apuntarían a una estabilización y un tibio comienzo de la recuperación económica en algunos países. Entre ellos se destacan la menor volatilidad de los mercados bursátiles mundiales, una modesta mejoría de las exportaciones en varios países y la lenta recuperación del consumo. Por otra parte, diversos factores confirmarían debilidades persistentes. El desempleo continúa en ascenso en todo el mundo, los precios de la vivienda siguen en baja en muchos países y los balances de los bancos aún son frágiles, requiriendo mayores esfuerzos de consolidación y recapitalización. Por esos motivos, persiste una gran incertidumbre sobre la duración de la crisis y la recuperación de la economía mundial.

Los pronósticos de crecimiento global del FMI (2009 d), el Banco Mundial (2009) y la OCDE (2009 b) para el presente año varían entre -1,4% y -2,9%, hecho que confirmaría la recesión mundial más profunda desde la década del 30. El crecimiento retornaría en 2010, con tasas modestas (entre 1,9% y 2,3%), lo cual aún estaría por debajo de la tasa de crecimiento potencial (Gráfico 1).

Los países industrializados serían los más perjudicados, con caídas de entre 3,8% y 4,2% en 2009. Se prevé que en 2010 el producto aumentará paulatinamente, a tasas que varían entre 0,6% y 1,3%.

Gráfico 1
Tasa de crecimiento del PIB real



Fuente: CEI en base a FMI.

Si bien los países en desarrollo como grupo crecerían entre 1,2% y 1,5% este año, el crecimiento más firme se registraría en la región de Asia. De acuerdo con las proyecciones del Banco Mundial, si se excluye a China e India del grupo de economías en desarrollo, el PIB de los restantes países disminuiría 1,6% en 2009. En la misma línea, las proyecciones de la CEPAL (2009 d) estiman una caída del producto de 1,9% para los países de América Latina y el Caribe.

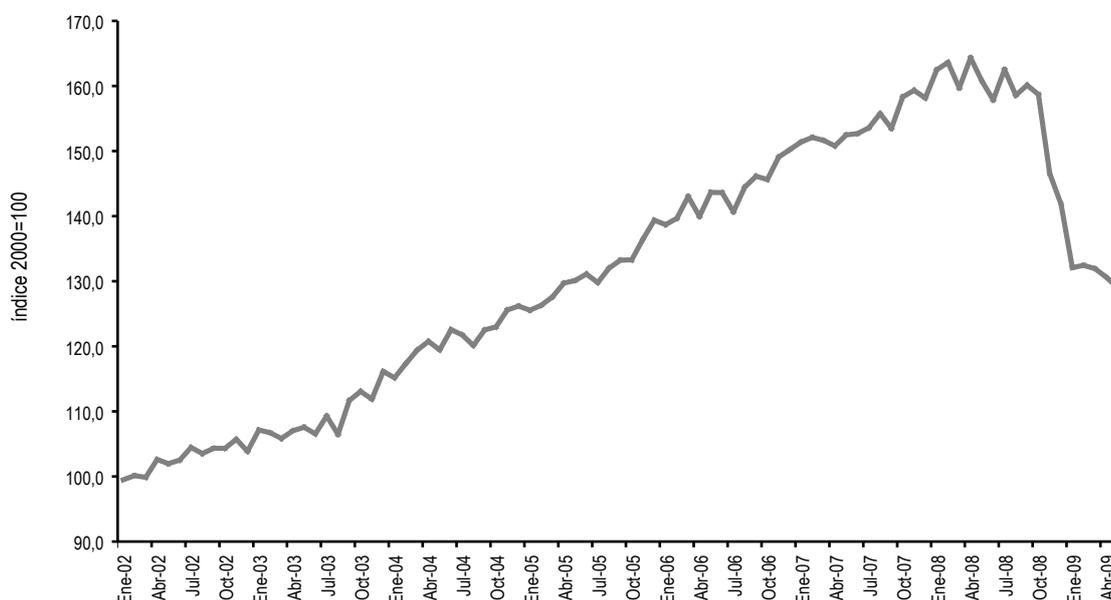
En lo referente al comercio de mercancías, en el segundo semestre de 2008 se produjo un marcado cambio de tendencia. En la primera mitad del año, la tasa de crecimiento interanual del comercio –medida en términos nominales– superaba el 20%. En el segundo semestre, el crecimiento del comercio sufrió una fuerte desaceleración y en noviembre pasó a ser negativo.

En términos reales, la evolución fue menos brusca, reflejando el comportamiento de los precios de los productos básicos y el valor del dólar estadounidense.³ En concreto, el crecimiento del comercio registró una desaceleración durante el primer semestre de 2008 y se estancó en el segundo semestre.

La contracción del comercio continuó durante los primeros tres meses del año 2009 con una caída superior al 30% –en términos nominales– respecto al mismo trimestre del año anterior. Sin embargo, la tasa de reducción parecería haberse desacelerado al iniciarse el segundo trimestre del año. Las estimaciones mensuales realizadas por la Oficina de Análisis de las Políticas Económicas (CPB) de los Países Bajos⁴ muestran una disminución del volumen de comercio mundial de 11,3% en el primer trimestre de 2009 respecto del trimestre anterior, y sólo de 1% y 1,3% en abril y mayo, respectivamente (Gráfico 2).

Gráfico 2

Índice de volumen del comercio mundial



Fuente: CEI en base a CPB.

³ En el primer semestre de 2008, el valor en dólares de los intercambios comerciales aumentó por el incremento de los precios de los productos básicos. En cambio, en el segundo semestre los precios de los combustibles y los alimentos disminuyeron fuertemente. Las fluctuaciones cambiarias tuvieron un impacto similar: en la primera mitad de 2008 el dólar sufrió una fuerte depreciación frente a las divisas de los principales países, pero en la segunda mitad del año se apreció frente a muchas de ellas. Por lo tanto, la evolución de las divisas elevó el crecimiento nominal del comercio en los primeros seis meses de 2008 y acentuó el declive en el segundo semestre.

⁴ CPB World Trade Monitor.

Países de todas las regiones y de todos los niveles de desarrollo se han visto afectados por la retracción del comercio. Las exportaciones en las economías desarrolladas cayeron casi 12% en el cuarto trimestre de 2008 y más de 30% en los primeros 3 meses de 2009, respecto a igual período del año anterior. Los países más perjudicados han sido los principales exportadores industriales, en particular, del sector automotriz y de maquinarias.

Los países en desarrollo han experimentado un descenso de sus exportaciones menor que el verificado por los países desarrollados, pero no han escapado a la crisis. En el último trimestre de 2008 las exportaciones de las economías en desarrollo disminuyeron un 4,5% respecto a igual período del año anterior. Durante los primeros 3 meses de 2009 la tendencia negativa se mantuvo.

Entre las causas de la importante caída en los flujos del comercio mundial pueden citarse: el derrumbe generalizado de la demanda de consumo e inversión, el aumento del costo de los seguros y la escasez de financiación para el comercio. Otro factor que podría estar contribuyendo es el incremento de las medidas de protección.

La Secretaría de la OMC (OMC, 2009 e) estima que el colapso en la demanda mundial producido por la crisis económica internacional daría lugar a una caída de las exportaciones en el año 2009 de alrededor de 10% (en volumen), la mayor contracción desde la Segunda Guerra Mundial. En los países desarrollados la contracción sería de 14%, mientras que en los países en desarrollo las exportaciones descenderían un 7%.

Proyecciones efectuadas por el Banco Mundial (2009), el FMI (2009 d) y la OCDE (2009 b) estiman caídas del comercio mundial de entre 9,7% y 16%, siempre más elevadas en los países avanzados que en las economías en desarrollo. El crecimiento de los flujos comerciales recién retornaría en 2010, pero a tasas moderadas (entre 1% y 2%).

Con respecto al comercio de servicios, éste parece, hasta ahora, haber resistido mejor que el comercio de mercancías. Según la OMC (2009 f), las exportaciones mundiales de servicios disminuyeron 7% en el cuarto trimestre de 2008, menos que las de mercancías. En forma similar, en los países del G-7⁵ la caída en las exportaciones de servicios en el cuarto trimestre de 2008 y en el primer trimestre de 2009 fue de 8,5% y 17,5%, respectivamente (un 34% y 46% menor que la registrada para el comercio de bienes) (OCDE, 2009 c). La información disponible indica que las exportaciones de servicios de transporte y servicios relacionados con los viajes han sido las más perjudicadas.⁶

⁵ Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y EE.UU.

⁶ Según informa la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), la contracción del tráfico de carga en junio de 2009 fue de 16,5% en relación a igual mes del año anterior, mostrando una muy leve recuperación con respecto al mes de enero, cuando se alcanzó uno de los mínimos históricos. Por su parte, la demanda internacional de transporte de pasajeros disminuyó en términos interanuales un 7,2% en junio de 2009, marcando el décimo mes de contracción consecutivo.

Recuadro 1

Crisis actual y crisis del 30: el proteccionismo no es el mismo

Cuando se analizan los acontecimientos y características de la crisis financiera actual es inevitable realizar una comparación con la crisis mundial de los años 30. De hecho, se anuncia la caída actual en el comercio mundial como la peor desde la crisis de esos años, conocida como la Gran Depresión.

Según Eichengreen y O'Rourke (2009), los indicadores económicos estarían mostrando que la situación es igual o más grave: la producción industrial, el comercio y los mercados bursátiles están cayendo más rápidamente que durante la crisis de los años 30.

En lo que respecta a la política comercial de esos años, el alza de los aranceles fue la herramienta fundamental que trabó los intercambios. Estados Unidos sancionó la ley Smoot-Hawley en junio de 1930, por la cual se elevaron los aranceles de 900 productos, de modo que el arancel promedio subió del 40% al 47% (Eichengreen e Irwin, 2009). A esto se le suma que, como consecuencia de la crisis financiera de Austria y Alemania de 1931, más países comenzaron a recurrir a las trabas al comercio a los efectos de estimular sus economías y promover el empleo, pero a expensas de sus vecinos o socios comerciales, política conocida como "beggar-my-neighbor"^a. De este modo se fue enrareciendo el clima de las relaciones comerciales internacionales.

Si bien se registran similitudes, como es el utilizar medidas comerciales como un elemento más para corregir las consecuencias de la crisis, del análisis surge que las respuestas al problema no son las mismas. El contexto internacional e institucional ha cambiado y existe una mayor conciencia de los peligros de las políticas unilaterales y aislacionistas. Esto permite tener una visión más optimista en cuanto a la evolución del contexto económico mundial.

En primer lugar, ahora existe un mayor control sobre las medidas comerciales que puede tomar un país. En los años 30 no existía el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ni su sucesora, la Organización Mundial de Comercio (OMC), institución que establece y aplica las reglas y disciplinas del sistema multilateral de comercio y fija limitaciones a las políticas autónomas a las que pueden recurrir los países miembros. A título de ejemplo, las normas multilaterales impiden que los aranceles suban más allá del nivel consolidado, esto es, el nivel máximo para cada producto que cada país ha negociado y notificado en la OMC. Además, los aranceles, en especial aquellos correspondientes a los productos industriales, se han venido reduciendo como resultado de las sucesivas rondas de negociaciones comerciales multilaterales.

El proteccionismo moderno se ha reducido y al mismo tiempo se ha "refinado". Hoy existen formas de protección más sutiles y variadas como los derechos antidumping, las normas técnicas, las normas sanitarias y fitosanitarias, las compras gubernamentales, entre otras medidas, cuyo impacto sobre el comercio resulta difícil de determinar (The Economist, 2009 d).

Desde que los efectos de la crisis se hicieron notar en los flujos comerciales, la Secretaría de la OMC comenzó a monitorear la evolución del comercio. A su vez, ha iniciado un proceso de registro de las medidas de naturaleza comercial o relacionadas aplicadas por los países miembros.

En segundo lugar, la globalización ha hecho que las economías estén mucho más interconectadas y los procesos productivos se han internacionalizado. Se ha incrementado la especialización vertical de la producción^b. Como consecuencia, el proceso de producción se torna muy sensible a los cambios que afectan los flujos comerciales y el proteccionismo se vuelve mucho más costoso. A su vez, los shocks adversos son transmitidos más rápidamente al resto de los países y el comercio cae de una manera más sincronizada que si no hubiera especialización vertical. Lo contrario se da ante la recuperación de la demanda. La especialización vertical conduciría a un resurgimiento del comercio global de manera armónica (Yi, 2009).

En tercer lugar, durante los años 30 los países tenían menos instrumentos de política económica disponibles para combatir los efectos de la crisis. El contexto macroeconómico era otro. Como mencionan Eichengreen e Irwin (2009), durante la década del 20 muchos países habían retornado al sistema de patrón oro. Sin embargo, este sistema no era tan fuerte como el que rigió antes de la Primera Guerra Mundial. En consecuencia, las opciones de política económica eran muy limitadas. Al mantener un régimen de patrón oro, que implicaba un tipo de cambio fijo, no se podía recurrir a la política monetaria. Tampoco se podía hacer política fiscal expansiva porque era necesario preservar el equilibrio en las cuentas fiscales. Un déficit fiscal financiado con endeudamiento podía aumentar la tasa de interés interna y así anular los efectos expansivos de la política

fiscal. Las alternativas eran básicamente dos: a) abandonar el patrón oro y permitir que el tipo de cambio se depreciara; y b) continuar con el sistema de patrón oro. En este último caso se podía elegir entre dejar que las economías enfrenten una deflación de salarios y precios para restaurar el equilibrio interno, o, en su defecto, imponer restricciones al comercio y a los pagos para limitar las importaciones y reducir la salida de divisas.

