



El impuesto de ajuste fronterizo, una nueva amenaza proteccionista de los Estados Unidos



Chip Somodevilla/Getty Images

Paul Ryan, presidente de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, presenta el plan de reforma tributaria conocido como «A better way» (una mejor manera).

El «impuesto de ajuste fronterizo», una nueva treta proteccionista que se maquina actualmente en los Estados Unidos, sería nefasto para las exportaciones de los países en desarrollo e implicaría la deslocalización de empresas tanto estadounidenses como extranjeras. En este artículo del *South Bulletin* se explican las implicaciones y complejidades de esta propuesta. En el segundo artículo del boletín se aborda la cuestión de si este ajuste fiscal en la frontera podría violar las normas de la Organización Mundial del Comercio.

• Págs. 2 a 7

La propuesta de ajuste fiscal en la frontera, su conformidad con las normas de la OMC y las medidas que podrían adoptar los países en desarrollo • Págs. 8 a 9

Criterios sencillos para determinar la compatibilidad de ciertas políticas y medidas con las normas de la OMC • Págs. 9 a 10

Desafíos y oportunidades para el próximo director general de la OMS • Págs. 10 a 12



Por qué hay que estar alerta ante la propuesta de un impuesto de ajuste fronterizo en los Estados Unidos

El «impuesto de ajuste fronterizo», una nueva treta proteccionista que urden actualmente los Estados Unidos, sería nefasto para las exportaciones de los países en desarrollo y acarrearía la deslocalización de empresas tanto estadounidenses como extranjeras. En este artículo se explican las complejidades e implicaciones de la propuesta de un impuesto de ajuste fronterizo. Este es el primero de dos artículos sobre la propuesta estadounidense.



AP Photo/Zach Gibson

El ajuste fiscal en la frontera es un elemento del plan de reforma tributaria llamado «A better way» (una mejor manera) defendida principalmente por los dirigentes republicanos Paul Ryan, presidente de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos (izq.) y Kevin Brady, presidente de la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes (der.).

Por Martin Khor

Tanto el presidente de los Estados Unidos como varios dirigentes del Congreso de este país están contemplando la posibilidad de recurrir a una nueva y perjudicial forma de proteccionismo que podría tener efectos desastrosos para las exportaciones y las inversiones de los socios comerciales de los Estados Unidos y en particular, para los países en desarrollo.

De aplicarse el «impuesto de ajuste fronterizo», se gravarán las importaciones de bienes y servicios que ingresen en los Estados Unidos y a la vez se subvencionarán las exportaciones estadounidenses, que estarían exentas del impuesto.

La propuesta tiene por objeto hacer más competitivos los productos estadounidenses reduciendo drásticamente las importaciones y promoviendo las

exportaciones a fin de reducir el enorme déficit comercial de los Estados Unidos.

Sin embargo, de ser aprobada, también afectaría considerablemente la competitividad o la viabilidad comercial de los bienes y servicios que otros países exportan actualmente hacia los Estados Unidos.

Por una parte, debido a la incidencia del impuesto, los precios de estas exportaciones tendrán que aumentar, lo cual debilitará la demanda e incluso afectará la venta de los productos.

Por otra parte, las empresas, tanto estadounidenses como extranjeras, que invirtieron en los países en desarrollo atraídas por los costes más baratos y que exportan sus productos hacia los Estados Unidos se verán perjudicadas por el nuevo impuesto a las importaciones.

Algunas empresas se trasladarán a los Estados Unidos y los posibles inversores perderán interés en abrir nuevas fábricas en los países en desarrollo. De hecho, hacer que las empresas regresen a los Estados Unidos es uno de los principales objetivos de la propuesta, que es un componente fundamental de la estrategia «los Estados Unidos primero» del presidente Donald Trump, acompañada de eslóganes que exhortan a comprar productos estadounidenses y a contratar empleados estadounidenses.

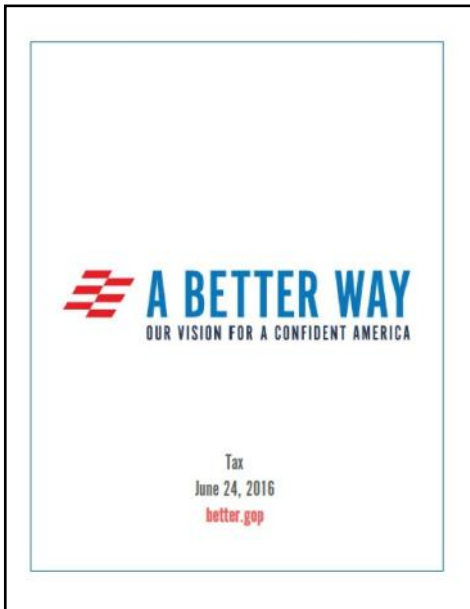
El impuesto de ajuste fronterizo es un elemento del plan de reforma tributaria llamado «A better way» (una mejor manera) defendida principalmente por los dirigentes republicanos Paul Ryan, presidente de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos y Kevin Brady, presidente de la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de este país.

Aunque en un principio el presidente Trump consideró que la propuesta era «demasiado complicada», ahora la está considerando seriamente. En un discurso reciente afirmó ante los congresistas republicanos: «Estamos trabajando en un proyecto de ley de reforma tributaria que reducirá nuestros déficits comerciales, impulsará las exportaciones estadounidenses y generará ingresos procedentes de México que pagarán el muro (en la frontera)».

Sin embargo, la propuesta ha suscitado una gran controversia en los Estados Unidos y ha encontrado oposición tanto por parte de algunos congresistas (entre ellos algunos republicanos), muchos economistas y empresas estadounidenses basadas principalmente en la importación.

Aun así, tiene un gran respaldo entre los dirigentes republicanos del Congreso y podría presentarse alguna versión de la misma como proyecto de ley. Que sea aprobado o no, aún está por verse.

El presidente Trump ya había amenazado con imponer aranceles elevados



El informe titulado «A better way» (una mejor manera) presentado en junio de 2016 es actualmente objeto de acalorados debates dentro y fuera del Congreso y aún no se sabe si este lo aprobará o no.

sobre las importaciones de países que tienen grandes superávits comerciales con los Estados Unidos, en particular, China y México.

Puede que sea una medida más simple, pero su carácter proteccionista es tan obvio que no tardará en provocar represalias y muy posiblemente será considerada infractora de las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La propuesta de ajuste fiscal puede igualmente desalentar las importaciones y además, promover las exportaciones, pero es más compleja y por lo tanto, difícil de entender.

