

# Cómo medir el costo de perder el espacio para planear políticas públicas en la Organización Mundial de Comercio

Por Kevin P. Gallagher | 3 de mayo de 2007

Este resumen reúne los hallazgos principales de un documento reciente publicado en el *Journal of World Investment and Trade* que muestra cómo el encogimiento del espacio para planear políticas públicas es más que simplemente una preocupación teórica en la Organización Mundial de Comercio. Contrariamente a los alegatos de que las naciones pueden darle la vuelta a la OMC para promover el desarrollo, los nuevos hallazgos indican que no sólo muchas de las regulaciones negociadas en la Ronda de Uruguay constriñen la capacidad de las naciones para que puedan instaurar agresivas políticas de desarrollo, sino que el cumplimiento de estas regulaciones fue impuesto estrictamente por los paneles de resolución de disputas de la OMC. De hecho, más del 25% de todos los casos de la OMC entre 1995 y 2005 tuvieron que ver con el desmantelamiento del espacio de los países en desarrollo para emprender políticas públicas. Estos hallazgos implican que las naciones en desarrollo deberían ejercer enorme cautela al negociar medidas en la Ronda de Doha que puedan restringir aún más el espacio para hacer políticas públicas, sobre todo porque en esas condiciones son pocas las ganancias que surgen de cualquier acuerdo probable.

La necesidad de que las naciones en desarrollo mantengan un espacio nacional para planear y ejercer políticas públicas se basa en argumentos teóricos y prácticos. La persistencia de los fracasos del mercado en la economía global, especialmente en los países en desarrollo, se citan como la justificación para que los gobiernos jueguen un papel de apoyo en el desarrollo. A nivel empírico, la experiencia de muchos de los llamados Tigres de Asia Oriental tales como Taiwán, Corea del Sur y la China contemporánea sirven de testimonio de que las políticas de desarrollo “facilitadas por el Estado” pueden ser un éxito.

Los economistas han mostrado que liberalizar el comercio en un país donde las políticas gubernamentales corrigen los fracasos del mercado mientras que en otro país no se corrigen las distorsiones, puede acentuar dichas distorsiones—tanto en el país que no las corrige como entre ambos. Los

fracasos de mercado comunes que encaran los países en desarrollo en la actual economía global son:

**Externalidades de información** porque el sector privado carece de la información relativa a las oportunidades de hacer inversiones productivas.

**Externalidades de coordinación** porque los sectores altamente concentrados hacen extremadamente difíciles los cambios tecnológicos y la entrada en la industria.

**Externalidades ambientales** porque los costos ambientales de la producción y el consumo no se reflejan en los precios, lo que conduce a una subproducción o a una sobreproducción de ciertos bienes y servicios.

La Tabla Uno despliega las diferentes herramientas de política pública utilizadas por los países en desarrollo para corregir los fracasos de mercado y despliega también el grado en que dichos instrumentos



**Tabla 1: El espacio de políticas para el desarrollo y la OMC**

| Instrumento  | Situación | Acuerdo     |
|--|-----------|-------------|
| <b>Comercio de bienes</b>  |           |             |
| Secuenciación de tarifas   | *         | GATT        |
| Inconvenientes fiscales  | °         |             |
| <b>Propiedad Intelectual</b>                                     |           |             |
| Permisos selectivos de patentes                                  | X         | TRIPS       |
| Lapsos cortos de duración de patentes con licencias obligatorias | °         |             |
| <b>Subsidios</b>   |           |             |
| Exportación  | X         | SCM         |
| Investigación y desarrollo                                       | *         | SCM         |
| Distribución   | *         | SCM         |
| Ambiente   | *         | SCM         |
| Costo de Capital   | °         |             |
| <b>FDI</b>   |           |             |
| Contenido local  | X         | GATT, TRIMS |
| Balance de comercio  | X         | TRIMS       |
| Empresas de riesgo conjuntas                                     | °         |             |
| Transferencia de tecnología                                      | °         |             |
| Investigación y desarrollo                                       | °         |             |
| Empleo de personal local   | °         |             |
| Concesiones fiscales   | °         |             |
| <b>Otros</b>   |           |             |
| Capital humano   | °         |             |
| Asesoría administrativa  | °         |             |
| Movimiento de gente  | *         | GATS        |
| Previsiones de infraestructuras                                  | °         |             |

Fuente: Gallagher 2005<sup>1</sup>

siguen siendo permitidos por las regulaciones de la OMC. Una X indica que las reglas del GATT/OMC prohíben la medida. Una \* indica que la medida es candidata a ser eliminada en la Ronda de Doha y una ° indica que la medida se mantiene.