Los países que se aferraron al patrón oro fueron los que más sufrieron los efectos de la crisis. En cambio, aquellos que dejaron fluctuar sus monedas se recuperaron más rápido porque pudieron practicar políticas monetarias y fiscales de estímulo económico. Por otro lado, la devaluación de sus monedas frente al oro los hizo más competitivos. En relación a las barreras al comercio, los países atados al patrón oro fueron los más proteccionistas. La razón de ello radica en que los aranceles se convirtieron en un pobre sustituto de las políticas de estímulo fiscal.

Actualmente, los instrumentos de política económica son más variados y flexibles para hacer frente a la coyuntura. Los países pueden usar y de hecho usan políticas fiscales expansivas, las que no están exentas de impactar en sus socios comerciales y dar lugar a controversias. De allí la importancia de la coordinación económica internacional que estuvo ausente durante la Gran Depresión de los años 30.

a. En un conocido trabajo de la década del 30, Robinson (1937) analiza de qué manera las medidas que modifican el saldo comercial, como por ejemplo los aranceles a la importación y los subsidios a la exportación, pueden incrementar el empleo pero perjudicando a los socios comerciales (Bleckner, 2003). Sobre este tema, Bhagwati (1994) recuerda cómo el desempleo masivo de la década del 30 llevó a Keynes a sugerir, al comienzo de la crisis, que en el corto plazo los aranceles podían ser una respuesta adecuada al desempleo, lo cual sumó un nuevo argumento proteccionista al tradicional de la industria naciente.

b. La especialización vertical ocurre cuando los bienes son fabricados en dos o más etapas secuenciales y cuando al menos una etapa productiva depende de insumos importados y alguna parte de la producción es exportada.

3. Tratamiento de la información

3.1. Información utilizada

Este informe presenta un resumen de las medidas comerciales y sectoriales y de los planes de estímulo implementados a partir de octubre de 2008 para contrarrestar los efectos de la crisis internacional. Sólo se incluyen aquellas medidas que se estima tengan algún efecto potencial sobre el comercio internacional. No se consideran las medidas de rescate financiero ni aquellas implementadas por los bancos centrales de los países afectados por la crisis. Estas medidas, por su significación, deberán ser objeto de un análisis especial.

No se intenta cuantificar los efectos comerciales de las medidas, por lo que no se le asigna un peso específico a cada una de ellas. En general, se enumeran los países que tomaron un determinado tipo de medida o la cantidad de medidas implementadas por país. Cuando es posible –por ejemplo en el caso de los planes de estímulo fiscal– se incorpora también el monto anunciado para cada medida.

La información utilizada fue extraída del material remitido por las embajadas y consulados argentinos en el exterior, de diversos documentos elaborados por organismos internacionales⁷ y de medios de prensa nacionales e internacionales. En los casos en los que fue posible, se verificó la información con las fuentes oficiales y la reglamentación respectiva. La información de los planes de estímulo fue cotejada con otros trabajos que analizan este tema.⁸

⁷ OMC (2009 a, 2009 b y 2009 e), Comisión Europea (2009 c), Banco Mundial (Gamberoni *et al.*, 2009) y CEPAL (2009 a, 2009 b y 2009 c).

⁸ Khatiwada (2009), Ortiz (2009), Prasad *et al.* (2009), FMI (2009 a y 2009 b), Comisión Europea (2009 a, 2009 b, 2009 d) y OCDE (2009 a).

Los países incluidos⁹ y la cantidad de medidas descritas están en función de la información disponible a junio de 2009.

3.2. Salvedades metodológicas

Es necesario tener en cuenta ciertas salvedades a la hora de analizar la información recabada.

Por un lado, la información está sujeta a cierto margen de error: primero, porque en muchos casos se trata de anuncios gubernamentales que no siempre se efectivizan, pueden cambiar o incluso revertirse; segundo, porque suele haber diferencias entre distintas fuentes respecto de una misma medida. Además, como sólo se incluyeron las medidas que surgen de la información recopilada, es probable que se hayan dejado de lado algunas.

Por otra parte, no siempre es posible distinguir entre las medidas que se tomaron como respuesta a la crisis, aquéllas que se hubieran implementado igual independientemente de la crisis y las que se tomaron aprovechando la ocasión que brinda una crisis de esta magnitud.

Tampoco es claro qué parte de las medidas corresponde a gastos ya proyectados y qué parte a nuevos gastos. Por ejemplo, algunos países han anunciado medidas de estímulo incorporadas en sus presupuestos anuales, lo que hace difícil determinar la verdadera cuantía del nuevo gasto.

Asimismo, pese a que la mayoría de los países han anunciado paquetes de estímulo fiscal distintos de sus planes de rescate financiero, en algunos casos se incluye la ayuda financiera en los paquetes fiscales y no siempre es posible discriminar dicha información.

Por último, en muchos casos no se especifica si las medidas adoptadas tienen carácter transitorio o permanente, o no queda claro el plazo de implementación.

3.3. Clasificación utilizada

Las medidas fueron clasificadas en tres áreas temáticas:

A. Medidas comerciales:

1. Aranceles a la importación
2. Medidas antidumping
3. Salvaguardias a la importación
4. Derechos compensatorios
5. Licencias de importación (automáticas y no automáticas)
6. Cuotas
7. Otras barreras no arancelarias a las importaciones
8. Subsidios a las exportaciones
9. Reintegros y/o impuestos a la exportación
10. Otras medidas para la exportación

B. Subsidios y ayudas sectoriales:

1. Subsidios y ayudas a la producción o al consumo (bienes transables y no transables, servicios no financieros)
2. Compras del gobierno

C. Planes de estímulo

⁹ Se recolectó información para 42 países, considerando a la Unión Europea como un único país. Dentro de la UE se recopiló información sobre 21 Estados Miembros.

4. La respuesta de los gobiernos ante la crisis

4.1. Resumen de medidas

Desde octubre de 2008, como consecuencia de la propagación de la crisis internacional, se ha visto una proliferación mundial de medidas que buscan proteger el mercado interno y estimular diversos sectores económicos.

El abanico de medidas anunciadas es amplio. Algunos gobiernos han reaccionado ante la crisis imponiendo medidas comerciales, mientras otros se han volcado hacia las ayudas estatales y las subvenciones a determinados sectores productivos.

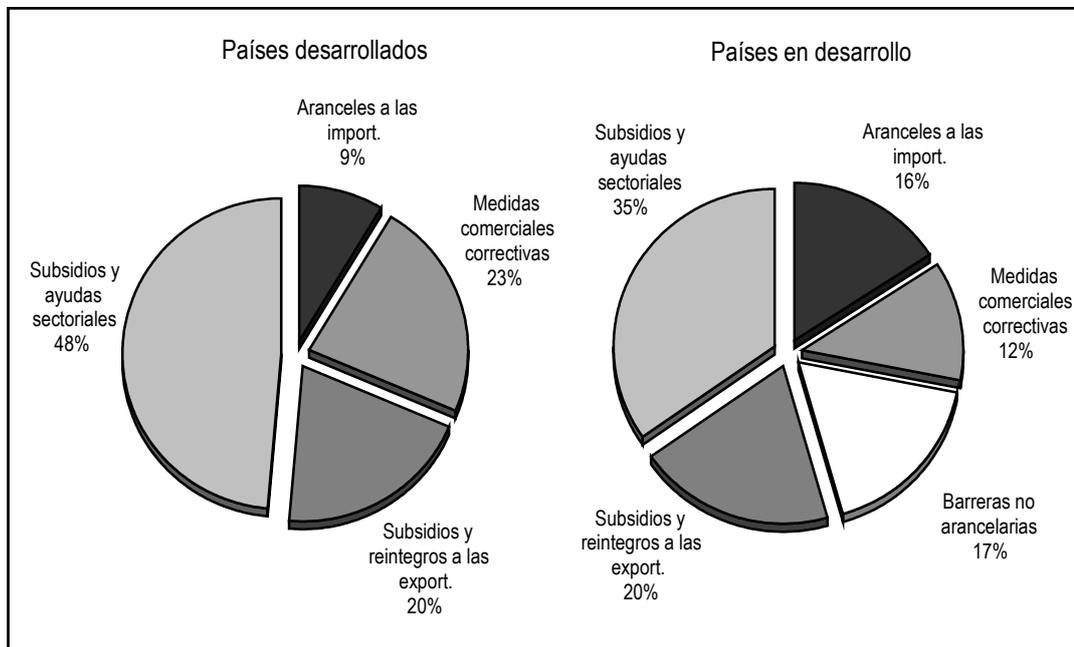
En el Gráfico 3 se muestra sintéticamente que tanto las economías desarrolladas como los países en desarrollo aplicaron medidas comerciales y otorgaron subsidios y ayudas sectoriales. No obstante, los países industrializados han intervenido fundamentalmente mediante el establecimiento de subsidios y ayudas sectoriales, en tanto que los países en desarrollo han hecho mayor uso de las medidas comerciales.

Además, los países desarrollados han implementado una mayor cantidad de medidas comerciales correctivas que los países en desarrollo, mientras que estos últimos han recurrido en mayor medida a las variaciones de aranceles a la importación y a las barreras no arancelarias.

En el Anexo 1 se presenta con más detalle el tipo de medidas adoptadas por cada país.

Gráfico 3

Tipo de medidas aplicadas. Países desarrollados y en desarrollo participación en el total de medidas

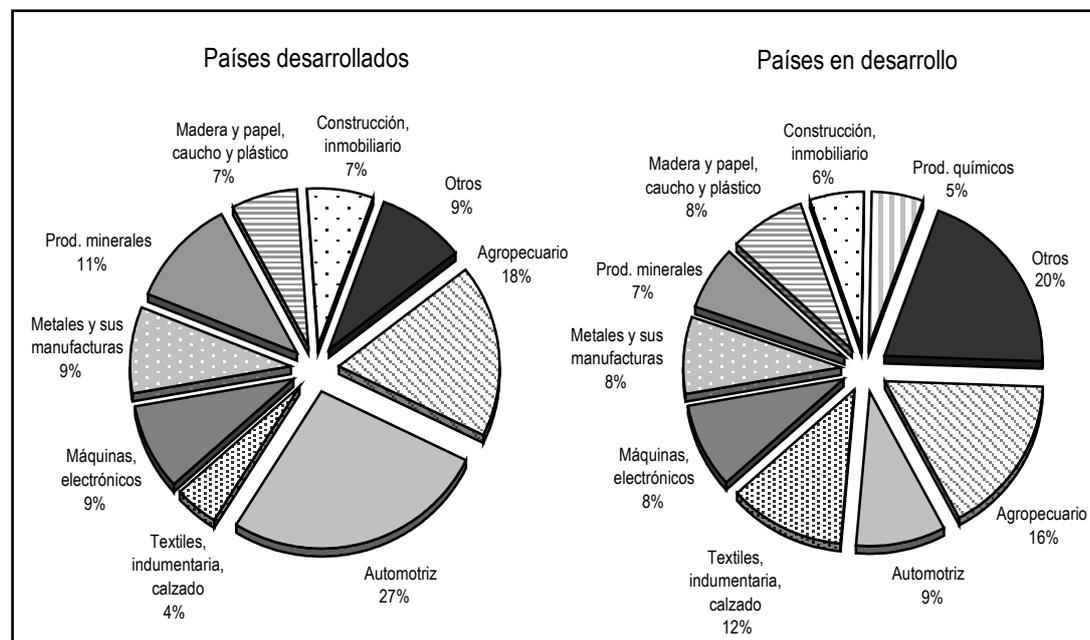


Fuente: CEI.

En el Gráfico 4 se observa que casi el 27% de las medidas adoptadas por los países desarrollados se dirigieron al sector automotriz (ver Sección 4.4.1.), mientras que en las economías en desarrollo no se le dio tanto énfasis a dicho sector. En ambos grupos de países resultan de importancia las medidas orientadas al sector agropecuario (ver Sección 4.4.2.), en tanto que hay una mayor proporción de medidas enfocadas hacia el sector textil e indumentaria en los países en desarrollo que en las economías avanzadas.

Gráfico 4

Medidas aplicadas por sector. Países desarrollados y en desarrollo participación en el total de medidas



Fuente: CEI.

Por otra parte, como respuesta a la crisis, numerosos países han anunciado cuantiosos planes de estímulo fiscal y ayudas financieras. Muchos de los subsidios sectoriales mencionados anteriormente se encuentran dentro de estos paquetes de ayuda. A pesar de que el objetivo primario de los paquetes fiscales no es el comercio exterior, pueden tener importantes consecuencias sobre el mismo dada la magnitud de los montos involucrados y algunas condiciones para su otorgamiento. Estos planes se analizan en la Sección 4.5.

4.2. Medidas comerciales

De acuerdo a la información recolectada hasta junio de 2009, la medida más tomada sobre las importaciones fue la variación de aranceles, seguida por las medidas antidumping. En cuanto a las medidas sobre las ventas externas, se destacan las relacionadas con la financiación de exportaciones.

a. Aranceles a la importación

De los 42 países¹⁰ para los que se cuenta con información, en más de la mitad se registró alguna variación de aranceles a la importación. La gran mayoría de los países que recurrieron a incrementos de aranceles son economías en desarrollo. Este hecho no llama la atención, ya que los países en desarrollo tienen mayor margen de acción que los países desarrollados para incrementar sus aranceles dentro de los límites de la OMC (debido a que muchos de ellos presentan diferencias importantes –“agua”– entre los aranceles aplicados y los consolidados), y a su vez una menor disponibilidad de recursos para conceder subsidios y ayudas o aplicar políticas fiscales contracíclicas.

Sólo 7 países incrementaron los aranceles de uno o más productos, mientras que otros tantos redujeron sus aranceles, y 8 países bajaron los aranceles de algunos productos a la vez que aumentaron los de otros. Por lo tanto, no se observa una tendencia clara hacia un incremento de los aranceles aplicados.¹¹

¹⁰ La UE se contabiliza como un único país.