Quienes la defienden esperan que la medida, por ser complicada y generar confusión, no suscite una respuesta muy fuerte por parte de los socios comerciales de los Estados Unidos. Además, aducen que está permitida por la OMC y aparentemente, estarían dispuestos a ponerla a prueba.

El plan de reforma tributaria prevé una reducción del impuesto de sociedades del 35 % aplicado hoy en día, a un 20 %. El ajuste fronterizo tiene dos implicaciones principales: en primer lugar, los gastos en bienes y servicios ya no podrán deducirse de los ingresos imponibles de una empresa, a diferencia de los salarios y los insumos producidos en el país comprados por la empresa, que sí podrán deducirse.

En consecuencia, se aplicaría un impuesto de un 20 % a las importacio-

nes de las empresas.

Resultarían afectadas especialmente las empresas que dependen de importaciones de automóviles, productos electrónicos, ropa, juguetes y los sectores minoristas, y el sector del refino de petróleo.

El *Wall Street Journal* pone el ejemplo de una empresa con unos ingresos de 10 000 dólares, 5 000 dólares de gastos de importaciones, 2 000 dólares de gastos por concepto de salarios y 3 000 dólares de beneficios. Con arreglo al sistema actual pueden deducirse 5 000 dólares de importaciones más los 2 000 dólares por concepto de salarios. Si se aplica una tasa impositiva del 35 %, el total imponible de la empresa sería de 3 000 dólares, el impuesto de 1 050 dólares y el beneficio después de impuestos, de 1 950 dólares.

En cambio, con arreglo al nuevo plan de reforma tributaria, los 5 000 dólares de importaciones no pueden deducirse y formarían parte del nuevo total imponible de 8 000 dólares. Si se aplica una tasa impositiva del 20 %, el impuesto sería de 1 600 dólares y el beneficio una vez deducidos los impuestos, de 1 400 dólares.

Así las cosas, si la empresa quiere mantener su margen de beneficio tendría que aumentar sus precios y sus ingresos considerablemente, pero esto a su vez reduciría la demanda de los bienes importados.

Para empresas con mayor dependencia de las importaciones o con un margen de beneficios inferior, la situación puede ser incluso más grave, pues algunas dejarían de ser financieramente viables.

Pongamos como ejemplo una empresa con unos ingresos de 10 000 dólares, gastos de importación de 7 000 dólares, gastos de salarios de 2 000 dólares y beneficios de 1 000 dólares. Con arreglo al nuevo plan fiscal, el total imponible es de 8 000 dólares y el impuesto, de 1 600. Es decir, una vez deducidos los impuestos, se registrarán pérdidas por 600 dólares en lugar de beneficios por 1 000 dólares.

Para mantenerse a flote, la empresa tendría que aumentar significativamente sus precios con lo cual el producto importado sería mucho menos competitivo. En el peor de los casos, la empresa tendría que cerrar y cesarían las importaciones.

El economista Larry Summers, exsecretario del Tesoro de los Estados Unidos, cita un ejemplo parecido: un minorista que importa bienes por 60 centavos, incurre en gastos de 30 centavos por costes de mano de obra e intereses y obtiene un margen de 5 centavos. Con un impuesto del 20 % y sin la posibilidad de deducir los costes de las importaciones o los intereses, los impuestos superarán con creces el 100 % de los beneficios incluso aunque un dólar más fuerte pueda compensar un poco la situación.

En segundo lugar, el nuevo plan fiscal les permite a las empresas deducir los ingresos provenientes de las exportaciones de los ingresos imponibles y por lo tanto, aumentar su margen de beneficios después de deducir el impuesto.

El artículo del *Wall Street Journal* da el ejemplo de una empresa con ventas de exportación por 10 000 dólares, costos de los insumos de 5 000 dólares, salarios de 2 000 dólares y beneficios de 3 000. Si se aplica un tipo del impuesto de sociedades del 35 %, el impuesto es de 1 050 dólares y los ingresos después de deducir el impuesto, serán 1 950 dólares.

Con arreglo a la propuesta, las ventas de exportación de 10 000 dólares están exentas de impuestos, con lo que el impuesto para la empresa es de cero. Por consiguiente, después de deducir el impuesto, los beneficios son de 3 000 dólares. La empresa puede reducir los precios de sus exportaciones con lo cual aumenta la demanda de sus productos, así como sus ventas y sus ingresos provenientes de las exportaciones.

A escala macroeconómica, por una parte, al disminuir los impuestos y aumentar las exportaciones, los Estados Unidos pueden reducir su déficit fiscal, lo cual es uno de los principales objetivos de la propuesta.

Por otra parte, teniendo en cuenta que los Estados Unidos son el principal mercado de exportación para muchos países en desarrollo, la aplicación del plan de reforma tributaria tendría consecuencias graves para estos países.

Entre ellos figuran países como China y México, que venden cientos de miles de millones de dólares de productos manufacturados a los Esta-



Empresas como Walmart que venden gran cantidad de bienes importados en los Estados Unidos se verían afectadas por el proyecto de ley y se han manifestado en contra del mismo.

mencionado la posibilidad de dejar de formar parte de la organización si esta dificulta o impide la aplicación de la nueva estrategia «los Estados Unidos primero». Sin duda, la retirada de los Estados Unidos de la OMC generaría una grave crisis en el comercio internacional y en las relaciones comerciales.

Aun así, son muchos los que critican el plan. Lawrence Summers, exsecretario del Tesoro de los Estados Unidos, advierte que el nuevo impuesto agravará la desigualdad, impondrá cargas punitivas sobre las empresas y sectores basados principalmente en la importación, y perjudicará a la economía mundial.

Se espera que el plan fiscal provoque una apreciación del dólar de entre un 15 % y un 20 %. Según Summers, esta apreciación causará enormes perjuicios a los deudores en dólares en todo el mundo y provocará crisis financieras en algunos mercados emergentes.

Mientras que las empresas exportadoras estadounidenses apoyan el plan fiscal en la frontera, gigantes como Walmart y Apple se oponen firmemente a la propuesta, considerada «una locura» por Steven Forbes, un republicano muy influyente, dueño de la revista *Forbes*.

Aún no está claro cuál será la posición final de Trump al respecto. Si considera que el impuesto fronterizo que ha sido propuesto es muy difícil de utilizar por sus efectos sobre los sectores y empresas estadounidenses, podría optar por algo más simple como el uso de aranceles.