Las naciones que emprendieron dichas políticas, casi todas en Asia oriental, experimentaron tasas de crecimiento per capita de 5% anuales entre 1980 y 2000. Esta experiencia se contrasta con frecuencia

con la de América Latina, una región del mundo que emprendió una serie de estrategias de abierta liberalización, donde las tasas de crecimiento durante el mismo periodo apenas llegaron al 1%.

En un nuevo documento del *Journal of World Investment and Trade* titulado “The Shrinking of Development Space in the WTO: How Big is the Bite?”<sup>2</sup> [El encogimiento del espacio para el desarrollo en la OMC: qué tan grande es la mordida], analizamos las regulaciones en la OMC de casos relacionados con estas políticas. El objetivo era determinar no sólo cómo es que las medidas de desarrollo están restringidas por las reglas de la OMC, al menos teóricamente, sino medir a qué grado estas restricciones han sido impuestas por resoluciones de disputas que son vinculantes. Para hacerlo, analizamos todos los casos de ley en la OMC desde 1995 a 2005, e identificamos los casos en los cuales los instrumentos de política pública arriba mencionados fueron sujetos a un pánel escrutador y analizamos el resultado de esos paneles.

Emergieron dos resultados importantes. Primero, los muchos casos que fueron llevados ante los paneles indican que las políticas prohibidas por las regulaciones de la OMC siguen estando en práctica en los países en desarrollo y en los países industriales. Segundo, el Mecanismo de Arreglo de Disputas (DSM por sus siglas en inglés) ha invertido buena proporción de su tiempo

en adjudicar políticas industriales. Los casos en el DSM que lidian con políticas industriales prohibidas son el 25% del total de casos. Esto significa que más del 25% de los 90 casos en la OMC tuvieron que ver con la demanda de eliminar un instrumento de promoción industrial utilizado en los países en desarrollo, y en todos los casos la decisión final fue mantener la demanda.

Presentamos un análisis general de cómo afectaron

**Tabla 2. Casos en el Panel que implican políticas industriales prohibidas 1995-2005**

| acusado              | requisitos de contenido Local | Control de Importaciones                                       | subsidios a la producción/exportación <sup>3</sup>                                | Manipulación fiscal                                 | Pobre cumplimiento de los DPI (IPR)                       |
|----------------------|-------------------------------|--|---|---|---|
| países en desarrollo | 11 Brasil, India, Indonesia   | 19 Argentina, Brasil, India, Corea, Malasia, México, Filipinas | 3 Brasil, Corea, Filipinas  | 10 Chile, República Dominicana, Corea, México, Perú | 5 Argentina, India, Paquistaní                            |
| países industriales  | 0                             | 4 CE   | 18 Australia, Bélgica, Canadá, CE, Francia, Grecia, Irlanda, Japón, Holanda, EUA, | 4 Japón, CE   | 10 Canadá, Dinamarca, CE, Grecia, Japón, Portugal, Suecia |
| casos totales        | 11 (3%)                       | 23 (7%)  | 21 (6%)   | 14 (4%)   | 15 (4.5%)   |

Fuente: Cronología de casos en la OMC en el mecanismo de arreglo de disputas, impreso en DiCaprio y Gallagher, 2007.

**Tabla 3: Beneficios de Doha vs. Pérdidas de aranceles NAMA**

|   | "probables" beneficios              | Pérdidas de aranceles NAMA |
|---|-------------------------------------|----------------------------|
|   | (Cifras en mil millones de dólares) |                            |
| Desarrollados                                     | 79.9                                | 38.0                       |
| Desarrollando                                     | 16.1                                | 63.4                       |
| <b>Regiones específicas en vías de desarrollo</b> |                                     |                            |
| Oriente Medio y Norte de África                   | -0.6                                | 7.0                        |
| Sub-Sahara África                                 | 0.4                                 | 1.7                        |
|   | 1.7                                 |                            |
| América Latina y el Caribe                        | 7.9                                 | 10.7                       |
| <b>Países específicos</b>                         |                                     |                            |
| Brasil  | 3.6                                 | 3.1                        |
| India   | 2.2                                 | 7.9                        |
| México  | -0.9                                | 0.4                        |
| Bangladesh  | -0.1                                | 0.04                       |

Fuente: Wise y Gallagher, 2006<sup>4</sup>

---

estos casos a los países en desarrollo en cada categoría.