¹¹ Bouët y Laborde (2008) estiman que si los países miembros de la OMC aumentaran los aranceles aplicados hasta el nivel de sus consolidaciones, el promedio mundial de los aranceles se duplicaría y el valor del comercio se reduciría en casi un 8%. Sin embargo, de acuerdo con la información recolectada en el CEI para este informe, no parece advertirse esta tendencia.

Entre los países que liberalizaron el comercio se destacan Canadá, que redujo los derechos de importación de maquinarias y equipos, y Jamaica, que hizo lo propio con los bienes de capital y las materias primas, con el objeto de ayudar a los sectores manufactureros a enfrentar el impacto de la crisis. Túnez también disminuyó los derechos de aduana sobre la importación de equipos, materias primas y productos semielaborados y en Nicaragua se redujeron o eliminaron temporalmente los aranceles de importación a diversos productos alimenticios con el objetivo de contrarrestar el aumento en los precios internacionales.

Egipto, Ecuador, Indonesia y Kazajstán implementaron medidas similares, pero al mismo tiempo incrementaron los aranceles de otros productos.

Entre los países desarrollados que aplicaron incrementos a los aranceles se encuentran la Unión Europea, que reintrodujo los derechos sobre la importación de cereales, y Corea, que incrementó el arancel sobre las importaciones de petróleo crudo.

Un caso que vale la pena destacar es el de Ecuador, que a través de una salvaguardia por balanza de pagos aplicó un recargo temporal sobre los aranceles de más de 600 productos. La medida fue analizada y aprobada por el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos de la OMC.

En Ucrania se registró un caso similar. Inicialmente se aprobó un aumento temporario de 13% en las alícuotas de importación de un gran número de productos, pero dos semanas después de haber sido aprobada la sobretasa, la normativa fue cancelada por el Gobierno, conservando su aplicación excepcional sólo para automóviles y refrigeradores.

Si bien la gama de productos para los que se incrementaron los aranceles es variada, los aumentos se observan con mayor frecuencia en alimentos, productos de hierro y acero y automóviles.

b. Medidas comerciales correctivas

Las medidas comerciales correctivas fueron diseñadas para ser utilizadas cuando las industrias nacionales sufrieran daño, de modo tal que constituyen el instrumento legal apropiado, acordado a nivel de la OMC, para enfrentar el comportamiento anticompetitivo de exportadores de terceros países (medidas antidumping), ciertos subsidios (medidas compensatorias) o un repentino incremento de las importaciones (salvaguardias). Por lo tanto, no resultaría extraño que se incremente su utilización en la actual situación económica. En este sentido, diversos estudios¹² indican que, en general, la cantidad de medidas antidumping tiende a aumentar en los períodos de recesión.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que siempre transcurre cierto lapso de tiempo entre la evolución de las condiciones económicas y las nuevas investigaciones para la aplicación de medidas correctivas, ya que las empresas necesitan tiempo para reunir la información suficiente y solicitar el inicio de una investigación. Por lo tanto, es probable que parte de los derechos correctivos establecidos y de las investigaciones iniciadas en el período analizado no se deban a los efectos de la crisis internacional.

Existe el riesgo de que el uso de medidas correctivas se generalice, en vez de ser utilizadas como un instrumento excepcional para hacer frente a situaciones puntuales. En esa eventualidad, cualquier beneficio que se obtenga debido a la limitación temporal de las importaciones en una rama de producción nacional podría verse contrarrestada por los efectos de medidas similares aplicadas en otros países. Además, dado que las medidas comerciales correctivas están deliberadamente encaminadas a restringir el comercio, es probable que la amenaza de retorsión sea significativa.

La información disponible indica un incremento en la utilización de medidas comerciales correctivas respecto a años anteriores. En lo que hace a las medidas antidumping, tanto la cantidad de investigaciones iniciadas como el número de medidas aplicadas aumentaron en el segundo semestre de 2008 con respecto a igual

¹² Por ejemplo, Knetter y Prusa (2003), Irwin (2005), Francois y Niels (2004), Bown (2008) y OMC (2009 e).

período de 2007 (17% y 45%, respectivamente) (OMC, 2009 c). A lo largo de 2008 también se incrementaron los procedimientos sobre medidas de salvaguardia (38%) (OMC, 2008) y las investigaciones sobre derechos compensatorios (27%) (OMC, 2009 b).

Bown (2009) encuentra que la iniciación de investigaciones para los tres tipos de medidas creció un 18,8% en el primer trimestre de 2009 en comparación con igual período de 2008, mientras que la imposición de nuevas medidas se amplió un 10% en igual período. La mayor parte de las medidas definitivas aplicadas y de las investigaciones iniciadas se refieren a medidas antidumping. Sin embargo, el incremento en las investigaciones se debe principalmente a las salvaguardias.

La información recopilada en el CEI arroja los siguientes resultados:

- De los tres tipos de medidas comerciales correctivas, las medidas antidumping fueron las más utilizadas, seguidas por las salvaguardias.
- 12 países tomaron medidas antidumping, se iniciaron 28 investigaciones y se aplicaron 10 medidas provisionales y 19 definitivas. Los países en desarrollo fueron los que recurrieron a esta medida con mayor frecuencia, y el país objeto del mayor número de nuevas investigaciones y nuevos derechos fue China.
- Por otra parte, 8 países aplicaron salvaguardias a la importación (de los cuales sólo uno es desarrollado). Casi la mitad de las nuevas investigaciones fueron implementadas por la India.
- Con respecto a los derechos compensatorios, sólo 4 países implementaron este tipo de medidas; tres de ellos son países industrializados. En 4 casos se impusieron derechos y se abrió una nueva investigación. Casi todos los casos son contra China.
- Los sectores más afectados fueron metales y sus manufacturas, productos químicos y máquinas, aparatos y material eléctrico.

c. Medidas no arancelarias

Las barreras no arancelarias involucran a un amplio espectro de políticas de intervención (trámites aduaneros y administrativos, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.) que afectan, de distintas maneras, al intercambio comercial, lo que complica su identificación y el análisis de sus efectos. Además, hay áreas donde las normas multilaterales no están completamente desarrolladas, lo que da lugar a cierto grado de discrecionalidad en el uso de estos obstáculos al comercio.

Dentro del conjunto de medidas no arancelarias que se han impuesto como resultado de la crisis económica sobresalen las licencias de importación y las normas técnicas, entre otras. Un punto a señalar es que todas ellas han sido implementadas sólo por países en desarrollo.

Siete países implementaron nuevas licencias de importación. Entre ellos se destacan los casos de Argentina, que amplió el listado de productos sujetos a licencias de importación automáticas y no automáticas (desde octubre de 2008 se agregaron 624 y 192 posiciones arancelarias, respectivamente), e Indonesia, que implementó licencias para cerca de 500 productos. En cambio, Malasia eliminó licencias de importación para el sector de la construcción y el sector manufacturero.

Por otra parte, 5 gobiernos aplicaron cuotas para la importación. La gran mayoría de ellas son para la importación de carnes u otros alimentos (maíz, soja, caña de azúcar).

Se observan 8 países que aplicaron otros tipos de barreras no arancelarias a las importaciones, entre ellas: valores criterio (Argentina, Uruguay), prohibiciones (Bolivia, India), normas técnicas (India, Indonesia, Malasia), limitación de puertos de entrada (Indonesia), aumento de peajes (Rusia).

Entre las medidas detectadas, se distingue el caso de la India, que en enero de 2009 prohibió la importación de juguetes chinos por 6 meses. Si bien 2 meses más tarde se levantó la prohibición, se dispuso que las

importaciones de juguetes chinos deberán cumplir con ciertos estándares internacionales relacionados con la seguridad y la salud.

Por su parte, Indonesia determinó que las importaciones de productos electrónicos, vestimenta, juguetes, calzados, alimentos y bebidas solamente podrán entrar al país por 5 puertos o los aeropuertos internacionales. Además, la importación deberá ser realizada por importadores autorizados, y los productos importados se deben someter a inspecciones previas en el país de origen.

Además de medidas restrictivas, también se registraron medidas de facilitación de comercio, como las implementadas por Túnez (supresión de barreras técnicas no eficientes y facilitación y simplificación de trámites aduaneros).

d. Subsidios a las exportaciones

Cinco países aplicaron subsidios a la exportación, destacándose la reintroducción de éstos en productos alimenticios por parte de tres países desarrollados.

La UE reintrodujo los subsidios a las exportaciones de productos lácteos, avícolas y ovo-productos y modificó los correspondientes a carne bovina, carne porcina y azúcar. Estados Unidos reestableció los subsidios a la exportación de productos lácteos bajo el Programa de Incentivo a la Exportación de Lácteos, y Suiza reintrodujo, en forma temporal, las restituciones a la exportación de crema (ver Sección 4.4.2).

e. Reintegros e impuestos a la exportación

En 9 países (todos ellos en desarrollo), se implementaron medidas relacionadas con los reintegros y los impuestos a las exportaciones.

Algunos países buscan incrementar las exportaciones a través de la suba de las tasas de devolución de impuestos para exportadores, o la reducción de los plazos y la cantidad de trámites para los reembolsos (Brasil, China, Ecuador, Perú, Túnez).

En ciertos países se han verificado incrementos de derechos de exportación (China, Vietnam), mientras que en otros se registraron disminuciones (Argentina, China, India, Rusia).

f. Otras medidas para la exportación

Se registran medidas en 17 países, tanto desarrollados como en desarrollo. La gran mayoría de las medidas implementadas se refieren al otorgamiento de seguros y garantías de crédito, creación de nuevas líneas de crédito o refuerzos para las ya existentes y aumento de la cantidad de empresas que pueden acceder a los programas estatales de financiación de exportaciones.

Si bien la mayoría de las medidas son de carácter general, algunas están dirigidas sólo a PyMEs (Corea, Perú) o a sectores específicos (India: productos textiles, cuero; Tailandia: alimentos, juguetes; Uruguay: curtiembres, sector automotriz).

Además se observan algunas medidas fiscales, tales como la eliminación del impuesto a la renta para acciones de promoción de exportaciones (Brasil) o la moratoria del anticipo del impuesto a la renta para los exportadores de algunos sectores (Ecuador).

Unas pocas medidas se refieren a nuevos permisos de exportación (Filipinas) o a la cancelación de licencias de exportación (China).

4.3. Subsidios y ayudas sectoriales

En muchos países se ha observado un aumento de las ayudas estatales y de los subsidios sectoriales. Estas medidas constituyen una alternativa a la utilización de restricciones del comercio en frontera para proteger las economías frente a la competencia del extranjero, pero no es una opción a la que pueda recurrir la mayoría de los países en desarrollo.

Este tipo de medidas tiene el potencial de restringir o distorsionar el comercio, ya que pueden prolongar las operaciones de empresas no competitivas o insolventes, lo que priva de cuota de mercado a productores más eficientes. En algunos casos, la concesión de subsidios y ayudas estatales está sujeta a condiciones específicas, como las impuestas a las inversiones de una empresa o rama de producción —por ejemplo, evitar la desinversión en el país— o a las políticas para adquirir partes o contratar mano de obra. En otros casos, los gobiernos intervienen directamente en la gestión de las empresas como contrapartida a la participación financiera del Estado.

Cabe agregar que algunos países optan por canalizar los incentivos fiscales o subvenciones hacia los consumidores. Siempre que ese tipo de ayuda se preste sin restringir las opciones de los consumidores de comprar productos nacionales o extranjeros, estas medidas pueden contribuir al aumento tanto de la producción nacional como de las importaciones.

Muchos gobiernos aplican leyes y políticas de competencia para asegurarse de que la prestación de este tipo de ayuda financiera pública no distorsione los mercados. Sin embargo, no hay normas o facultades equivalentes a nivel internacional, por lo cual, salvo en el caso de determinadas subvenciones que están prohibidas por el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, hay menos disciplinas multilaterales que en el caso de las medidas comerciales.

Más de tres cuartas partes de los países para los que se cuenta con información aplicaron algún tipo de subsidio o ayuda sectorial directamente relacionada con bienes transables, 17 aplicaron medidas destinadas hacia otros sectores económicos, y en 10 casos se observan cambios en las políticas de compras gubernamentales.

a. Subsidios y ayudas sectoriales a la producción o al consumo

Más del 75% de los países —tanto desarrollados como en desarrollo— aplicaron subsidios o ayuda sectoriales como forma de paliar los efectos de la crisis internacional. Muchas de estas medidas están contenidas dentro de los planes de estímulo anunciados por los gobiernos.

Al analizar los sectores beneficiados por estas medidas sobresalen claramente el sector automotriz (ver Sección 4.4.1) y el sector agropecuario (ver Sección 4.4.2).

Otros sectores hacia los que se han dirigido las ayudas sectoriales son:

- El sector de electrodomésticos, a través de reducciones impositivas (Brasil, Turquía) o de planes de financiamiento para sustituir productos viejos por otros de menor consumo energético (Argentina, México).
- La industria petroquímica, a partir de subsidios para los combustibles y el gas licuado de petróleo (Nicaragua, República Dominicana) y ayudas para mejorar la calidad de las refinerías y conseguir combustibles más limpios (China), y el sector minero, mediante fondos de estabilización de precios (Bolivia, Chile) o compras de minerales por parte del gobierno (China).
- El sector de la construcción y el sector inmobiliario, incluyendo beneficios impositivos para renovación de viviendas, exención de impuestos a los propietarios por vez primera, préstamos para adquisición, refacción y ampliación de viviendas y garantías para los préstamos para la construcción. La mayor parte de estas medidas fueron tomadas por los países en desarrollo.
- Unos pocos países adoptaron medidas para los sectores de turismo y transporte.

b. Compras del gobierno

La compra de bienes y servicios por parte de los gobiernos es un elemento esencial del funcionamiento de los Estados, ya que asegura los recursos que le permiten suministrar servicios públicos y llevar a cabo su labor. Al mismo tiempo, la contratación pública tiene una considerable importancia en el comercio internacional, dado que en la mayoría de los países, el Estado y los demás organismos públicos son, en conjunto, los mayores compradores de mercancías de todo tipo, desde productos básicos hasta equipos de alta tecnología.