De cualquier modo, trátase de aranceles o de impuestos fronterizos, los responsables de la formulación de políticas, y las empresas y sus empleados, en especial en los países en desarrollo, deberían estar atentos a las políticas comerciales que se preparan en Washington y expresar su opinión.

Si no lo hacen, el día menos pensado los Estados Unidos bloquearán el acceso de sus productos al mercado estadounidense (el más grande del mundo) y las empresas que se regocijaban de hacer dinero en sus países, harán sus maletas y regresarán a casa.

Martin Khor, director ejecutivo de Centro del Sur.

Contacto: director@southcentre.int

dos Unidos; el Brasil y la Argentina, importantes exportadores de productos agrícolas; Malasia, Indonesia y Viet Nam, vendedores de productos básicos como aceite de palma y madera de construcción, así como bienes manufacturados como productos y componentes electrónicos y textiles; países árabes exportadores de petróleo; países africanos exportadores de petróleo, minerales y otros productos básicos; y países como la India que suministran, entre otros, servicios de llamadas y servicios de contaduría a las empresas estadounidenses.

Las empresas industriales estadounidenses también son inversionistas en muchos países en desarrollo. Si llega a aplicarse, el plan de reforma tributaria disminuiría los incentivos para que estas empresas tengan filiales en el extranjero pues la ventaja de los bajos costos de los países extranjeros se perdería si la empresa matriz no puede beneficiarse de deducciones por los bienes importados de sus filiales en el extranjero.

Quizás el país más vulnerable es México, en donde muchas fábricas se establecieron para aprovechar la entrada libre de aranceles de sus productos al mercado estadounidense en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El presidente Trump ha advertido a las empresas de automóviles, tanto estadounidenses como alemanas y japonesas, que si hacen nuevas inversiones en México impondrá elevados impuestos o aranceles a la importación de sus productos y las instó a invertir en los Estados Unidos.

Cuando se comprendan las implicaciones del plan de ajuste fiscal en la fron-

tera, muy seguramente su aplicación suscitará la preocupación y la indignación de los socios comerciales de los Estados Unidos, tanto del Norte como del Sur. Cabe esperar que estos países consideren la adopción de medidas inmediatas de represalia.

Luis de la Calle, exsubsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de México entre 2002 y 2006, dijo en una entrevista con los medios de comunicación que si los Estados Unidos quieren adoptar este nuevo planteamiento de un ajuste fiscal en la frontera, México y el Canadá tendrían que hacer lo mismo y deben prepararse para esta posibilidad.

De cualquier manera, es de esperar que los países presenten quejas contra los Estados Unidos ante la OMC. Si bien los defensores de la propuesta afirman que el plan fiscal se concebirá de manera que sea compatible con las normas de la OMC, muchos expertos en derecho mercantil internacional consideran que las medidas del plan fiscal violarán varios de los principios y los acuerdos de la OMC y que si otros países presentan reclamaciones contra los Estados Unidos en virtud del sistema de solución de diferencias de la OMC, los Estados Unidos perderán los casos.

Sin embargo, esta posibilidad puede no ser decisiva para disuadir a Trump de defender el plan de reforma tributaria republicano y firmar la ley si el Congreso decide aprobarlo.

Tanto el presidente como algunos de sus asesores comerciales han criticado las normas de la OMC y han

Por qué el impuesto de ajuste fronterizo que tienen en mente los Estados Unidos contravendría las normas de la OMC

La posibilidad que contemplan el Congreso y el presidente de los Estados Unidos de aplicar un impuesto de ajuste fronterizo lleva a plantearse el gran interrogante de si la medida viola las normas de la OMC. Los expertos tienen buenas razones para pensar que en muchos aspectos, el impuesto contravendría las normas de la OMC. Sin embargo, ciertas fallas en el sistema de la OMC impedirían detener a los Estados Unidos si este país está lo suficientemente determinado a aplicarlo. Este es el segundo de dos artículos sobre la propuesta estadounidense de un impuesto fronterizo.

de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, principal impulsor del plan, está convencido de que la propuesta es compatible con las normas de la OMC, pero aún no ha explicado las razones.

Numerosos expertos jurídicos y comerciales consideran en cambio que el plan viola los principios y las normas de la OMC, aunque advierten que solo podrán emitir una opinión final cuando se conozca el texto de la ley.

La visión general de estos expertos es la siguiente: en primer lugar, el no poder deducir los gastos de importación del impuesto al que está sujeto una empresa (pero permitir la deducción de los productos y servicios de origen local y los salarios) constituye una discriminación del producto importado con respecto a los productos nacionales y una violación del principio de trato nacional consagrado en la OMC y de las normas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que dispone que los bienes importados deben recibir un trato no menos favorable al que reciben los bienes similares producidos localmente.

En segundo lugar, la exención de los ingresos provenientes de la exportación de los ingresos imposables se consideraría muy probablemente una subvención a las exportaciones prohibida en virtud del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) de la OMC.

Según Bhagirath Lal Das, reconocido experto en comercio internacional, deben tenerse en cuenta dos cuestiones independientes: en primer lugar, el trato diferenciado de un producto nacional usado como insumo y un producto similar importado usado como un insumo parecido en la producción nacional; y en segundo lugar, el trato tributario diferenciado del ingreso en función de si el producto es consumido internamente o exportado.

Sobre la primera cuestión, Das afir-



La OMC, con sede en Ginebra (Suiza), será probablemente la instancia en donde se resolverán los casos contra los Estados Unidos si llega a aprobarse la propuesta del impuesto de ajuste fronterizo.

Por Martin Khor

Los legisladores estadounidenses y la Administración de Trump están allanando el terreno para aplicar un impuesto de ajuste fronterizo. Ante esta posibilidad, se han planteado varias cuestiones controvertidas como si este contraviene las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El impuesto fronterizo forma parte de la reforma del sistema tributario de las empresas propuesta por los dirigentes del Congreso republicano y al parecer, cuenta con el apoyo del presidente, Donald Trump.

De ser adoptada, la medida impositiva enfrentará seguramente la oposición de los socios comerciales de los Estados Unidos, ya que se impondrá a

sus productos exportados hacia los Estados Unidos el equivalente a un impuesto del 20 %, mientras que los productos exportados desde este país estarán exentos de un impuesto de sociedades de un 20%.

Gravar las importaciones estadounidenses, pero no hacer lo mismo con los productos fabricados en los Estados Unidos constituye una medida discriminatoria contra los productos extranjeros, y eximir las exportaciones estadounidenses de impuestos equivale a otorgar subvenciones a las exportaciones.