## **Pérdidas de largo plazo a cambio de poca ganancia**

De muchas formas, este análisis debe llegar sin sorpresa: las regulaciones de la OMC se hacen cumplir estrictamente. Lo que subraya el estudio, sin embargo, es que una vez que las naciones negocian el desmantelamiento de ciertos instrumentos que habían desplegado con éxito con propósitos de desarrollo, no pueden recuperarlos. Estos “costos” de largo plazo de las negociaciones debe tomarse en consideración junto con los costos que provienen de las pérdidas en entradas arancelarias y se deben yuxtaponer contra los beneficios de varias propuestas de liberalización.

La Tabla 3 compara los beneficios proyectados en la Ronda de Doha junto con las estimaciones de las pérdidas en entradas arancelarias que se predicen. El Banco Mundial y otros modelos de liberalización del comercio asumen el supuesto de que los balances fiscales de las naciones son fijos—en otras palabras, que cualquier pérdida en entradas arancelarias se anulan en las sumas gruesas de los impuestos.

En el mundo real, sin embargo, tales esquemas fiscales son difíciles de aprobar y enfrentan una recia resistencia. La UNCTAD ha publicado datos de predicción de las pérdidas en entradas arancelarias con la Ronda de Doha, basada en el escenario de los resultados más factibles en las actuales negociaciones. Tabla 3 muestra las pérdidas en entradas arancelarias contra las proyecciones de beneficios del Banco Mundial para el mundo y para regiones y países seleccionados. En algunas formas es cierto que esta tabla compara manzanas y naranjas al yuxtaponer ganancias de bienestar económico (o pérdidas) con pérdidas en las entradas gubernamentales. Sin embargo, los países negociadores quieren saber el grado en que su sector privado va a ganar y el monto de las entradas que puedan perderse de los cofres gubernamentales.

Los beneficios “probables” de Doha que predice el Banco Mundial se muestran en la primera columna. En este escenario que muestra las ganancias proyectadas para 2015, las ganancias globales son de 96 mil millones de dólares, con sólo 16 mil millones que van a todo el mundo en desarrollo. Los beneficios de un país en desarrollo es del orden de 0.16% del PIB de ese año. En términos per capita, eso llega a 3.13 dólares, o menos de un centavo al día per capita para aquellos que viven en los países en desarrollo.

Según las estimaciones del propio Banco Mundial, una persona en un país en desarrollo ganará menos de un centavo por día de los beneficios derivados de las medidas de liberalización del comercio de la Ronda de Doha proyectados a 2015.

Pese a que casi toda la atención en las negociaciones de la OMC se ha centrado en la agricultura, las ganancias para los países en desarrollo derivadas de las reformas “probables suma menos de 0.1% del PIB —sólo 9 mil millones de dólares. Las ganancias probables de la reducción de subsidios en el norte se proyectan en apenas mil millones.<sup>5</sup> Las ganancias de la liberalización de servicios para todos los países en desarrollo se estima que alcanzarán apenas unos 6 900 millones de dólares adicionales.<sup>6</sup>

Lo que revela la Tabla 3 es que las pérdidas en entradas arancelarias pueden ser significativas. Las pérdidas totales procedentes de aranceles para los países en desarrollo de acuerdo con el “acceso a mercados no agrícolas” o a los bienes manufacturados, parte de las negociaciones, puede llegar a 63 400 millones de dólares, casi cuatro veces los beneficios.<sup>7</sup>

Para muchos países en desarrollo, los rampantes aranceles no sólo restringen su capacidad para impulsar nuevas industrias que puedan integrarse a la economía mundial, sino que también eliminan una fuente importante de fondos para la promoción industrial y para los programas sociales para los pobres. La mayoría de los países en desarrollo confían en que los aranceles les proporcionen más de

---

una cuarta parte de sus entradas fiscales. Para las naciones más pequeñas, con poca diversificación en sus economías, las entradas por aranceles proporcionan el núcleo de los presupuestos gubernamentales.