Si las decisiones de contratación pública son utilizadas para promocionar determinados sectores económicos o para dar preferencia a los proveedores nacionales sobre sus competidores extranjeros, pueden terminar limitando la competencia y restringiendo el comercio internacional.

De acuerdo a la información recopilada, 10 países han aplicado medidas relacionadas con las compras del sector público (8 de ellos son países en desarrollo).

Algunas de las medidas son de carácter general, por ejemplo las implementadas en Paraguay y Uruguay, donde se incrementaron los márgenes de preferencia para las empresas nacionales, o en México y Jamaica, donde se da una mayor preferencia a las PyMEs.

Dentro de este grupo se destacan los casos de Ucrania, donde la compra estatal de productos y servicios se realizará de forma temporaria sólo a los productores locales, y de China, que recientemente modificó el “Dictamen sobre el fortalecimiento de la administración de la contratación pública”, por el que se reestablece la exención de obligación de trato nacional prevista en la Ley de Contratación Pública.

En cambio, otros países implementaron medidas de alcance sectorial, como Estados Unidos (hierro y acero, productos manufacturados, textiles), la Unión Europea (manteca, leche en polvo) y Rusia (automóviles).

Sobresale la inclusión y modificación de la cláusula “Buy American” en la Ley de Recuperación y Reinversión de 2009 de los Estados Unidos. El paquete de estímulo exige la compra de hierro, acero y productos manufacturados norteamericanos para todos los proyectos de infraestructura financiados por este plan. Adicionalmente, eleva el umbral para el uso de insumos importados: solamente se puede recurrir a insumos importados si los materiales nacionales incrementan en más de 25% el costo de un proyecto (el límite que existía anteriormente era de 6%).¹³

Luego de importantes críticas, tanto internas como externas, la ley fue matizada incorporando la obligación de que las disposiciones deban implementarse de manera tal que no se quebranten las obligaciones comerciales internacionales asumidas por los Estados Unidos. Por lo tanto, los productos provenientes de los países miembros del NAFTA y de países que hayan firmado acuerdos comerciales bilaterales con EE.UU. estarían a salvo de estas restricciones. Las disposiciones tampoco serían aplicables a los países signatarios del Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC¹⁴ y las economías menos adelantadas. A pesar de estas excepciones, países como Argentina, Brasil, Rusia, India y China no se verían exceptuados y podrían recurrir a represalias.

Si bien la cláusula sobre el hierro y el acero fue la más controvertida y discutida, la Ley de Recuperación y Reinversión de 2009 contiene otra cláusula de “compre nacional” que expresa que la Administración de Seguridad del Transporte y los guardacostas del Departamento de Seguridad Nacional deberán comprar textiles y vestimenta hechos con 100% de componentes estadounidenses.

Asimismo se enviaron al Congreso diversos proyectos de ley que contienen disposiciones similares al Buy American, entre ellas, la “Water Quality Investment Act” –que busca otorgar más de U\$S 15.000 millones en 5 años para proyectos de inversión de mejoramiento de la calidad del agua– y la “21st Century Green

¹³ Para un análisis de las consecuencias del “Buy American” sobre el empleo ver Hufbauer *et al.* (2009).

¹⁴ El ACP es el único acuerdo jurídicamente vinculante de la OMC que trata específicamente de la contratación pública. La versión actual del ACP entró en vigor en 1996. Es un tratado plurilateral administrado por un Comité de Contratación Pública y está compuesto por 41 Miembros: Canadá, la UE y sus 27 Estados Miembros, Corea, EE.UU., Hong Kong-China, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, los Países Bajos con respecto a Aruba, Singapur, Suiza y Taipei chino.

High Performing Public School Facilities Act”, que autorizaría U\$S 6.400 millones para el año fiscal 2010 para proyectos de renovación y modernización de escuelas.

4.4. Principales sectores beneficiados

4.4.1. Sector automotriz

Si hay un sector que pueda identificarse como claro receptor y beneficiario de las ayudas estatales en el transcurso de esta crisis, ese es el automotriz. Varias son las razones por las que las autoridades de diversos países han destinado cifras millonarias a la industria.

Se estima que la industria automotriz mundial tiene capacidad instalada para producir cerca de 86 millones de unidades, pero sólo se podrán vender alrededor de 55 millones durante 2009 (Reed, 2009).

Debe destacarse la importancia de la industria automotriz en las diferentes economías como fuente de innovación tecnológica y por tener una participación significativa en la demanda de mano de obra industrial.

Además, la industria involucra una serie de encadenamientos productivos (autopartistas, empresas de neumáticos, transportistas) cuyos eslabones se ven resentidos ante una caída de la demanda o quiebre en la cadena de pagos. Esa integración no sólo se produce a nivel regional o nacional, sino que ha trascendido las fronteras nacionales como consecuencia de la globalización.

Por su parte, los productores automotrices entienden este rol de la industria y su impacto en la economía y desde fines del año 2008 han ejercido presión sobre las autoridades para conseguir fondos que les permitieran sacar a flote a sus empresas. Han remarcado el efecto multiplicador de la industria: por cada trabajo creado en una empresa automotriz, se crean a su vez entre seis y ocho puestos de trabajo en la cadena (Reed, 2009).

Las medidas adoptadas difieren considerablemente en su tipología y los montos involucrados. No son privativas de los países desarrollados. Sin embargo, existe una gran disparidad en cuanto a los montos otorgados, hecho que implica que los efectos sean disímiles.

En líneas generales, se distinguen dos grandes tipos de medidas:

- las que ayudan a la oferta,
- las que estimulan la demanda.

Las primeras han sido utilizadas fundamentalmente por los países desarrollados. Su aplicación ha generado grandes controversias, desde la legalidad de las ayudas en el ámbito de la OMC, la presencia de conflictos entre países de la Unión Europea por las posibles consecuencias, hasta si se debería o no subsidiar a la industria. Las segundas fueron implementadas principalmente por los países en desarrollo.

Países desarrollados

Entre las medidas de rescate a empresas del sector en problemas en la Unión Europea, se destaca el préstamo otorgado a Renault y Peugeot - Citroën por el gobierno francés por 3.000 millones de euros a cada una a tasas preferenciales de 6%. Por otra parte, le han otorgado a la unidad de negocios de camiones de Renault, de propiedad de Volvo, un préstamo de 500 millones de euros. Los fondos deberían ser invertidos en “tecnología limpia” y las firmas se comprometen a no cerrar fábricas por el término del préstamo y evitar los despidos.

La Comisión Europea autorizó a Italia el otorgamiento de una ayuda regional por un valor de 46 millones de euros cuyo destinatario es FIAT. Esta ayuda se aplicará a una inversión de 319 millones de euros.

Por su parte, el gobierno sueco, para intentar salvar a Volvo y Saab –cuyos propietarios son Ford y GM, respectivamente–, las han puesto en venta. Ha otorgado U\$S 3.400 millones en garantías de préstamos

y apoyo a la investigación y desarrollo. Parte de los fondos provienen del paquete que otorgó el Banco de Inversión Europeo para ayudar a los fabricantes de autos a cumplir las metas ambientales.

Entre otros préstamos concedidos por el Banco de Inversión Europeo cabe destacar uno de 400 millones de euros a Nissan Europa para el desarrollo y fabricación de vehículos de mayor eficiencia energética en España y el Reino Unido, así como un préstamo de 366 millones de euros a Jaguar Land Rover para reducir las emisiones atmosféricas. Otro préstamo será otorgado a una fábrica de Volkswagen radicada en la India que producirá coches utilitarios acordes con la nueva normativa ambiental más estricta incluso antes de que sea introducida en las grandes ciudades indias a partir de 2010.

El caso más resonante de salvataje industrial es el de General Motors y Chrysler. El gobierno norteamericano otorgó un préstamo de emergencia de U\$S 13.400 millones a General Motors y de U\$S 4.000 millones a Chrysler en diciembre de 2008. A estos fondos se sumó una ayuda de U\$S 4.000 millones adicionales a General Motors en febrero de 2009. No obstante, este salvavidas no fue suficiente para sacar a la empresa a flote, que finalmente presentó la quiebra en junio de 2009. La idea consiste en depurar la firma y crear una nueva compañía con los activos "sanos".

Cabe aclarar que GM arrastraba problemas crónicos y la crisis internacional, que trajo aparejada una baja en el consumo mundial de automóviles, fue el detonante de una situación donde no había posibilidades de éxito.

A pesar de la significativa suma aportada por el gobierno norteamericano, el levantamiento de la quiebra implicará que GM se redimensione y se vea forzada al cierre de 14 fábricas, a la eliminación de 21.000 operarios, 8.000 empleados administrativos y 2.400 intermediarios, y deberá liquidar U\$S 79.000 millones de deudas.

El gobierno norteamericano otorgó U\$S 30.000 millones adicionales y se quedó con una participación accionaria del 60,8%. El gobierno canadiense proporcionó U\$S 9.500 millones y obtuvo el 11,7% del paquete accionario. El resto de los accionistas son el Sindicato de Trabajadores de Automóviles con el 17,5% y los bonistas con el 10%. A pesar de haberse convertido en una empresa estatizada, la administración de Obama, como parte del proceso de reorganización de la empresa, ha mencionado que no tiene intenciones de inmiscuirse en el management ni en los asuntos cotidianos del negocio (The Economist, 2009 a).

La crisis de GM también arrastró a su filial europea y con ella a las empresas OPEL y Vauxhall. Para evitar la caída de OPEL, el gobierno alemán decidió otorgar un préstamo puente de 1.500 millones de euros hasta que se defina quién o quiénes serán sus nuevos propietarios.

En el caso de Chrysler, la Corte Suprema confirmó la aprobación del plan propuesto para la reestructuración amparada por el procedimiento de quiebra. El gobierno aportó U\$S 6.000 millones para financiar el proceso de reforma y adquirió el 9,85% de las acciones de la empresa. La mayoría del paquete accionario pertenece al Sindicato de Trabajadores del Automóvil con un 67,69% y el 20% restante fue adquirido por FIAT (The Economist, 2009 a).

Una de las políticas que intentan favorecer los países desarrollados es la reconversión de las industrias automotrices con una tecnología más limpia en relación al medio ambiente y de mayor eficiencia energética. En este sentido, la Comisión Europea, a través del Banco de Inversiones Europeo canaliza préstamos a las empresas a través del European Clean Transport Facility. Este mecanismo tiene por objetivo lograr reducciones significativas en las emisiones de CO₂ mediante la investigación, el desarrollo y la innovación que permitirán producir automotores y otros medios de transporte más limpios y más eficientes desde el punto de vista energético. El total de préstamos aprobados y programados superará los 7.000 millones de euros en el marco del Plan Europeo de Recuperación Económica.

Por su parte, Estados Unidos también otorga créditos baratos a Ford, Nissan y Tesla, con el objetivo de que puedan re-equipar sus plantas para construir una nueva generación de automóviles eléctricos y otros vehículos con combustibles "eficientes". Ford recibirá U\$S 5.900 millones, Nissan (Japón) U\$S 1.600 millones y Tesla, U\$S 465 millones de los U\$S 25.000 millones que el gobierno tenía destinados en 2007 a un programa de incentivo para el desarrollo tecnológico en la industria automotriz. Estos préstamos sólo se otorgan a las empresas solventes, por tal razón, Chrysler y GM quedan descartadas. Más de 70 empresas entre autopartistas y productores de autos han solicitado dichos préstamos (Simon *et al.*, 2009).

Si bien tanto la UE como Estados Unidos tenían en sus agendas la política ambiental y de energía sustentable con anterioridad a la crisis internacional, resulta poco claro el propósito real de estas medidas. Podrían ser alentadas en la actualidad con el propósito ambiental, pero el objetivo real podría ser otorgar un subsidio a la industria. Con lo cual, el verdadero objetivo de la medida quedaría velado tras el objetivo ambiental.

Para los países en desarrollo estas medidas pueden tener sus consecuencias. En primer lugar, porque los gobiernos de esos países no están en condiciones de otorgar ayudas de esta magnitud y, en segundo lugar, porque esa tecnología “verde” puede ser tomada como requisito o nuevo estándar que impacte negativamente sobre sus exportaciones en el futuro.¹⁵

Países en desarrollo

Como se mencionó anteriormente los países en desarrollo han recurrido a otro tipo de instrumentos dadas sus restricciones presupuestarias. Aunque estas medidas no son exclusividad de los países en desarrollo, son en su mayoría aplicadas por ellos dadas las limitaciones a las que se enfrentan.

Los países en desarrollo han intentado fundamentalmente utilizar mecanismos que permitan estimular la demanda interna de automóviles. Como se aprecia en el Cuadro 1, las principales medidas aplicadas son: reducción de impuestos al consumo, préstamos y garantías para consumo final, subsidios y descuentos para la compra de unidades, incentivos a “autos limpios”, préstamos a la cadena productiva automotriz y licencias no automáticas.