¿Cuál será la posición de la OMC, defensora del sistema comercial multilateral?

El congresista estadounidense Kevin Brady, presidente de la Comisión

ma que según algunos informes, la propuesta es deducir el costo del insumo (producto) nacional del ingreso al calcular el impuesto, pero no se aplica dicha deducción si se trata de un insumo (producto) similar importado usado en la producción. Si este fuera el caso, tal disposición violaría claramente el principio de trato nacional previsto en el Artículo III del GATT de 1994, indicó el experto.

[En virtud del Artículo III.4: «Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte [...] el uso de estos productos»].

Das añade que si el «uso» del producto nacional genera una reducción del impuesto, pero el «uso» de un producto similar importado no recibe el mismo trato, el producto importado recibe claramente un trato «menos favorable» y que en tal caso se violaría el principio del trato nacional previsto en el Artículo III. Incluso sin entrar en los detalles de la concesión de subvenciones, dicha disposición puede ser impugnada con éxito en la OMC por este motivo.

En relación con la segunda cuestión, Das se refirió a algunos informes que indican que la propuesta es diferenciar entre los ingresos provenientes de la venta interna y los de las exportaciones en la cuestión de la tributación con relación a un producto. En este caso, parece ser que la exención del impuesto está condicionada a la exportación del producto. Por lo tanto, una parte de ingresos de las empresas se vuelve imponible en función de si el producto se exporta o no. Esta práctica cumpliría claramente los criterios para ser calificada de subvención a la exportación, lo cual está prohibido en virtud del Artículo 3 del Acuerdo SMC de la OMC.

Das cita el caso de una empresa estadounidense, la Domestic International Sales Corporation (DISC), eximida de pagar impuestos sobre la parte de sus beneficios correspondiente a las exportaciones. La Comunidad Económica Europea (CEE), predecesora de la Comunidad Europea (CE), planteó una diferencia ante el GATT en 1973. La cuestión fue pospuesta mucho tiempo

hasta que en 1999 un grupo especial de la OMC resolvió que la práctica estadounidense era en realidad una subvención a las exportaciones y estaba prohibida.

Das afirmó que si bien este caso no es exactamente igual a la propuesta prevista actualmente, sí pone en evidencia el error de otorgar beneficios gubernamentales supeditados a las exportaciones.

Das fue presidente del Consejo General del GATT, embajador de la India ante el GATT y posteriormente, director del programa comercial de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y ha escrito numerosos libros sobre la OMC y sus acuerdos.

Según otro eminente experto en la OMC, Chakravarthi Raghavan, el que la ley estadounidense sea considerada «legal» depende del texto de la ley y de sus repercusiones concretas.

Raghavan afirmó que sin duda, la esencia de la propuesta o de las ideas sobre un impuesto fronterizo contravendría los artículos II y III del GATT y el artículo 3.1 del Acuerdo SMC.

Chakravarthi Raghavan, editor jefe emérito del South-North Development Monitor, ha seguido y analizado diariamente las negociaciones desde la celebración de la Ronda Uruguay.

Los países pueden impugnar las medidas de los Estados Unidos ante la OMC y si tienen éxito, este país deberá cambiar su ley o hacer frente a las medidas de represalia. La parte vencedora puede bloquear las exportaciones de los Estados Unidos por un valor equivalente a la pérdida de sus exportaciones a los Estados Unidos.

Sin embargo, el sistema de solución de diferencias de la OMC tiene muchas fallas. Pocos países tienen el valor o los recursos financieros para plantear casos contra los Estados Unidos.

Los pocos que lo hacen deben esperar entre tres y cuatro años a que el caso recorra un largo camino en la OMC desde las audiencias de los grupos especiales hasta el veredicto final del Órgano de Apelación, y a que la parte vencedora reciba la aprobación para adoptar medidas de represalia. Durante ese período los Estados Uni-

dos pueden seguir con sus prácticas y aplicando sus leyes.

Si los Estados Unidos pierden, no tienen que pagar ninguna compensación a la parte vencedora por las pérdidas sufridas. Es más, cuando los Estados Unidos han perdido casos en la OMC casi nunca han cumplido las órdenes impuestas. Incluso si lo hacen, deben hacerlo únicamente con respecto a las partes que presentaron la reclamación, no con respecto a otras partes.

Si no cumplen lo dispuesto, los países demandantes pueden tomar medidas de represalia bloqueando la entrada a sus mercados a los bienes y servicios de los Estados Unidos por un monto equivalente a las pérdidas sufridas. Solo pueden adoptar las medidas de represalia aquellos países que lograron plantear los casos.

Por consiguiente, los Estados Unidos pueden optar por aplicar el impuesto de ajuste fronterizo y esperar entre dos y cuatro años a que se emita el juicio final en la OMC y que esta autorice las medidas de represalia pues, entretanto, podrán cosechar los beneficios de sus medidas de ajuste en la frontera.

También puede suceder que Trump cumpla su amenaza de dejar la OMC si pierde casos importantes, lo que provocaría una grave crisis en la OMC y en el comercio internacional.

Con respecto al proceso de la OMC, Raghavan afirmó que además de las dificultades de plantear el caso ante la OMC, entre estas los costos, la larga duración del proceso y el hecho de que no haya indemnizaciones retroactivas cuando un miembro de la OMC planta una diferencia, la carga de la prueba de la violación recae sobre este.

«Hasta donde yo sé, los Estados Unidos no han aplicado ninguna de las resoluciones en su contra que han ordenado cambios en las disposiciones legales o reglamentarias e incluso sus principales socios comerciales se han cuidado de tomar medidas de represalia.

Los países perjudicados podrían tomar medidas unilaterales para negarles algunos derechos a los Estados Unidos, pero no pueden justificar que se trata de medidas de represalia hasta que no haya una resolución a su favor.

Los defensores de un impuesto de ajuste fronterizo en los Estados Unidos

aducen que este impuesto es similar al impuesto sobre el valor añadido (IVA) considerado por la OMC como una medida legítima y que, por lo tanto, también sería compatible con las normas de la OMC.

Casi todos los principales países desarrollados han puesto en marcha el sistema del IVA, con la notable excepción de los Estados Unidos. Los dirigentes del Congreso republicano y el presidente Trump han aducido que el sistema del IVA pone a los Estados Unidos en desventaja en sus relaciones comerciales porque grava las importaciones, mientras que les permite a las empresas obtener el reembolso de los impuestos pagados sobre sus exportaciones.