Según el South Centre, la República Dominicana, Guinea, Madagascar, Sierra Leona, Swaziland y Uganda todas dependen de los aranceles para obtener más del 40% de todas las entradas fiscales. En un número reciente de *Foreign Affairs*, Jagdish Bhagwati comentaba: “Si los países pobres que son dependientes de las entradas arancelarias para su gasto social corren el riesgo de perder dichas entradas por los recortes arancelarios, las agencias internacionales como el Banco Mundial deberán estar listas para cubrir la diferencia hasta que sus sistemas de impuestos puedan fijarse de modos que puedan aumentar las entradas de otras formas más apropiadas”.<sup>8</sup> Aunque existe evidencia de que los impuestos al consumo son formas superiores de generar riqueza, los economistas han demostrado que los aranceles son preferibles para los países en desarrollo con grandes sectores informales que no pueden gravarse con eficiencia.

Aunque para muchos países se predice que los beneficios netos serán positivos (de nuevo, sin contar las pérdidas arancelarias), tales beneficios serán el resultado de cambios estructurales significativos, que se alejen del desarrollo de bienes basados en el conocimiento y regresen a la manufactura de mercancías primarias y baja tecnología. Las mercancías primarias han tenido un repunte temporal en sus precios, pero las tendencias de largo plazo no son alentadoras. Según la FAO, los bienes de consumo no energéticos han declinado en precio en un 30% entre 1980 y 2005, y seguirán bajando. Es más, los términos del comercio (los precios promedio de los bienes de consumo agrícolas vendidos por los países en desarrollo, en relación con el precio de los bienes manufacturados comprados a los países desarrollados) han caído en un 70% durante el periodo comprendido entre 1961 y 2001.<sup>9</sup>

Cuando los precios de los bienes de consumo bajan de nuevo, no hay mucha industria de donde abreviar

en algunos países en desarrollo. En países como Brasil y Argentina, los economistas predicen que casi todos los aumentos en los empleos estarán en la agricultura o en la industria del vestido. Los cambios estructurales causados por la liberalización lastimarán a las industrias manufactureras en rubros como la maquinaria, los metales no ferrosos, la electrónica, y los vehículos de motor. Esto se traduce en pérdida de empleos en las ciudades y en los sectores de expansión, con menos potencial de crecimiento en el campo.

En Asia, habrá movimiento de gente alejándose los empleos en la fabricación de tecnología y buscando la industria del vestido. Ambos ajustes subrayan el deslizamiento de los salarios y el nivel de sofisticación tecnológica que ocurrirá en un escenario de liberalización que no dedica atención a pagar los costos de los ajustes.

## Un camino hacia adelante

Hubo un sentido de urgencia en aras de concluir las pláticas de la Ronda de Doha en 2006, antes de que la U.S. Trade Promotion Authority (TPA), una agencia de promoción del comercio estadounidense, expirara el 30 de junio. La Constitución estadounidense concede poderes de decisión en materia de comercio internacional al Congreso, pero la TPA—también conocida como “fast track”—permite al presidente negociar tratos comerciales y someterlos al Congreso para su aprobación o rechazo. Durante los últimos diez años la TPA y los tratos comerciales han enfrentado batallas contenciosas en el Congreso, y cuando se han aprobado, ha sido por un margen muy pequeño de votos, como ocurrió con el Tratado de Libre Comercio Centroamericano, que se aprobó por un solo voto de diferencia.

El resultado de las elecciones estadounidenses para cargos en el Congreso de 2006 puso a los demócratas en mayoría e hizo poco probable que la TPA se renueve en 2007 a menos que se alcancen acuerdos importantes para compensar a los trabajadores que en Estados Unidos perdieron sus empleos a causa del comercio, y acuerdos

---

relacionados con condiciones laborales y ambientales en los países en desarrollo. La cuestión más amplia, aquella de facilitar un desarrollo más equitativo en los países pobres tendrá que responderse también. Además de las preocupaciones en torno a la guerra en Irak, los votantes eligieron a los demócratas por las preocupaciones relacionadas a los recientes tratos comerciales por lo que se percibe como amenaza para los trabajadores estadounidenses y el ambiente. Si la TPA no pasa en 2007, habrá menos probabilidades en 2008, el año de la elección presidencial.