Cuadro 1 **Medidas seleccionadas para la industria automotriz en los países en desarrollo**

Tipo de medida	País	Medida
Reducción de impuestos al consumo	Corea	Reducción del impuesto sobre el consumo aplicable a automóviles nacionales e importados en un 30% entre el 19-12-08 al 30-06-09.
	Brasil	Reducción temporal del impuesto sobre productos industrializados (IPI) hasta junio de 2009 para automóviles de hasta 2000 cc de cilindrada y para camiones.
	China	Reducción de 10% a 5% en el impuesto a las ventas para automóviles nuevos con motores de 1,6 litros o menos hasta dic. 2009.
	Taiwán	Posibilidad de reducir en un máximo de 30.000 dólares el impuesto sobre el consumo aplicable a los vehículos adquiridos y registrados entre el 19/01/09 y el 31/12/09.
	Turquía	Reducción de impuestos para compra de automóviles.
	Uruguay	Se permitirá canjear por efectivo certificados de devolución de impuestos.
Préstamos y garantías para consumo final	México	Líneas de crédito para las financieras de marca con el objetivo de aumentar el consumo de autos por US\$ 310 millones. Garantías para que la banca comercial otorgue préstamos para la compra de autos por US\$ 310 millones.
	Rusia	Compensación parcial de los tipos de crédito aplicables a los vehículos adquiridos por particulares: US\$ 57.400 millones. Concesión de garantías estatales: US\$ 3.700.
	Argentina	Se podrán adquirir 0 km mediante tres esquemas: plan de ahorro previo, crédito prendario a tasa fija y crédito prendario con tasa mixta.
Subsidios para compra de autos nuevos	Malasia	US\$ 2000 en descuento para propietarios de automóviles de más de 10 años a fin de comprar las marcas locales Perodua y Proton.
	China	Subsidios de 5.000 millones de yuanes para la compra de vehículos modernos por parte de los campesinos.
Subsidios para autos "limpios"	China	Asignación de US\$1.500 millones para los próximos tres años para el desarrollo de autos "limpios".
Préstamos a la cadena productiva	Brasil	Remisión de R\$ 4.000 millones del Banco de Brasil para bancos vinculados a las montadoras de vehículos. Creación de línea especial de R\$ 3.000 millones del Banco do Brasil para financiación de capital de giro del sector de autopartes. Creación de línea especial de R\$ 400 millones con recursos del Banco do Brasil y del Fondo de Amparo al Trabajador (FAT) para financiación de capital de giro de las concesionarias de vehículos usados, mediante compromiso de mantenimiento de empleos.
Licencias no automáticas a la importación	Argentina	Neumáticos, cosechadoras trilladoras, tractores, asientos.

Fuente: CEI.

¹⁵ El tema de los objetivos ambientales en los planes de estímulo se amplía en el Recuadro 2.

Reflexiones sobre las medidas

La afluencia masiva de fondos a empresas del sector crea controversias y fricciones entre los gobiernos de los países involucrados. El comienzo de este tipo de medidas obligó a otros países a adoptar las mismas políticas. En efecto, declaraciones como las del ministro de Finanzas alemán lo confirman. Peer Steinbrück manifestó que sería fatal no ayudar a la industria automotriz alemana cuando sus competidores en América están recibiendo miles de millones de dólares (The Economist, 2009 b).

Incluso, se han generado roces entre países miembros de la Unión Europea. Las declaraciones del presidente Sarkozy en relación al plan de apoyo a Peugeot - Citroën plantearon interrogantes a las autoridades de la República Checa y la República Eslovaca. Sarkozy mencionó la necesidad de frenar la relocalización de las industrias francesas y de proteger el trabajo local. Peugeot - Citroën tienen plantas automotrices en ambos países (Wall Street Journal, 2009).

Ahora bien, ¿en qué condiciones quedan los países en desarrollo que no tienen posibilidades de otorgar ayudas a ese nivel? Indudablemente, quedan en inferioridad de condiciones con respecto a las industrias subsidiadas. A este argumento se contraponen la idea de que es muy difícil aplicar el concepto de "nacionalidad" a la industria automotriz. Gracias a la globalización y la interconexión de la cadena productiva, ayudar a los productores en un país implica subsidiar a otros productores o proveedores de la industria en otro lugar del mundo.

De todas formas, si bien la globalización hace que los subsidios a la industria se entremezclen internacionalmente, ante una caída de demanda tendrán una mejor y más rápida capacidad de respuesta las industrias ubicadas en los países que subsidian. Estos países, que otorgan grandes sumas, intentan en primera instancia "salvar" a las firmas radicadas en sus territorios. Además, las filiales ubicadas en los países en desarrollo están a la merced de las decisiones sobre planes de reconversión que se tomen en las casas matrices, situación que evidencia su vulnerabilidad.

Seguramente, estas medidas afectarán la competitividad de las industrias que no reciban subsidios. Todavía no puede verse cuál será la respuesta de los países en desarrollo. Una opción podría ser la de apelar a la aplicación de derechos compensatorios, dado que los subsidios específicos son recurribles según el Acuerdo sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios de la OMC.

En relación a lo señalado, voces contrarias a estos subsidios señalan que las ayudas concedidas impiden que se realice el verdadero ajuste que debe efectuarse en la industria. La capacidad instalada total supera a la demanda en 30 millones de vehículos al año en momentos de prosperidad económica. Existe una sobredimensión que es previa a la crisis internacional. Algunos manifiestan que al tratar de mantener este nivel de capacidad, los gobiernos no permiten un proceso de selección natural, es decir, que la industria se vuelva más competitiva y eficiente (The Economist, 2009 c).

4.4.2. Sector agropecuario

Si hay una característica que distingue a las medidas tomadas a raíz de la crisis internacional en el sector agropecuario, ésta es la diversidad. No es fácil determinar un patrón de políticas en los países desarrollados y en desarrollo. No obstante, como en el caso automotriz, siguen presentándose grandes diferencias en los montos de las ayudas otorgadas.

En la Unión Europea y los Estados Unidos se destaca el retorno de los subsidios a las exportaciones. Su adopción ha generado fuertes quejas por parte de los principales países exportadores agrícolas, en un momento en el que está casi acordada la eliminación de estos subsidios una vez que se logre concluir la Ronda Doha. El principal sector beneficiario de esta medida es el sector lácteo, al cual se intentó proteger por la brusca caída de los precios internacionales.

Junto con las significativas ayudas otorgadas a través de la Política Agrícola Común (PAC), en el caso de la UE, y de la Farm Bill, en el de Estados Unidos, se han tomado otras medidas como la suba de los aranceles, las compras gubernamentales para evitar la caída de los precios y la inyección de importantes sumas

(subsidios sectoriales) que se canalizan a través de créditos, facilidades para el sector en infraestructura y programas de commodities, entre otras cosas.

Por su parte, los países en desarrollo han adoptado principalmente medidas de tipo comercial como la suba de aranceles a la importación, la aplicación de licencias de importación, cuotas arancelarias, medidas antidumping y salvaguardias. También, se han concedido subsidios sectoriales, pero éstos están lejos de alcanzar los montos de los países desarrollados.

Países desarrollados

Unión Europea

El caso de mayor resonancia referido a las políticas proteccionistas utilizadas para paliar los efectos de la crisis es el de los subsidios a las exportaciones.

La Unión Europea tiene un régimen permanente de subsidios a las exportaciones, que denomina restituciones, en los sectores de carne bovina, carne aviar, carne porcina, productos lácteos, y huevos y ovo-productos. Estos subsidios son otorgados mediante un mecanismo de licitaciones periódicas donde se fijan restituciones máximas por exportación de determinados productos¹⁶.

En el transcurso del 2008 el uso de este instrumento fue escaso como consecuencia de los altos precios internacionales de las *commodities*. A principios de 2009 comenzaron a aplicarse nuevamente las restituciones a raíz de la caída de los precios. El pasado 17 de julio de 2009 se publicó en el Diario Oficial de la UE el Reglamento (CE) N° 612/2009 de la Comisión, que es un documento integrador de los reglamentos que la Comunidad fue publicando hasta esa fecha. En él se establecen disposiciones comunes de aplicación del régimen de restituciones por exportación de productos agrícolas. Estas pueden otorgarse a los siguientes productos: cereales, arroz, azúcar, carne de vacuno, leche y productos lácteos, carne de porcino, huevos, aves de corral y productos elaborados del sector de los cereales, el arroz, el azúcar, la leche y los huevos; vino de uvas frescas, jugo de uva, mosto, azúcares, glucosa y jarabe de glucosa.

El sector lácteo ha sido el más beneficiado con este tipo de medidas. Según manifiesta una comunicación de la Comisión al Consejo del 22 de julio de 2009 (Comisión Europea, 2009 e), la situación del mercado lácteo se ha deteriorado durante los últimos doce meses. Los precios de la leche han caído de 30-40 centavos de euro por litro a un promedio ponderado de 24 centavos, con precios para muchos productores de entre 20-21 centavos de euro por litro o menos. El informe menciona que la Comisión reconoció la gravedad de la situación y actuó en consecuencia con una política de intervención. Señala, además, que a raíz de la reactivación de los subsidios a las exportaciones para todos los productos del sector, la UE ha podido mantener el mismo nivel de exportaciones del año pasado. No obstante, en junio hubo una fuerte caída en la demanda de certificados de exportación que podría estar señalando una mayor retracción de la demanda.

Pero ésta no es la única herramienta empleada para sostener al golpeado sector lácteo europeo. Desde el 1 de marzo la Unión Europea ha intervenido en el mercado mediante compras gubernamentales de manteca y leche en polvo descremada a los efectos de evitar una mayor caída de precios. Se han comprado 81.900 tn de manteca, aproximadamente el 8% de la producción de manteca entre enero y junio, y 231.000 tn de leche en polvo descremada, cerca del 43,5% de la producción de enero a junio de 2009.

También se ha aplicado una ayuda para el almacenamiento privado, la cual comenzó en enero, dos meses antes de lo usual. Hasta el 28 de junio se habían almacenado 105.800 tn, 14.000 tn menos que en 2008. Asimismo, la Comisión permitirá a los Estados Miembros que anticipen el desembolso de los pagos directos en hasta un 70% desde el 16 de octubre en lugar del 1 de diciembre. Los Estados Miembros también podrán otorgar ayuda estatal o préstamos para ayudar a los productores lecheros con problemas de liquidez.

¹⁶ La UE ha establecido en la Lista de Compromisos de la Ronda Uruguay cuáles son los productos que pueden recibir este subsidio, los topes en los desembolsos presupuestarios y la cantidad máxima por producto.

Estas medidas plantean interrogantes sobre el proceso de revisión presupuestaria de la PAC que debería comenzar el año próximo. Además, algunos asesores financieros de las autoridades europeas han comenzado a preocuparse sobre el impacto que las medidas intervencionistas tendrán sobre el presupuesto de la Comunidad. El hecho de que una quinta parte del Plan Europeo de Recuperación Económica esté reservado para el desarrollo rural, del cual casi el total irá al sector lácteo, indica la relevancia que tiene la agricultura para la Comunidad. Puede decirse que los Estados Miembros siguen dispuestos a sostenerla, aún en contra de los mismos principios de reforma de la PAC. Algunas estimaciones indican que, si las compras gubernamentales continúan a este ritmo, se podría llegar a 340.000 tn para la leche en polvo y cerca de 95.000 tn para la manteca –en ambos casos, éste sería cerca del triple del techo de la intervención anual–. El costo de tales compras alcanzaría los 571 millones de euros para la leche en polvo descremada y 209 millones para la manteca. Cuando se suman los costos de almacenamiento y los de los subsidios a las exportaciones, el valor del apoyo al sector lácteo para 2009 superaría los 1.000 millones de euros (Agra Europe Weekly, 2009). En cambio, para la Comisión el costo estimado de las medidas tomadas, que contempla una postergación de la intervención, es de 600 millones de euros (Comisión Europea, 2009 e).

Dejando el sector lácteo, la UE reintrodujo el 1 de enero de 2009 aranceles de importación para los cereales. Desde octubre de 2007 hasta diciembre de 2008 estos productos entraban sin pagar arancel.

Por otro lado, la UE modificó, a través de los Reglamentos de la Comisión 313 y 434 del año en curso, los niveles de activación para fijar aranceles adicionales de algunos productos agrícolas: tomates, albaricoques, limones, ciruelas, duraznos, incluidas las nectarinas, peras, uvas de mesa, pepinos, cerezas excepto las guindas.

Estados Unidos

No sólo la Unión Europea protege al sector lácteo. El 22 de mayo de 2009 el Departamento de Agricultura de Estados Unidos presentó los desembolsos del Programa de Incentivo a las exportaciones de lácteos para el período julio 2008 al 30 de junio de 2009.¹⁷ El Secretario de Agricultura, Tom Vilsack, defendió la utilización de esta herramienta y la consideró completamente consistente con los compromisos de la OMC. Sostuvo que el programa ayuda a los exportadores de lácteos a enfrentar los bajos precios internacionales y a alentar el desarrollo de los mercados de exportación en lugares donde los productores no son competitivos como consecuencia de los subsidios que aplican otros países (Rural news, 2009). Por su parte, un representante de la Oficina de Comercio de Estados Unidos, Nefeterius McPherson, señaló que “la reintroducción de los subsidios a los lácteos por parte de la Unión Europea está afectando seriamente la competitividad de los productores y ha forzado a los Estados Unidos a reaccionar... Además, manifestó que los Estados Unidos podrían llegar a considerar el levantamiento de la medida siempre que la Unión Europea desista de aplicar subsidios al sector” (Inside U.S. Trade, 2009, traducción de los autores).

En cuanto a las cifras involucradas, el Secretario de Agricultura ha anunciado que Estados Unidos subsidiará 92.362 tn de lácteos, ó U\$S 116 millones. Los subsidios incluyen 68.201 tn de leche en polvo sin grasa, 21.097 tn de manteca, 3.030 tn de diversos quesos y 34 tn de otros productos lácteos.

Otra medida que se encuentra en estudio por parte de los Estados Unidos es la implementación de un impuesto a los productos lácteos importados (Dairy Import Assessment). El Departamento de Agricultura (USDA) publicó el 19 de mayo pasado una propuesta que establece un impuesto a las importaciones de productos lácteos de 7,5 centavos de dólar cada 11 libras (4,99kg) de leche fluida importada o su equivalente de acuerdo al contenido de otros lácteos, con el objetivo de fomentar la promoción e investigación en el sector. La propuesta consistiría en la modificación de la sección 1150.111 de la Ley Agrícola de 2002, que dispone que la Dairy Promotion and Research Order sea enmendada para implementar un derecho aplicable a los lácteos importados. La Ley Agrícola de 2008 había fijado la alícuota de 7,5 centavos cada 100 libras en vez de cada 11 libras.