Afirman que el impuesto fronterizo acabaría con esta desventaja y que la OMC debería reconocerlo asimismo como una medida legítima.

Sin embargo, varios economistas y juristas reconocidos opinan que hay diferencias importantes entre el IVA y el impuesto fronterizo.

Son dos los argumentos principales: en primer lugar, el IVA impone un gravamen tanto a las importaciones como a los bienes y servicios producidos localmente y por consiguiente, no es discriminatorio contra las importaciones, mientras que el sistema del impuesto fronterizo grava las importaciones, pero excluye del impuesto los insumos nacionales y los salarios, lo que por lo tanto, resulta discriminatorio contra las importaciones. En segundo lugar, a diferencia del sistema del impuesto fronterizo, el sistema del IVA no subvenciona las exportaciones.

En un estudio publicado en 1990, Martin Feldstein y Paul Krugman concluyeron que el IVA no mejora la competitividad comercial de los países que lo aplican. Según ellos, los estudios sobre fiscalidad internacional han reconocido ampliamente la idea de que el IVA no afecta de manera inherente a las corrientes de comercio internacional y que no es una medida proteccionista.

Krugman reiteró categóricamente hace poco tiempo en un blog que el IVA no le da a una nación ninguna clase de ventaja competitiva, pero que un impuesto al flujo de efectivo basado en el destino, como el impuesto de ajuste fronterizo, tiene un elemento de subvención que podría dar lugar a una expansión de la producción nacional.

En otra publicación, Reuven Avi-Yonah y Kimberly Clausing de la Michigan Law School y del Reed College respectivamente, analizan la diferencia entre el IVA y el impuesto de ajuste fronterizo propuesto y por qué el primero es compatible con las normas de la OMC mientras que el segundo las viola.

Según ellos, los socios comerciales de los Estados Unidos podrían salir perjudicados de varias maneras. Los efectos de la deducción de los salarios hacen que el impuesto sobre el flujo de efectivo empresarial sea diferente al IVA y esta diferencia tiene el efecto neto de aumentar los incentivos para operar en los Estados Unidos.

Además, afirman, dicho sistema tributario exacerbaría los problemas del traslado de beneficios de nuestros socios comerciales, ya que desde su punto de vista, los Estados Unidos serían un paraíso fiscal.

Los economistas también coinciden en que el impuesto fronterizo apreciará el dólar estadounidense, pero hay un debate en torno a cuánto tiempo tomará esto y en cuánto se apreciará.

Una apreciación significativa del dólar podría tener repercusiones negativas para los países que tienen deudas en dólares de los Estados Unidos, pues tendrían que pagar más en sus monedas para el servicio de sus deudas. En esta situación se encontrarían muchos países en desarrollo con importantes deudas en dólares de los sectores público o privado y algunos de ellos podrían endeudarse aún más y sumirse en nuevas crisis financieras.

Según Lawrence Summers, los partidarios del plan anticipan una apreciación del dólar equivalente a un tipo impositivo del 15 % o el 20 %. A su juicio, esta apreciación causará enormes perjuicios a los deudores en dólares en todo el mundo y provocará crisis financieras en algunos mercados emergentes.

De lo anterior se desprende claramente que la aplicación de un impuesto fronterizo por parte de los Estados Unidos tendría efectos más que perjudiciales para las economías de sus socios comerciales, para el sistema comercial mundial o incluso para la estabilidad de las finanzas mundiales.

Usar el sistema de solución de diferencias de la OMC para someter a disciplinas a los Estados Unidos serviría a contrarrestar la medida, pero tendría un efecto limitado si la Administración de los Estados Unidos está determinada a poner en marcha su nueva treta proteccionista. Dado que el proceso es largo, el daño se prolongaría varios años.

Algunos países como México ya están considerando la posibilidad de adoptar medidas más inmediatas para contrarrestar los efectos y responder a una medida unilateral de los Estados Unidos con una contramedida unilateral similar. Quizás estas advertencias logren que la Administración de los Estados Unidos y los republicanos del Congreso reconsideren su postura.

Más vale prevenir que curar, especialmente si la cura implica una guerra comercial de grandes proporciones. La verdadera pregunta es cómo lograrlo.



Sesión del Órgano de Apelación de la OMC: las múltiples fallas en el sistema de solución de diferencias de la OMC reducirían su utilidad para detener a los Estados Unidos si este país está lo suficientemente determinado a aplicar el impuesto de ajuste fronterizo.

La propuesta de ajuste fiscal en la frontera, su conformidad con las normas de la OMC y las medidas que podrían adoptar los países en desarrollo

En el presente artículo, Bhagirath Lal Das, reconocido especialista en comercio internacional y autor de numerosos libros sobre los acuerdos de la OMC, explica por qué la propuesta de los Estados Unidos consistente en aplicar un sistema de ajuste fiscal en la frontera infringiría las normas de la organización. Asimismo, expone las medidas que los países en desarrollo podrían adoptar en caso de que la propuesta entrara en vigor.



Mike Segar / Reuters

El panorama del comercio internacional sufrirá un cambio drástico si los Estados Unidos deciden aplicar el ajuste fiscal en la frontera.

Por Bhagirath Lal Das

Solo después de que los Estados Unidos dicten el decreto sobre la propuesta de ajuste fiscal en la frontera se podrá realizar un examen detallado de la medida anunciada por el país. Por ahora existe gran confusión sobre lo que puede suceder. Además, muchos de los términos que se utilizan en el ámbito del comercio en los Estados Unidos solo cobran sentido en el contexto nacional, por lo que para poder entenderlos es necesario disponer de ejemplos específicos del país. Con todo, debemos estar preparados y tener claras nuestras ideas basándonos en toda la información que se nos ofrezca por el momento.

En mi opinión, son dos las cuestiones que debemos considerar:

i. El trato diferenciado de un producto nacional utilizado como insumo

y un producto similar importado utilizado como insumo parecido en la producción nacional.

ii. El trato tributario diferenciado de los ingresos en función de que el producto esté destinado al consumo interno o a la exportación.

Respecto a la primera cuestión, algunos informes indican que la propuesta consiste en deducir el costo del insumo (producto) nacional del ingreso al calcular el impuesto, pero no se aplica ninguna deducción cuando un insumo (producto) similar importado se utiliza en la producción. De ser así, no cabe duda de que tal disposición contravendría el principio de trato nacional recogido en el Artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994.

Conforme al Artículo III.4: «Los

productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte [su] uso [...]».