Una ventana de dos años no es necesariamente algo malo. Los países desarrollados deben repensar los impactos totales de sus posiciones actuales de negociación. Al momento los beneficios se concentrarán entre unas cuantas industrias, pero los costos se disiparán por toda la nación en su conjunto. Las naciones en desarrollo requieren repensar la estructura de las actuales negociaciones de comercio y volver a la ruta, con el desarrollo como guía. Las siguientes cinco reformas son críticas para un régimen de comercio más orientado al desarrollo.

1. Honrar los acuerdos existentes. Por ejemplo, Estados Unidos y Europa deben acceder a honrar las regulaciones de la OMC que han dictaminado que sus subsidios al algodón y la azúcar son violatorios a las reglas actuales de comercio que prohíben la exportación de bienes a precios por debajo de sus costos. Esto le daría a los agricultores de África Occidental y de América Latina un gran impulso y enviaría una fuerte señal a los países en desarrollo de que las naciones desarrolladas están dispuestas a cumplir con las regulaciones de la OMC. Las naciones desarrolladas no han cumplido con estas regulaciones y, en el caso del algodón, Brasil ya comenzó a explorar medidas compensatorias. Otros casos se atisban en el horizonte, pues Canadá, Brasil y otros países consideran demandar a Estados Unidos por sus subsidios al maíz.

2. Las naciones occidentales deben tomar en serio las propuestas que hacen muchos países africanos en cuanto a regular las empresas globales que exigen precios injustos para recursos que se utilizan en

la producción agrícola, lo que les arrebató miles de millones en ganancias en la venta de productos finales. Las naciones africanas hicieron numerosas propuestas durante la ronda, específicamente una que implica darle espacio a un esquema de administración del abasto que eleve los precios y frene la conducta oligopólica de las grandes firmas extranjeras, pero fueron ignorados por las naciones desarrolladas.<sup>10</sup>

3. Los negociadores deben reconocer el principio permanente de la OMC de dar “tratamiento especial y diferenciado” a las naciones más pobres. Las naciones desarrolladas deben frenar las leyes de patentes que impiden que las naciones más pobres fabriquen medicamentos genéricos más baratos, y deben permitir que los países más pobres eximan los productos básicos de su economía local, como el maíz, el arroz y el trigo de su desregulación.

4. Las instituciones internacionales como el FMI y el Banco Mundial deben ayudar a las naciones en desarrollo a que cubran los costos de ajuste que conllevan las medidas ya acordadas, tales como pérdidas por aranceles y reentrenamiento en los empleos, hasta que existan y se fijen políticas apropiadas. El mecanismo de integración comercial del FMI existe para cumplir dicha tarea, pero no es lo suficientemente ambicioso y no deben pesar sobre él más condicionantes. El plan del FMI deja poco espacio para incorporar los costos de ajuste y el FMI es criticado frecuentemente por condicionar los fondos a mayores y más profundas reformas.

Los países desarrollados tienen el derecho y la obligación de compensar a sus “perdedores” y requerirán más apoyo internacional para hacerlo.

5. Debe haber una moratoria en torno a acuerdos regionales o bilaterales. Estos acuerdos explotan la naturaleza asimétrica del poder de negociación entre los países desarrollados y en desarrollo, desvían el comercio con reales ventajas comparativas y desgastan la capacidad de los países en desarrollo para desplegar políticas de desarrollo efectivas.

---

Ayudar a los pobres del mundo no es caridad. Puede conducir a un beneficio mutuo. En 2005, más de la mitad de las exportaciones estadounidenses se dirigió a naciones que no eran Canadá, Japón y Europa. Mientras más crezcan los países en desarrollo, más mercados tendrán los países desarrollados para sus productos. Mientras menos crezcan, menos crecerá el mundo desarrollado.