En lo que hace al sector agropecuario en su conjunto, el USDA anunció el 24 de junio último un tramo adicional de garantías de préstamos para las exportaciones por un valor de U\$S 1.000 millones, llevando el monto total otorgado bajo este programa para el año fiscal 2009 –que termina el 30-09-09– a U\$S 5.350

¹⁷ Este programa entró en vigencia en 1985 y fue reintroducido por la Farm Bill en 2008.

millones, muy cerca del tope legal que permite el programa. Dicho tramo adicional contiene una distribución regional donde le corresponden U\$S 200 millones a las exportaciones destinadas a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú y Uruguay. El total distribuido durante el año fiscal 2009 para las exportaciones destinadas a los países mencionados suma U\$S 750 millones.

Además, como parte de la Ley Americana de Recuperación y Reinversión de 2009, el Departamento de Agricultura ha tomado, entre otras, las siguientes medidas:

- Se destinan U\$S 24 millones para la construcción, reparación y actividades de mejoramiento de los edificios agrícolas.
- Se asigna una suma adicional para los préstamos directos y préstamos garantizados. Se dispondrán fondos para seguros rurales, U\$S 1.000 millones para préstamos directos y U\$S 10.472 millones para préstamos garantizados no subsidiados.
- Se otorgan U\$S 150 millones para facilidades para las comunidades rurales y una suma adicional para el costo de préstamos y concesiones.
- Se destinan U\$S 1.380 millones para el costo de préstamos directos y garantías para el agua rural, aguas residuales y programas de residuos.
- Programas de *commodities*: i) se dispondrán U\$S 150 millones para programas de asistencia alimentaria, y ii) el USDA podrá asignar asistencia adicional para los productores que sufran una pérdida millonaria de producción a causa de desastres naturales.

Suiza, Canadá y Japón

Otros países desarrollados como Suiza, Canadá y Japón han aplicado medidas proteccionistas. Suiza reintrodujo temporalmente restituciones a la exportación para la crema durante todo el año 2009 y eliminó el régimen de contingentes de producción aplicable a la leche a partir del 1 de mayo de 2009 (Ley Federal de Agricultura). Por su parte, Canadá estableció un contingente arancelario (10.000 tn) para la importación de materias proteínicas de la leche con un contenido de proteína láctea del 85% o más, que no sean originarias de Estados Unidos, México, Chile, Costa Rica ni Israel, para el período 1-04-09 al 31-03-10, con un arancel nulo dentro del contingente y del 270% por fuera del contingente. Por último, Japón ha activado una medida de salvaguardia especial sobre las preparaciones alimenticias de harinas, sémolas, almidones o féculas desde el 01-02-09 al 31-03-09.

Algunas repercusiones de las medidas

Las reacciones ante los nuevos subsidios a las exportaciones de lácteos no se hicieron esperar. El 27 de mayo de 2009, un comunicado del Grupo Cairns¹⁸ definió la medida tomada por Estados Unidos como “un paso atrás” y criticó a los Estados Unidos y a la UE por reintroducir los subsidios ya que esto podría ocasionar similares reacciones por parte de otros países que podrían elevar los subsidios a las exportaciones y/o aranceles hasta los niveles consolidados ante la OMC, hecho que podría minar la efectividad y credibilidad de esa institución.

Los neocelandeses han manifestado su preocupación en razón de ser importantes exportadores de lácteos. El Instituto Neocelandés de Investigación Económica (NZIER) ha realizado un estudio del impacto de dichas medidas. La investigación concluye que un incremento de 5% en los subsidios de la UE y Estados Unidos haría que caiga la producción en Nueva Zelandia en un 5% y el valor de las exportaciones declinaría en un 8% (Rural news, 2009).

¹⁸ Grupo de 19 países exportadores agrícolas

Países en desarrollo

Dentro de las medidas comerciales, los países en desarrollo han utilizado principalmente el incremento de los aranceles a las importaciones y los contingentes arancelarios como herramientas para proteger su sector agropecuario. También, se han aplicado salvaguardias a la importación, licencias de importación y medidas antidumping, pero en menor grado. Estas conclusiones pueden verse en el Cuadro 2.

Por otro lado, cabe destacar que han anunciado el otorgamiento de subsidios y ayudas sectoriales de carácter muy diverso y con montos que en general están lejos de los otorgados por los países desarrollados. El Cuadro 3 muestra las medidas tomadas por cada país.

Cuadro 2
Medidas comerciales seleccionadas en el sector agropecuario en los países en desarrollo

Tipo de medida	País	Sectores afectados
Suba de aranceles a la importación	Colombia	maíz amarillo, leche y nata
	China	tortas de soja, porcinos y aceite de margosa
	Egipto	azúcar blanco
	Filipinas	trigo
	India	aceite de soja, azúcar blanco
	Nicaragua	aceite comestible, frijoles, pastas alimenticias y cebada, entre otros
	Rusia	manteca, ciertos productos lácteos, leche y nata, arroz y productos de la molinería
	Turquía	trigo, morcajo, alforfón, centeno, cebada y avena, paja y cascabillo de cereales sin preparar, albaricoques, ciruelas y manzanas desecadas
	Ucrania	carne bovina, carne porcina, menudencias cárnicas, manzanas, peras, chacinados, azúcar, vinos
	Vietnam	pollo fresco y congelado, patas de pollo, alas e hígado; alimentos animales (pollo y cerdo), carne de vaca fresca y congelada, carne de cerdo, y subproductos congelados de carne vacuna, cerdo, cordero, cabra y caballo
Cuotas	Colombia	contingentes anuales para importar maíz amarillo, maíz blanco y frijol de soja, procedentes de países que no sean miembros de la CAN
	Indonesia	el gobierno impondrá cuotas a las importaciones de carne vacuna
	Paraguay	las importaciones de ciertos productos de carne y despojos de gallo o gallina no podrán superar en forma conjunta las 20 toneladas por mes, las que se asignarán entre los importadores en función de las importaciones realizadas en 2008
	Rusia	reducción del contingente de la carne y aumento del arancel fuera del contingente sobre la carne porcina (del 60% al 75%) y de aves de corral (del 60% al 95%)
	Ucrania	cuota arancelaria a la importación de caña de azúcar
Salvaguardias a la importación	Taiwán	salvaguardia especial basada en el volumen para las demás leches líquidas
Licencias de importación	Paraguay	se crea un registro de importadores y una licencia previa para la importación de productos de carne y despojos de gallo o gallina
Medidas antidumping	Indonesia	se está considerando la introducción de derechos antidumping sobre harina desde Sri Lanka, Turquía y Australia

Fuente: CEI.

Cuadro 3

Subsidios y ayudas seleccionadas en el sector agropecuario en los países en desarrollo

País	Medida
Argentina	\$ 1.700 millones para la prefinanciación de exportaciones y capital de trabajo del sector agropecuario.
China	Se ofrecerían subsidios por 120.000 millones de yuanes que cubrirían a los que cultivan arroz, trigo, maíz, algodón, colza y soja. Las compras de maquinaria eficiente en energía serán subsidiadas. Apoyo crediticio a granjas dedicadas a la ganadería y acuicultura para mejorar escala, calidad y sanidad de actividades. Expansión de subsidios estatales de un 13% para que los agricultores compren celulares, lavarropas, computadoras, entre otras cosas. El gobierno anunció que incrementará en un 20% el gasto agrícola. Intervención estatal en la compra de granos a mayor precio que el del mercado.
Guatemala	Ejecución de programas de desarrollo rural con una asignación presupuestaria de 70 millones de dólares para 2009.
India	Intervención estatal a través de la compra de algodón. Aumento en el precio mínimo pagado a los agricultores. Se incrementó el subsidio a los aceites comestibles importados en 10 Rs por kg. El gobierno decidió aumentar en su presupuesto los gastos en agricultura para subsidiar a fertilizantes (aprox. 8.973 millones de dólares), alimentos (aprox. 2.192 millones de dólares), condonación de deudas y esquema de ayuda para reducción de deudas (3.000 millones de dólares). Asistencia financiera de 2.700 millones de dólares y tasas de interés subsidiadas en préstamos de hasta 6.000 dólares al 7% anual. Se han diseñado diversos programas con el fin de ayudar a mejorar las condiciones de vida de la población rural: i) fondo para el desarrollo de infraestructura rural (2.800 millones de dólares) que incluye un monto de 800 millones de dólares para caminos rurales y un programa Indira Awaas Yojana que construiría 6.000.000 de casas.
Kazajstán	Se destinaron 1.000 millones de dólares al sector agrícola para fomentar la producción y mantener estables los precios de los alimentos.
México	Se aumentará un 10% el crédito para el sector rural (6.400 millones de dólares), a través de Financiera Rural y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).
Nicaragua	Se simplificarán los trámites para recibir beneficios de exoneración para bienes esenciales para el sector agropecuario y se otorgarán exoneraciones tributarias al sector. Se ofrecieron distintos tipos de apoyo y subsidios en materia de alimentos a través del fortalecimiento de programas estatales.
República Dominicana	Se asignaron subsidios que representan un 0,17% del PIB.
Rusia	Paquete especial de medidas de apoyo para las PyMEs, incluidas las empresas agropecuarias (1.200 millones de dólares).
Tailandia	El gobierno aumentará el precio de intervención del arroz.
Túnez	Eliminación del pago de derechos de registro a todos los contratos de alquiler de tierras dedicadas a la producción de cereales y dispensa en el pago de impuestos a las ganancias generadas por los cultivos de cereales.
Uruguay	Subsidio lechero por 3 meses. La ayuda tiene componente de crédito y otro de subsidio, el monto es de \$1,2 por litro para los productores de menos de 500 litros, \$1,1 por litro para los que producen entre 500 y 1.000 litros y \$ 0,6 para los que producen entre 1.000 y 1.500 litros. El crédito se escalona del siguiente modo: los que producen hasta 500 litros deben devolver el 10% del monto recibido, los que producen hasta 1.000 litros deben devolver el 80% y los que producen hasta 1.500 litros devolverán el 70%. Se brindará un crédito preferencial sin intereses en semillas para quienes siembren 50 mil hectáreas de verdes y praderas. La medida comprenderá a los tamberos.
Vietnam	Préstamo a la agricultura y zonas rurales: a) para maquinarias, equipos mecánicos y medios de producción en la agricultura: préstamo máximo igual al valor de compra, con un subsidio de un 100% del interés del préstamo durante 24 meses; b) para materiales para producción agrícola: préstamo máximo igual al valor de compra, pero no mayor que 412 dólares, con un subsidio de un interés del préstamo de 4%, durante 12 meses; c) para materiales de construcción en zonas rurales: préstamo máximo igual al valor de compra no mayor de 2.940 dólares, con un subsidio de un interés del préstamo del 4%, durante 12 meses.

Fuente: CEI.

4.5. Planes de estímulo

Una gran cantidad de países, tanto desarrollados como en desarrollo, han anunciado importantes programas de estímulo fiscal con el objetivo de contrarrestar la recesión mundial potenciando la demanda agregada.

Si bien el principal objetivo de los planes de estímulo es impulsar la demanda, estas cuantiosas inyecciones de dinero público en la economía y la influencia de los gobiernos sobre la forma de gastar ese dinero tienen la capacidad potencial de distorsionar los mercados y la competencia y así influir en el comercio internacional.

Dada su magnitud, muchos de estos programas pueden afectar desfavorablemente a productores extranjeros especializados en actividades en las que se centra la ayuda pública en otros países. Los países que no están en condiciones de ofrecer un apoyo similar a sus propias empresas se enfrentarán a una situación de competencia sumamente sesgada y desfavorable en el mercado mundial.

Otro motivo de preocupación es que los fondos públicos destinados a sectores o empresas específicos, que se proporcionan para hacer frente a un problema determinado, no se retiren una vez que se ha solucionado el problema. Cuanto más tiempo permanezcan en vigor, mayor será la influencia sobre las decisiones de producción e inversión y mayor será la amenaza de que se creen distorsiones crónicas en el comercio.

Además, algunos programas de estímulo incluyen condiciones para el uso de la financiación cuya finalidad es concentrar los efectos del estímulo en las empresas locales y en la creación de empleos nacionales. Estas condiciones producen los mismos efectos que las restricciones a la importación: aumento de los precios, menores posibilidades de elección en la adquisición de bienes y servicios y asignación menos eficiente de los recursos. En última instancia, inciden negativamente en la competitividad de otros países que no aplican subsidios.

De acuerdo con la información recopilada, desde octubre de 2008 más de 50 países han anunciado planes de estímulo fiscal. A junio de 2009 estos paquetes de ayuda ascendían a un monto cercano a U\$S 2,3 billones (3,8% del PIB mundial). La mayoría de los planes anunciados abarcan un período de 2 años, con la mayor parte del impulso centrada en el año 2009.

La escala y la composición de los paquetes fiscales anunciados varía considerablemente de un país a otro, no sólo porque el impacto de la crisis es distinto en cada uno de ellos y, por lo tanto, difieren los instrumentos utilizados para contrarrestarlo, sino también por las diferencias en la disponibilidad de recursos y la capacidad de cada país para llevar adelante distintas iniciativas.

El monto anunciado por país varía desde menos de U\$S 1.000 millones (Nicaragua, Paraguay, Honduras, Vietnam) a más de U\$S 100.000 millones (Alemania y Japón). En China y Estados Unidos los planes anunciados superan los U\$S 500.000 millones.

En términos relativos, los países que han implementado mayores paquetes de estímulo son China (13,3% del PIB) y Malasia (9% del PIB). La recomendación del FMI fue de 2% del PIB, pero más de la mitad de los países ha superado esa cifra (Gráfico 5).