Si el «uso» del producto nacional es objeto de una reducción del impuesto, pero el «uso» del producto similar importado no recibe el mismo trato, entonces no cabe duda de que el producto importado recibe un trato «menos favorable», lo cual contraviene el principio de trato nacional recogido en el Artículo III. Incluso sin estudiar en detalle las disposiciones relativas a las subvenciones, tal disposición podría ser impugnada con éxito ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) por ese motivo.

En cuanto a la segunda cuestión, algunos informes señalan que, en lo relativo a la tributación de un producto, la propuesta consiste en diferenciar los ingresos de las ventas en territorio nacional de los ingresos derivados de las exportaciones. La exención del impuesto parece estar supeditada a la exportación, por lo que no se gravarían ciertos ingresos en el supuesto de exportación. Esta práctica reúne evidentemente las condiciones para ser clasificada como subvención a la exportación, la cual está prohibida en virtud del Artículo 3 del Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC).

De hecho, ya se ha dado un caso similar en los Estados Unidos: se trata de las Sociedades de ventas al extranjero (Sociedades DISC). Una parte de los beneficios derivados de las exportaciones de dichas sociedades estaba eximida de impuestos. La Comunidad Económica Europea (CEE), predecesora de la Comunidad Europea (CE), planteó una diferencia ante el GATT en 1973. Los Estados Unidos prolongaron el

asunto tanto como era posible en el GATT por aquel entonces, dando una nueva forma a este tipo de entidad y renombrándola «empresas de ventas en el extranjero» (EVE).

Finalmente, tras la creación de la OMC, un grupo especial resolvió en 1999 que esta práctica por parte de los Estados Unidos era en realidad una subvención a la exportación y estaba prohibida. Así se resolvió el asunto que se había prolongado durante casi 26 años. Aunque este caso no sea exactamente igual a la propuesta prevista actualmente, pone de manifiesto el error que supondría ofrecer beneficios gubernamentales supeditados a las exportaciones.

Medidas que podrían adoptar los países en desarrollo

El problema principal que plantea la actual propuesta tiene que ver con el motivo que la impulsa. Algunos miembros de la actual Administración estadounidense afirmaron en algún momento que considerarían la adopción de políticas y medidas aunque estas entren en conflicto con las normas de la OMC o incluso rebasen sus límites. Así pues, cabe esperar que los Estados Unidos adopten políticas y medidas cuya compatibilidad con las normas de la OMC esté en tela de juicio o que violen claramente estas normas.

El mayor problema que engendra esta situación es que los demás países tendrán que iniciar una serie de procedimientos de solución de diferencias ante la OMC, lo cual sería muy oneroso para los países en desarrollo. Además, el proceso de solución de diferencias puede prolongarse hasta veintisiete me-

ses antes de que los países reclamantes obtengan una compensación final, pero sin ser tan siquiera de carácter retroactivo. Dicha serie de procedimientos de solución de diferencias entre los países Miembros de la OMC y los Estados Unidos podría tener repercusiones políticas para los países en desarrollo, y de ello dependerá en gran parte que estos decidan iniciar el procedimiento.

Por lo visto, estos son los problemas sobre los cuales los países en desarrollo deben reflexionar y a los que deben estar atentos. Quizás en lugar de iniciar un proceso o al mismo tiempo que este se lleva adelante, algunos países podrían tomar medidas por sí mismos respecto a los bienes, servicios y derechos de propiedad intelectual, entre otros ámbitos. No obstante, esto requiere determinación. A continuación, se exponen varios ejemplos de medidas que los países en desarrollo podrían adoptar.

Respecto a los bienes, muchos países en desarrollo disponen de aranceles consolidados relativamente altos, en particular en el sector de la agricultura. Estos países podrían seleccionar ciertos productos y aumentar sus aranceles NMF (nación más favorecida) siempre y cuando no superen el nivel consolidado. Es muy probable que este aumento de los aranceles en el sector de la agricultura surta efecto en el caso de los Estados Unidos, donde la agricultura es un tema delicado. Además, aumentar los aranceles NMF al nivel de arancel consolidado está plenamente en conformidad con las normas de la OMC.

En cuanto a los servicios, los países en desarrollo podrían seleccionar aquellos servicios respecto a los cuales no han contraído compromisos en virtud del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). En este caso podrían aplicar restricciones de acceso elevadas; por ejemplo, estableciendo derechos de acceso a los mercados. Incluso si han contraído compromisos en virtud del AGCS, los países en desarrollo podrían seleccionar algunos sectores y condiciones sobre los cuales aplicarían restricciones a fondo en caso de que no lo hayan hecho anteriormente. Podrían seleccionar servicios en sectores sensibles para los Estados Unidos.

En lo referente a los derechos de propiedad intelectual, los países en desarrollo podrían aplicar las disposiciones sobre licencias obligatorias de forma liberal para alentar a los productores nacionales y desalentar a los productores extranjeros, en particular los estadounidenses. Evidentemente, esto debe llevarse a cabo de conformidad con la legislación de cada país, cuyas disposiciones han quedado plasmadas en la patente.

Bhagirath Lal Das ha escrito numerosos libros sobre la OMC y el comercio internacional. Fue director de la División de Comercio Internacional de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), embajador de la India ante el GATT y presidente del Consejo General del GATT.

Criterios sencillos para determinar la compatibilidad de ciertas políticas y medidas con las normas de la OMC

La propuesta de los Estados Unidos consistente en aplicar un impuesto en la frontera a las importaciones y en exonerar del impuesto de sociedades a las exportaciones ha suscitado gran interés, pues cabe preguntarse si ciertas medidas que podrían adoptar los Estados Unidos u otros países son compatibles con las normas de la OMC. En el presente artículo, Bhagirath Lal Das, especialista en los acuerdos de la OMC, presenta en términos sencillos los criterios que se pueden aplicar para determinar si una política o medida contraviene tres principios fundamentales de la OMC: el trato nacional, las subvenciones internas y las subvenciones a las exportaciones.

Por Bhagirath Lal Das

Trato nacional

Si un país concede ventajas a un producto nacional, pero no a un producto similar importado, dicho país está infringiendo la disposición de trato nacional consagrada en el Artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles

Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994.

[Una excepción es que el país puede conceder una subvención a un producto nacional y no a un producto similar importado, pero existe una disciplina específica en materia de subvenciones, como se verá más adelante].