---

*Kevin Gallagher es analista del IRC Programa de las Américas, en línea en [www.ircamericas.org](http://www.ircamericas.org). Es profesor de relaciones internacionales en Boston University y Senior Researcher en el Global Development and Environment Institute (GDAE), Tufts University. Sus libros recientes son *Putting Development First: The Importance of Policy Space at WTO* (Zed Press, 2006). Con Lyuba Zarsky, *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley* (MIT Press, 2007). Este breve informe es parte del proyecto conjunto GDAE-SouthCentre, "Operationalizing Policy Space". Traducido por el Programa de las Américas por Ramón Vera Herrera.*

## NOTAS

- <sup>1</sup> Gallagher, Kevin P., (2005), *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs* (London: Zed).
- <sup>2</sup> Dicaprio, Alisa and Kevin P. Gallagher (2006), "The Shrinking of Development Space: How Big is the Bite?" *Journal of World Investment and Trade*, October, v7, n5.
- <sup>3</sup> Solamente no-agrícola.
- <sup>4</sup> Wise, Timothy y Kevin P. Gallagher, (2006), Doha Round and Developing Countries: Will the Doha deal do more harm than good? RIS Policy Brief No. 22, Abril 2006
- <sup>5</sup> Todas las proyecciones de los beneficios de la Ronda Doha en este artículo son del siguiente fuente: Anderson, Kym y William Martin et al. (eds) (2005a). *Agriculture Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Washington DC: World Bank; y Anderson, K., W. J. Martin and D. van der Mensbrugge (2005b). Global impacts of the Doha Scenarios on poverty. *Putting Development Back into the Doha Agenda: Poverty Impacts of a WTO Agreement*. T. W. Hertel and L. A. Winters. Washington, D.C., the World Bank: Chapter 17. Para una opinión crítica de estas estimaciones, ve Ackerman, Frank (2005). "The Shrinking Gains From Trade: A Critical Assessment of the Doha Projections." Global Development and Environment Institute Working Paper 05-06, Tufts University, Medford, MA. Nueva investigación del Carnegie Endowment for International Peace usando ejercicios y modelos similares estima la ganancia potencial a los países en desarrollo en 21.5 mil millones de dólares. See Polaski, Sandra, (2006) *Winners and Losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries*. Washington: Carnegie Endowment for International Peace.
- <sup>6</sup> Estimados de los beneficios en terminus de servicios se encuentran en: Francois, J., H. van Meijl y F. van Tongeren (2003). Trade Liberalization and Developing Countries Under the Doha Round. Tinbergen Institute Discussion Paper 2003-060/2. Rotterdam and Amsterdam, Tinbergen Institute.
- <sup>7</sup> "Probables" beneficios de Anderson (2005) mencionado arriba. Pérdidas de aranceles de De Cordoba, Santiago Fernandez y David Vanzetti (2005). Now What? Searching for a Solution in WTO Industrial Tariff Negotiations. *Coping with Trade Reforms*. (Pgrave-MacMillian).
- <sup>8</sup> Ver Bhagwati, Jagdish (2005), "From Seattle to Hong Kong," Foreign Affairs, diciembre.
- <sup>9</sup> FAO (2004). The State of Agricultural Commodities Markets 2004. Roma, FAO. Banco Mundial (2006). World Development Indicators. Tabla 6.5: Primary Commodity Prices. Disponible en: <http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section6.htm>
- <sup>10</sup> Gibbon, Peter. (2007), "Africa, Tropical Commodity Policy and the WTO Doha Round," *Development Policy Review*, 25(1), 43-70.

Publicado por el Programa de las Américas del Centro de Relaciones Internacionales (IRC, [www.irc-online.org](http://www.irc-online.org)). Copyright © 2007, International Relations Center. Todos derechos reservados.

## The Americas Program

### "Un Nuevo Mundo de Acción Ciudadana, Análisis, y Alternativas Políticas"

Fundado en 1979, el IRC es un centro de estudios políticos, sin fines de lucro, pequeño pero dinámico cuyo objetivo principal es ayudar a forjar una nueva agenda de relaciones exteriores para el gobierno y los ciudadanos de EE.UU.-una que haga de Estados Unidos un líder global y vecino más responsable. Para mayores informes sobre nuestro Programa de las Américas, visite [www.americaspolicy.org](http://www.americaspolicy.org).

#### Cita recomendada:

Kevin P. Gallagher, "Cómo medir el costo de perder el espacio para planear políticas públicas en la Organización Mundial de Comercio," Programa de las Américas (Silver City, NM: International Relations Center, 3 de mayo de 2007).

#### Dirección en el Internet:

<http://www.ircamericas.org/esp/4194>

#### Información de producción:

Escritor: Kevin P. Gallagher  
Traducción: Ramon Vera Herrera  
Editor: Laura Carlsen, IRC  
Producción y diseño: Chellee Chase-Saiz, IRC