Sobresale el caso de China, que en noviembre de 2008 anunció un plan de estímulo por 4 billones de yuanes (U\$S 586.000 millones) para reactivar la economía a partir de incentivos a la demanda interna e inversión estatal, fundamentalmente en 10 sectores (automotriz, acero, metales no ferrosos, logística, industria liviana, industria petroquímica, electrónica, textiles, maquinaria, y construcción de barcos).

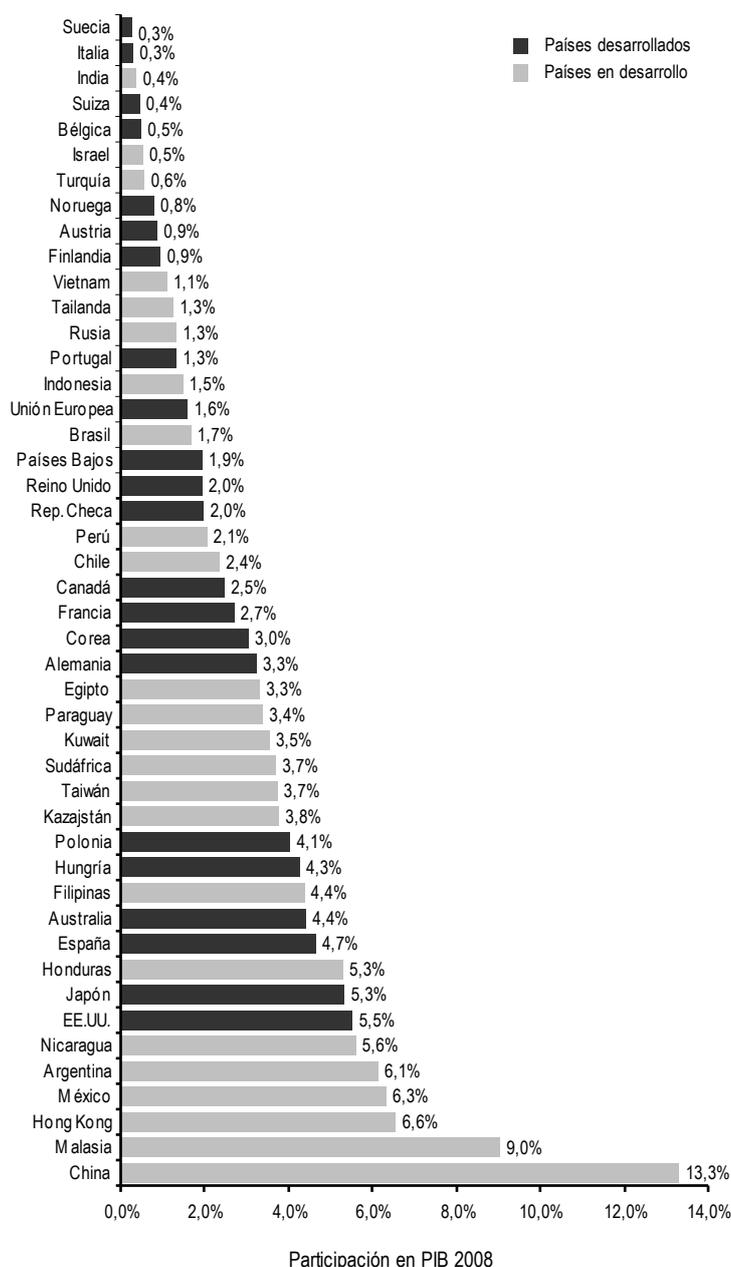
Otro plan que se destaca por su monto es el de EE.UU. que, a través de la Ley de Recuperación y Reinversión aprobada en febrero de 2009, destinará U\$S 787.000 millones durante los próximos diez años para crear fuentes de trabajo, restaurar el crecimiento económico y fortalecer a la clase media. La Ley incluye además las controvertidas disposiciones de compra estadounidense (ver Sección 4.3).

Por su parte, la Unión Europea acordó, en diciembre de 2008, la creación de un Plan Europeo de Recuperación Económica para incrementar el poder adquisitivo, reactivar el crecimiento y crear empleo, con un presupuesto de 200.000 millones de euros. El 85% de este monto procederá de los presupuestos nacionales, y el resto se imputará al presupuesto europeo y al Banco Europeo de Inversiones. En cuanto a los planes anunciados por los Estados Miembros, los más ambiciosos son los de Alemania, Francia, España y el Reino Unido.

En conjunto, los planes de estímulo anunciados por los países desarrollados representan el 65% del monto total anunciado. En cuanto a los países en desarrollo, el paquete de estímulo anunciado por China comprende el 25% del monto total anunciado, mientras que al resto de las economías en desarrollo le corresponde sólo el 10%.

Gráfico 5

Planes de estímulo como porcentaje del PIB



Nota: como numerador se utilizó el monto anunciado para cada plan de estímulo y como denominador se utilizó el PIB correspondiente al año 2008 de la *World Economic Outlook Database* de abril de 2009 del FMI.

Fuente: CEI.

Con respecto a la composición de los planes de estímulo, en la mayoría de los países las medidas relacionadas con el incremento del gasto público superan en valor a las medidas impositivas. En los países en desarrollo el porcentaje de estímulo asignado al incremento del gasto público asciende casi al 90%. Por otra parte, los recortes de impuestos representan más de un tercio de las medidas de estímulo fiscal anunciadas en los países desarrollados. Las medidas impositivas están concentradas en el impuesto al ingreso y en menor medida en impuestos a las empresas, mientras que el gasto público se vuelca casi íntegramente a inversión en infraestructura.

Clasificación de medidas

Las medidas anunciadas pueden clasificarse en cuatro categorías: i) incremento del gasto en bienes y servicios públicos; ii) incentivos fiscales para los consumidores, iii) incentivos fiscales para las empresas, y iv) medidas dirigidas a mantener el empleo (Gráfico 6).

i) Gasto en bienes y servicios públicos:

Es el componente más importante de los planes de estímulo, e incluye principalmente inversión en infraestructura. En promedio, en los países en desarrollo tres cuartas partes del monto de los planes de estímulo se asigna a gastos de infraestructura, mientras que su participación en los planes anunciados por los países industrializados es mucho menor (28%).

En general se trata de grandes obras viales o ferroviarias, escuelas, hospitales, infraestructura rural, etc. Algunos países buscan incrementar la disponibilidad de viviendas populares (China y una gran parte de los países latinoamericanos). Otros, como Canadá, China, Japón, EE.UU. y varios miembros de la UE, incluyeron proyectos de eficiencia energética y programas relacionados con la protección del medio ambiente.

ii) Incentivos fiscales para los consumidores:

Con el objetivo de incentivar la demanda final, 30 países incluyeron diversas medidas para incentivar a los consumidores, entre ellas rebajas impositivas, transferencias monetarias a familias de bajos ingresos o expansión de los programas de seguridad social. El peso de estas medidas en el monto total de los planes es mucho más importante en los países desarrollados que en las economías menos avanzadas.

Muchos países efectuaron reducciones del impuesto a la renta, en especial para los individuos de menores ingresos (Canadá, EE.UU., España, Italia, Brasil, Chile, Filipinas, Indonesia, Malasia, Sudáfrica). Otros redujeron los impuestos a las ventas, ya sea de forma general, como el Reino Unido —que aplicó una reducción generalizada del IVA—, Suiza, Italia, China, India; o sectorial, tal como hicieron Brasil o Alemania con el sector automotriz.

Por otra parte, México, Malasia e Indonesia optaron por subsidiar bienes básicos. También se registran transferencias de dinero hacia las familias de menores ingresos (Australia, Corea, Japón, Chile, Paraguay), expansión de los programas de seguridad social (Australia, Canadá, EE.UU., Japón, España, China, India, México, varios miembros de la UE, China, Filipinas, Indonesia, Perú, Sudáfrica) e incentivos a la compra de viviendas (Canadá, Japón, Alemania), que en algunos casos incluyen medidas para incentivar la eficiencia energética de los hogares (Australia, Canadá).

iii) Incentivos fiscales para las empresas:

En 34 países se registran medidas de estímulo para las empresas. Se incluyen, entre otras medidas, subsidios a las empresas —en especial hacia las automotrices, de la construcción e inmobiliarias—, reducciones de impuestos, incentivos para las PyMEs y los sectores exportadores. En términos relativos, los países en desarrollo han recurrido más a este tipo de medidas que las economías industrializadas.

En Corea, EE.UU., Japón, Noruega, Suiza, varios miembros de la UE, Brasil, Chile, China, Filipinas, Indonesia, Malasia y Rusia se redujeron los impuestos corporativos, en algunos casos en forma temporal y en otros en forma permanente.

Australia, Canadá, Corea, Japón, Nueva Zelanda, India, Jamaica, México, Perú y Sudáfrica otorgaron incentivos específicos para las PyMEs, mientras que en España, Brasil, India y Perú se otorgó ayuda a los sectores exportadores.

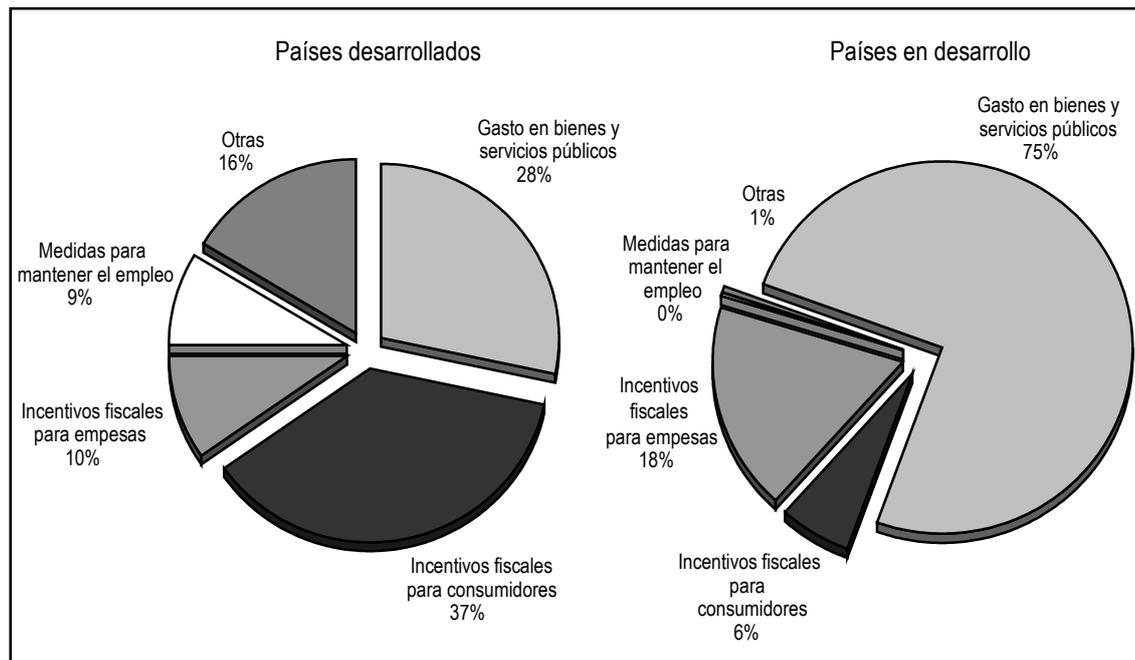
Se observan pocos casos de regímenes de depreciación acelerada (Canadá, España) y de disminución de aranceles para bienes de capital (Canadá, Indonesia, Jamaica). También se registran incentivos relacionados con la producción “verde”, pero exclusivamente en los países de mayor desarrollo industrial.

iv) Medidas dirigidas a mantener el empleo:

Son pocos los casos en que se observan medidas específicas para mantener el empleo (17 países, la gran mayoría industrializados). Entre ellas, se registran programas de entrenamiento (Australia, Canadá, Chile, China, Francia, Alemania, Indonesia, Japón, Corea, Reino Unido), incentivos para empresas que contraten desempleados (España, Reino Unido), extensión de los beneficios para los desempleados (Japón, EE.UU., Canadá, China, Corea) y esquemas de reducción del horario laboral (Alemania).

Gráfico 6

Composición de los planes de estímulo. Países desarrollados y en desarrollo en porcentaje del monto total anunciado



Nota: Basado en los planes de estímulo de 29 países (14 países desarrollados y 15 en desarrollo).

Fuente: CEI.

Recuadro 2

Las medidas ambientales en los planes de estímulo

Se observa en los planes de estímulo de los países desarrollados un marcado interés por los temas relacionados con el medio ambiente y las fuentes de energía renovable. Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea han destinado montos significativos de sus planes de estímulo a proyectos ecológicos, de eficiencia energética y uso de energía limpia. Dentro del grupo de países en desarrollo, China es el que mayor énfasis le da al tema.

Si bien este tipo de medidas busca incentivar el uso de ciertas tecnologías, en consonancia con las mayores exigencias presentes y futuras de las políticas ambientales que van a afectar tanto a bienes nacionales como a importados, se corre el riesgo de que se utilicen como una forma para disfrazar los subsidios a ciertos sectores industriales o que conlleven la aparición de un "proteccionismo verde".

De acuerdo con Robins *et al.* (2009), cerca del 15% del monto total de los paquetes de estímulo se puede asociar a inversiones relacionadas con el medio ambiente. El tema que mayor atención recibe es el de la eficiencia energética —aproximadamente 2/3 del total—, incluyendo medidas para mejorar

la eficiencia energética de los edificios, promover los autos de bajo consumo energético, el transporte modal y el desarrollo de redes eléctricas. Le siguen en importancia los temas relacionados con el agua y el control de los residuos. Muy pocos países prestan atención al tema de la energía renovable y no se encontró ninguna asignación para el tema del mercado de títulos de carbono.