Por tanto, si una empresa manufacturera obtiene un beneficio fiscal por utilizar un producto intermedio nacional en la fabricación, pero dicho beneficio no se concede si el fabricante utiliza un producto intermedio similar importado, esta medida o política contraviene el principio de trato nacional. Por ejemplo, si los ingresos imposables de la empresa en cuestión se reducen al deducir el costo de un producto intermedio nacional, pero tal deducción no se aplica si se utiliza un producto intermedio similar importado, esta práctica infringe el principio de trato nacional.

Un país puede aplicar un derecho de importación a un producto importado hasta el nivel del derecho consolidado estipulado en su compromiso.

Un país no puede imponer ninguna otra carga sobre el producto importado si no la aplica también a un producto nacional similar.

Subvenciones internas

Si una empresa manufacturera o un sector manufacturero específico obtiene una transferencia directa de fondos por parte del Gobierno, o este último los exonera de algún impuesto que en condiciones normales se hubiera debido

aplicar, tal medida o política se considerará como una subvención interna.

De por sí, una subvención interna no contraviene las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre las subvenciones. La violación se da cuando otro país es capaz de demostrar:

que la subvención perjudica su producción nacional (al importar el producto subvencionado del otro país), o

que la subvención perjudica el interés del país reclamante como abastecedor en un tercer país (por ejemplo, si la subvención genera una competencia en el mercado de un tercer país).

Si un país concede subvenciones a la industria en general, es decir, no a un sector o una rama de producción específica, dichas subvenciones no son recurribles y, por tanto, el país en cuestión no viola las normas de la OMC sobre subvenciones. Por ejemplo, el país puede resolver que exonerará de impuestos una parte de los ingresos de todas las empresas de la industria que cuenten con un volumen de negocios anual de un máximo de 50 000 dólares de los Estados Unidos o que contraten por lo menos diez personas con discapacidad física. En ese caso, no se contravendrían las normas de la OMC sobre las subvenciones.

Las subvenciones también están permitidas si responden a determina-

dos motivos o tienen un fin específico: por ejemplo, aquellas destinadas a la investigación y el desarrollo, al desarrollo de las regiones desfavorecidas o a la adaptación a las normas ambientales. Estos tipos de subvenciones están sujetas a condiciones y limitaciones específicas.

Subvenciones a la exportación

Si un país concede beneficios a una empresa o a un producto, condicionándolos a la exportación, dichos beneficios se considerarán como subvenciones a la exportación. Las subvenciones a la exportación están prohibidas en virtud de las normas de la OMC sobre subvenciones.

Por tanto, si un país exonera de impuestos los ingresos de una empresa que se derivan de las exportaciones, está infringiendo las normas de la OMC sobre subvenciones.

El reembolso o la exoneración de impuestos u otras cargas que recaigan en el proceso de producción de un producto exportado (incluidos los impuestos y cargas aplicables durante una etapa anterior de producción) no se consideran subvenciones a la exportación. Tampoco se considerarán subvenciones a la exportación los reembolsos de derechos de importación que se aplican a los productos intermedios utilizados en la fabricación del producto exportado. En definitiva, los impuestos y otras cargas interiores deben destinarse a los residentes del país exportador y no a los residentes de los demás países.

Desafíos y oportunidades para el próximo director general de la OMS

Por Germán Velásquez

La Organización Mundial de la Salud (OMS) se encuentra en un momento crucial de su historia en el que no solo puede, sino que debe, adoptar medidas para cumplir su misión de velar por la salud pública. Este es el reto que deberá afrontar el nuevo director general que será elegido en mayo de 2017. Este año es el último año del mandato de la actual directora general, Margaret Chan, quien ha luchado durante nueve años por mantener una

agenda pública para la organización que ha sido difícil de aceptar y apoyar para algunos países industrializados y fundaciones filantrópicas.

No serán suficientes las buenas intenciones y el trabajo arduo del próximo director general, como ha sido el caso de la actual directora. El compromiso de todos los países miembros de apoyar la idea de un organismo público independiente que pueda fijar las normas para responder a los desafíos de salud pública de los próximos veinte

años, es fundamental.

Entre los principales problemas y desafíos que deberá afrontar el nuevo director general se encuentran los siguientes:

La disyuntiva entre la función pública o privada de la OMS

El principal y más grave problema de la OMS ha sido la pérdida progresiva del control del presupuesto ordinario, público y obligatorio. La organización se está privatizando cada vez más. En



Los tres candidatos para el cargo de director general de la OMS en el debate celebrado en Ginebra en marzo de 2017. De izq. a der. Sania Nishtar (Pakistán), Tedros Adhanom Ghebreyesus (Etiopía) y David Nabarro (Reino Unido). El próximo director general tendrá enormes retos por delante.

menos de 20 años el presupuesto de la OMC pasó de ser financiado en más del 50 % mediante fondos públicos constituidos por las cuotas de los miembros, a tan solo entre un 18 % y un 20 % hoy en día. Actualmente la OMS (aproximadamente un 80 % de su presupuesto) está en manos de fundaciones filantrópicas como la Bill y Melinda Gates Foundation, de unos cuantos países industrializados que proveen fondos para fines específicos y de multinacionales farmacéuticas con gran influencia política (*Big Pharma*). Estas contribuciones voluntarias se concentran en las prioridades en materia de salud decididas por los proveedores de financiación y no por los Gobiernos de los países miembros de la organización.

Resulta muy extraño que una organización como la OMS no tenga una filosofía ni normas claras sobre la financiación pública y privada. La OMS debería definirse como un organismo público internacional y por consiguiente, al menos un 51 % de su presupuesto debería ser público. En el mismo sentido, con el fin de preservar su independencia, ningún contribuyente al presupuesto de la organización debería dar más del 15% o el 20% del presupuesto total.

La disyuntiva que enfrentan los países miembros de la OMS y el nuevo director general es clara: elegir entre la función de gestionar proyectos finan-

ciados por el sector privado y el sector filantrópico o reconstruir un organismo público e independiente para defender la salud pública. El aumento del presupuesto ordinario es la única manera de garantizar que la OMS siga desempeñando su labor fundamental sin tener que seguir constantemente las prioridades impuestas por los donantes.

Las difíciles negociaciones sobre el Marco para la colaboración con agentes no estatales aprobado finalmente por la 69.^a Asamblea Mundial de la Salud (2016) guardan una estrecha relación con la pérdida de control del presupuesto ordinario.

La adopción del Marco para la colaboración con agentes no estatales es la conclusión de un proceso iniciado hace cinco años como parte de la reforma de la OMS en 2011. El Marco ocupaba un lugar central en el debate en torno a la naturaleza de la organización. ¿Cuál será el futuro papel de las diferentes categorías de organizaciones no gubernamentales (ONG) sin fines o con fines de lucro, las ONG no comerciales, así como el de la industria privada y las fundaciones filantrópicas?