Casi el 40% del plan de estímulo de China se asigna a proyectos de eficiencia energética y gastos relacionados con mejoras ambientales. Incluye subsidios para que las automotrices desarrollen vehículos a base de energías alternativas e incrementa el gasto para infraestructura ferroviaria de carga, para expandir las líneas de transmisión de energía, y para el tratamiento de efluentes. Además, se otorgaron recortes impositivos para las ventas de autos con baja emisión de CO₂.

En EE.UU. el 12% del monto del plan de estímulo corresponde a gastos ambientales. Se asigna una importante suma para el desarrollo de energías renovables y para eficiencia energética. También se incluyen gastos relacionados con saneamiento ambiental.

El monto asignado a temas ambientales por la UE representa casi el 60% del plan de estímulo. Se incentiva la eficiencia energética y la producción de autos verdes. Entre los miembros de la UE se destacan los planes implementados por Alemania y Francia, que asignan 13% y 21% de sus paquetes de estímulo a gastos ambientales, respectivamente.

En Alemania se otorga un importante impulso a la eficiencia energética de edificaciones y vehículos y a los sistemas públicos de transporte, en tanto que Francia concede incentivos para la compra de autos de bajo consumo y anunció inversiones en energías renovables. Italia diseñó un plan para promover vehículos de menor gasto de combustible y anunció gastos de infraestructura para el sistema ferroviario. El Reino Unido dedicó parte de su plan de estímulo a la eficiencia energética, tanto de los edificios como de los automóviles.

Otros países que incluyen gastos ambientales dentro de sus paquetes de estímulo fiscal son Corea, Australia, Japón y Canadá.

5. Conclusiones

Prácticamente todos los gobiernos, tanto de países desarrollados como en desarrollo, han tomado medidas para mitigar los efectos de la crisis internacional.

La información recopilada por el CEI muestra que los países industrializados han intervenido fundamentalmente mediante el establecimiento de subsidios y ayudas sectoriales, en tanto que los países en desarrollo han hecho mayor uso de las medidas comerciales, probablemente debido a su menor disponibilidad de recursos para conceder subsidios y ayudas.

Asimismo, se han implementado planes de estímulo fiscal por montos muy superiores en los países desarrollados que en las economías en desarrollo, lo que también puede alterar las condiciones de competencia y las decisiones de inversión.

El sector automotriz y el agropecuario se destacan sobre el resto por la concentración de medidas de apoyo, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

En el sector automotriz, en general, los países desarrollados emplean herramientas dirigidas a la oferta y los países en desarrollo estimulan la demanda. En los países europeos y en Estados Unidos se registran importantes operativos de rescate de empresas automotrices.

En relación al sector agropecuario, los instrumentos que se adoptaron son muy variados y es difícil determinar un patrón de políticas por grupo de países. Sin embargo, la aplicación de subsidios a la exportación es una medida que caracteriza a los países desarrollados, en tanto que los países en desarrollo han adoptado principalmente medidas de protección en frontera.

Se observa de parte de los principales países desarrollados y de China un marcado interés por los proyectos ecológicos y de energía renovable en consonancia con las exigencias presentes y futuras de las políticas ambientales. Sin embargo, estas medidas podrían utilizarse como una forma de encubrir subsidios en aras del objetivo ambiental.

Todas estas medidas modifican las decisiones de producción e inversión y distorsionan el comercio y la competencia, pero lo hacen en diferente grado y por distintos canales. De las medidas comerciales, los aranceles tienen un efecto directo y de posible cuantificación. En el caso de las medidas no arancelarias, también afectan de manera directa al comercio pero, dadas sus características, es más difícil evaluar la magnitud de su impacto comercial.

En cambio, los subsidios y ayudas estatales afectan de manera indirecta al comercio favoreciendo la producción local y las exportaciones, en detrimento de las importaciones. A diferencia de las medidas comerciales, hay menor conocimiento sobre la manera en que los subsidios y la ayuda estatal pueden afectar la competencia en los mercados internacionales.

También hay que considerar la magnitud de las medidas adoptadas. Mientras que es más probable que un dólar de pago en frontera tenga mayor impacto comercial que un dólar de ayuda o subsidio interno, esta conclusión puede cambiar cuando los montos de ayuda son muy elevados, como los que se están otorgando hoy en día.

Actualmente, los países no cuentan con total libertad para tomar medidas de política comercial y otras relacionadas que tengan el objetivo de favorecer a la industria local. En primer lugar, las normas de la OMC sirven para controlar el grado en que algunas de estas medidas pueden restringir el comercio internacional. De este modo, la aplicación de medidas comerciales y el otorgamiento de subsidios internos y a la exportación se encuentran limitados. A su vez, la OMC prevé mecanismos mediante los cuales los países afectados por la imposición de ciertas medidas comerciales pueden iniciar reclamos al país importador.

En segundo lugar, la información pública puede acotar el margen de acción de los gobiernos. Si bien los países deben notificar a la OMC muchas de las medidas que toman, faltan disciplinas de notificación, información y criterios de transparencia para gran parte de las ayudas y subvenciones tomadas en el marco de los programas de estímulo.

En esta línea de transparencia se inscriben los informes elaborados por la Secretaría de la OMC¹⁹ y las tareas de escrutinio de las políticas comerciales y afines llevadas a cabo por otros organismos internacionales (Banco Mundial), centros académicos (Global Trade Alert del Centre for Economic Policy Research) y la prensa en general.

La divulgación de las medidas que se van adoptando puede actuar en forma disuasiva al momento de decidir la aplicación de cierto instrumento de política. También influye el resultado de las reuniones de los bloques de países como el G-20 orientadas a evitar una escalada proteccionista. El peso de los organismos internacionales y de grupos de países es de vital importancia para moderar comportamientos de tipo no cooperativo que agravarían el complicado panorama internacional. Sin embargo, la presión de los pares y de la opinión pública puede no ser suficiente, más aún cuando casi todos los países han implementado medidas similares.

¹⁹ Al respecto, la Argentina presentó una comunicación (OMC, 2009 d) solicitando que en los reportes de la OMC sobre las medidas proteccionistas se brinde mayor información sobre todas las medidas utilizadas y sus efectos, en pos de una mayor transparencia del sistema multilateral de comercio.

Bibliografía

- Agra Europe Weekly (2009). Liberalising in a recession – The challenge facing the Commission. 10 de julio.
- Banco Mundial (2009). *Global Development Finance 2009. Charting a Global Recovery*. Washington D.C.: The World Bank. Junio.
- Bhagwati, Jagdish (1994). Free trade: old and new challenges. *The Economic Journal* 104 (423): 231-246.
- Blecker, Robert (2003). *Global keynesianism versus the new mercantilism: International economics after Joan Robinson*. Trabajo presentado en la Joan Robinson Centennial Conference, University of Vermont, Burlington. Octubre.
- Bouët, Antoine y David Laborde (2008). *The Potential Cost of a Failed Doha Round*. International Food Policy Research Institute (IFPRI) Issue Brief 56. Diciembre.
- Bown, Chad P. (2008). The WTO and Antidumping in Developing Countries. *Economics & Politics* 20 (2): 255-288.
- Bown, Chad P. (2009). *Protectionism increases and spreads: Global use of trade remedies rises by 18,8% in first quarter 2009*. Monitoring Update to the Global Antidumping Database. Brandeis University & The Brookings Institution.
- CEPAL (2009 a). *La reacción de los gobiernos de América Latina y el Caribe frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 30 de enero de 2009*. LC/L.3000. Enero. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2009 b). *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 31 de marzo de 2009*. LC/L.3025. Marzo. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2009 c). *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 31 de mayo de 2009*. LC/L.3025/Rev.1. Junio. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2009 d). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2008-2009. Políticas para la generación de empleo de calidad*. LC/G.2410-P. Julio.
- Comisión Europea (2009 a). *Driving European Recovery*. Volume 1. Communication for the Spring European Council. COM(2009)114 final. 4 de marzo.
- Comisión Europea (2009 b). *Driving European Recovery*. Volume 2: Annexes. Communication for the Spring European Council. COM(2009)114 final. 4 de marzo.
- Comisión Europea (2009 c). *Report on Potentially trade restrictive measures*. 12 de junio. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/143501.htm>
- Comisión Europea (2009 d). *Public Finances in EMU 2009*. European Economy 5/2009. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Junio.
- Comisión Europea (2009 e). *Communication from the Commission to the Council*. Dairy market situation 2009. COM (2009) 385 final. Bruselas, 22 de julio.
- Eichengreen, Barry y Douglas Irwin (2009). *The Slide to protectionism in the great depression: who succumbed and why?* NBER Working Paper 15142. <http://www.nber.org/papers/w15142>

- Eichengreen, Barry y Kevin O' Rourke (2009). A tale of two depressions. Voxeu.org. <http://voxeu.org/index.php?q=node/3421>
- FMI (2009 a). *The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis*. Fiscal Affairs Department. 6 de marzo.
- FMI (2009 b). Companion Paper. *The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis*. Fiscal Affairs Department. 6 de marzo.
- FMI (2009 c). *World Economic Outlook. Crisis and Recovery. April 2009*. World Economic and Financial Surveys. Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- FMI (2009 d). *Aminorada la fuerza de la contracción pero se perfila una recuperación débil*. Perspectivas de la Economía Mundial al día. Actualización de las proyecciones centrales. 8 de julio.
- Francois, Joseph y Gunnar Niels (2004). *Political influence in a new antidumping regime: Evidence from Mexico*. Tinbergen Institute Working Paper No. TI 2004-011/2.
- Gamberoni, Elisa y Richard Newfarmer (2009). *Trade Protection: Incipient but Worrisome Trends*. Trade Notes N°37. Marzo 2009. International Trade Department. World Bank.
- Hufbauer, Gary C. y Jeffrey J. Schott (2009). *Buy American: Bad for Jobs, Worse for Reputation*. Peterson Institute for International Economics. Policy Brief N°PB09-2. Febrero.
- Inside U.S. Trade (2009). Countries criticize U.S. dairy supports. 29 de mayo, pág. 15.
- Irwin, Douglas A. (2005). *The Rise of U.S. Antidumping Activity in Historical Perspective*. IMF Working Paper. WP/05/31. Febrero 2005.
- Khatiwada, Sameer (2009). *Stimulus Packages to Counter Global Economic Crisis: A review*. International Institute for Labour Studies. Discussion Paper DP/196/2009. International Labour Organization.
- Knetter, Michael M. y Thomas J. Prusa (2003). Macroeconomic factors and antidumping filings: Evidence from four countries. *Journal of International Economics* 61 (1): 1-17.
- OCDE (2009 a). *OECD Economic Outlook Interim Report*. OECD Publishing. Marzo.
- OCDE (2009 b). *OECD Economic Outlook*. Volume 2009/1 N°85, June. OECD Publishing. Junio.
- OCDE (2009 c). *Trade flows' collapse continues in first quarter 2009*. OECD International Trade Statistics. 15 de julio.
- OMC (2008). *La Secretaría de la OMC informa de un descenso del número de investigaciones en materia de salvaguardias*. 17 de noviembre de 2008. http://www.wto.org/spanish/news_s/news08_s/safeg_nov08_s.htm
- OMC (2009 a). *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*. JOB(09)/2. 26 de enero.
- OMC (2009 b). *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*. WT/TPR/OV/W/1. 20 de abril.
- OMC (2009 c). *La Secretaría de la OMC comunica un incremento de las nuevas investigaciones antidumping*. Press/556. 7 de mayo.

OMC (2009 d). *La Crisis Económica y Financiera y el Rol de la OMC. Comunicación de la Argentina*. WT/GC/W/602. 14 de mayo.

OMC (2009 e). *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*. JOB(09)/62. 1 de julio.

OMC (2009 f). *World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures*. Ginebra: Organización Mundial del Comercio.

Ortiz, Isabel (2009). *Fiscal Stimulus Plans: The Need for a Global New Deal*. International Development Economics Associates. Marzo 2009. http://www.ideaswebsite.org/news/mar2009/news18_Fiscal_Stimulus_Plans.htm.

Prasad, Eswar e Isaac Sorkin (2009). *Assessing the G-20 Economic Stimulus Plans: A Deeper Look*. The Brookings Institution. Marzo. http://www.brookings.edu/articles/2009/03_g20_stimulus_prasad.aspx.

Reed, John (2009). Detroit in distress. Back on the road. Financial Times. 17 de junio.

Robins, Nick; Robert Clover y Charanjit Singh (2009). *A climate for recovery. The colour of stimulus goes green*. HSBC Global Research. 25 de febrero.

Robinson, Joan (1937), Beggar-my-neighbour remedies for unemployment. En *Essays in the Theory of Unemployment*. New York: Macmillan.

Rural news (2009). US dairy subsidies here to stay. 16 de julio.

Simon, Bernard y Jonathan Soble (2009). Detroit in distress. Carmakers get \$8bn for green revamp. Financial Times. 23 de junio.

The Economist (2009 a). Briefing: The bankruptcy of General Motors. A giant falls. 6 de junio, pág. 60-62.

The Economist (2009 b). Carmakers. Too many moving parts. 7 de febrero, pág. 71.

The Economist (2009 c). Detroitosaurus wrecks. 6 de junio, pág. 9.

The Economist (2009 d). Briefing Globalisation and trade. The nuts and bolts come apart. 28 de marzo, pág. 79-81.

UNCTAD (2009). *Global economic crisis: implications for trade and development*. Report by the UNCTAD Secretariat. TD/B/C.I/CRP.1. Mayo.

Wall Street Journal (2009). France's car-bailout plan is criticized as protectionist. 11 de febrero.

Yi, Kei – Mu (2009). The collapse of global trade: the role of vertical specialization. En Richard Baldwin y Simon Evenett (editores), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*. Londres: Centre for Economic Policy Research.