En lugar de crear una política integral sobre conflictos de intereses, como lo deseaba la mayoría de los países en desarrollo, en la resolución se pide a la directora general que «en las directrices para el personal incluya medidas

relativas a la aplicación de las disposiciones pertinentes previstas en las políticas actuales de la OMS respecto de los conflictos de intereses, con el fin de facilitar la aplicación del Marco para la colaboración con agentes no estatales». Sin embargo, no está claro que actualmente la OMS tenga estas políticas, con excepción del formulario de declaración de intereses para los miembros de los diversos comités de expertos que usa actualmente la organización y suele ser objeto de crítica.

En la resolución también se pide a la directora general que en 2019 lleve a cabo una evaluación de la aplicación del Marco para la colaboración con agentes no estatales y que presente los resultados de esta evaluación junto con las eventuales propuestas de modificación al Consejo Ejecutivo en enero de 2020.

La disyuntiva a la que se enfrentará el próximo director general es esperar hasta enero de 2020 para conocer el resultado de la evaluación y saber si el Marco para la colaboración con agentes no estatales representa un progreso con relación al statu quo actual o comenzar su mandato aclarando cuál es la naturaleza de la organización.

La disyuntiva entre resoluciones voluntarias o instrumentos vinculantes

En mayo de 2012 una resolución aprobada por la Asamblea General de la Salud en Ginebra (Geneva¹) representó un primer paso hacia un cambio en el modelo operacional dominante de la OMS, es decir, promover la salud mediante resoluciones voluntarias.

La resolución de la OMS da seguimiento al informe del Grupo consultivo de expertos en investigación y desarrollo: financiación y coordinación (GCEID), que recomendó **iniciar negociaciones sobre un convenio internacional vinculante para promover la investigación y desarrollo (I+D) de medicamentos**.

Contar con un tratado o convenio mundial vinculante negociado en la OMS permitiría lograr una financiación sostenible de la I+D de medicamentos seguros y útiles a precios asequibles para la población y los sistemas públicos de seguridad social. La adopción de un convenio de este tipo en el marco de la OMS con base en el artículo 19 de su Constitución, también permitiría

replantearse la gobernanza mundial de la salud. La negociación de instrumentos mundiales y vinculantes sobre cuestiones de salud de interés mundial es quizás la idea más prometedora del papel que podría desempeñar la OMS en el futuro.

En 2012 el GCEID de la OMS recomendó a los Estados Miembros emprender las negociaciones para adoptar un instrumento internacional jurídicamente vinculante en virtud del artículo 19 de la Constitución de la OMS, al considero la mejor forma de crear un marco adecuado para garantizar el establecimiento de prioridades, la coordinación y el financiamiento sostenible de medicamentos asequibles para los países en desarrollo. El GCEID afirmó que es necesario establecer un instrumento jurídicamente vinculante sobre I+D para garantizar la financiación y coordinación adecuadas para fomentar la I+D, necesaria para combatir las enfermedades que afectan principalmente a los países en desarrollo.³

Sin embargo, la principal recomendación del GCEID, poner en marcha las negociaciones sobre un acuerdo internacional sobre I+D biomédica, no ha sido considerada por los Estados miembros de la OMS (ni en las deliberaciones ni en la discusión sobre la resolución durante la 69.^a Asamblea Mundial de la Salud) debido la oposición política de los países desarrollados.

Lamentablemente, se ha perdido una oportunidad histórica para poner-

se al frente de la importante cuestión del acceso a los medicamentos en el entorno económico y social actual.

La disyuntiva entre la fijación de normas y la ayuda humanitaria

Otro problema importante que deberá resolver el nuevo director general es el dilema entre constituir un organismo normativo encargado de la formulación y la creación de normas internacionales; la administración del Reglamento Sanitario Internacional (RSI) y la creación de acuerdos vinculantes sobre salud mundial; o ser un organismo humanitario que pone en práctica los proyectos financiados por la comunidad internacional que suele competir con las tareas de otros organismos y a veces, duplicarlas. Lo ideal sería que la OMS desempeñara de la mejor manera posible su importante función normativa y que desempeñara asimismo una función operacional para prevenir y responder a las emergencias, las enfermedades nuevas y emergentes y a las crisis de salud en los países pobres. Sin embargo, sus limitados recursos financieros provienen en gran parte de contribuciones voluntarias y no del presupuesto ordinario, con lo cual será difícil para la OMC lograr un equilibrio. El peligro es que la función reglamentaria y normativa de la OMS sea cada vez menos importante y que siga careciendo de los recursos suficientes para poder ejercer su función operativa.

La mayor dificultad actualmente es

la encrucijada entre lo que desean unos pocos donantes, lo que la Organización hace y lo que el mundo necesita hoy en día de un organismo de las Naciones Unidas dedicado a la salud.

Notas:

¹ 65.^a Asamblea Mundial de la Salud WHA65.22 «Seguimiento del informe del Grupo consultivo de expertos en investigación y desarrollo: financiación y coordinación», 26 de mayo de 2012. conocido con la sigla inglesa de CEWG.

² Artículo de la Constitución de la OMS que confiere a la organización autoridad adoptar convenciones o acuerdos internacionales vinculantes. Este artículo fue usado solo una vez desde que existe la OMS con la adopción en 2003 del Convenio Marco de la Organización Mundial de la Salud (OMS) para el Control del Tabaco (CMCT OMS).

³ Centro del Sur, Nota de antecedentes del Programa de Innovación y Acceso a los Conocimientos sobre la 69.^a Asamblea Mundial de la Salud que tuvo lugar entre el 23 y el 28 de mayo de 2016.

Germán Velásquez, asesor especial en materia de salud y desarrollo del Centro del Sur

SOUTH BULLETIN

COMITÉ DE REDACCIÓN

Jefe de redacción: Martin Khor

Redactores colaboradores: Vice Yu
Asistentes: Anna Bernardo, Adriano José Timossi. Traducción: Sandra Prada

El *South Bulletin* es una publicación del Centro del Sur, centro de reflexión intergubernamental de países en desarrollo.

Sitio web del Centro del Sur:

(en inglés, francés y español)

www.SouthCentre.int

Centro del Sur

Tel: +41 22 791 8050

Email: south@southcentre.int



Sede de la OMS en Ginebra. El próximo director general afrontará grandes retos.