

La Ronda Doha después de Hong Kong

Diana Tussie* y Néstor E. Stancanelli**

Indice

1. Introducción	49
2. La Situación de la Ronda Doha	50
2.1. El Mandato Original	50
2.2. El Marco de Julio de 2004	53
2.3. La Declaración Ministerial de Hong Kong	54
2.4. Los Resultados Alcanzados y la Reprogramación de compromisos	56
3. El Proceso Negociador	56
3.1. La importancia de las coaliciones	57
3.2. Las cuestiones de transparencia y toma de decisiones	57
3.3. Resultados e influencia de las coaliciones	59
4. Las Áreas Principales de Negociación	62
4.1. NAMA	62
4.2. Agricultura	65
4.3. El Párrafo 24	69
4.4. Servicios	73
4.5. Otros temas	74
5. Conclusiones	75
Anexo. Coaliciones Negociadoras	77

1. Introducción

La Ronda Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales, a la que se ha denominado Ronda del Desarrollo, es la primera desde la constitución de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994 y la novena desde la creación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1947. Se encuentra en una etapa avanzada, aunque sin que pueda afirmarse todavía que podrá concluir de manera satisfactoria.

El Director General de la OMC y Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), Pascal Lamy, anunció, pocos días antes de que venciera otro plazo clave, su decisión de no convocar a la reunión ministerial del 30 de abril de 2006, teniendo en cuenta que la mayor parte de los compromisos fijados en la Declaración de la VI Reunión Ministerial de Hong Kong, del pasado mes de diciembre, no pudieron cumplirse. Se trata de otra fecha límite que pasó sin que pudiera llegarse a la concreción de los compromisos acordados por los ministros de los países miembros.

*Diana Tussie es directora del área de Relaciones Internacionales de FLACSO Argentina y de la Red LATN de Negociaciones Internacionales
**Los autores agradecen la colaboración de Gabriel Bottino, Blanca Torrico y especialmente a Laura Uzquiza de FLACSO y a Ivana Doportó y Verónica Fossati del CEI.

El incumplimiento referido se suma a los verificados durante la IV y V Conferencias Ministeriales, de Seattle (Estados Unidos) de noviembre de 1999, cuando se fracasó en lanzar la que se pensaba denominar como Ronda del Milenio, y de Cancún (México), de septiembre de 2003, cuando se debieron aprobar las modalidades de negociación en agricultura, bienes no agrícolas y servicios. La falta de definición de estas modalidades ha obligado a postergar nuevamente la conclusión de la Ronda, prevista en un principio para el 1 de enero de 2005 en la Declaración de Doha y, ahora, para fines del corriente año.

Detrás de las vicisitudes del calendario, se encuentra un nudo gordiano que no logra desatarse y que se asienta en las importantes diferencias que existen entre los países de la OECD y la mayoría de los países en desarrollo. Esas diferencias se vinculan con el nivel de ambición a que se aspira en las negociaciones sobre agricultura, productos no agrícolas, servicios y propiedad intelectual. Mientras el primer grupo de países presiona por una fuerte liberalización en las últimas tres áreas, gran parte de los integrantes del segundo pretende que se modifiquen las tradicionales políticas de protección y distorsión del comercio y producción agrícolas que aplican los países desarrollados, a la vez que desea preservar cierta flexibilidad en el manejo de las políticas industriales y de servicios, de forma de favorecer la expansión de esos sectores, su competitividad y, consiguientemente, un mayor protagonismo de los países en desarrollo en el comercio internacional.

En propiedad intelectual se ha resuelto la cuestión del otorgamiento de licencias obligatorias y de importación de medicamentos producidos en base a esas licencias, de verificarse situaciones de emergencia de salud pública. Continúa discutiéndose la cobertura de posibles compromisos en indicaciones geográficas y el reconocimiento de derechos de patente para la medicina tradicional, en particular la proveniente de comunidades indígenas.

Se negocia asimismo sobre facilitación del comercio, reglas de la OMC, incluida la solución de diferencias, y comercio y medio ambiente.

Al contrario de lo que acontece con agricultura, productos no agrícolas y servicios, no parece que las diferencias en el resto de las áreas de negociación puedan conducir al bloqueo o fracaso de la Ronda. Claro está que el éxito o el fracaso no son las únicas opciones posibles, ya que de no superarse la distancia que separa actualmente las posiciones de los miembros de la OMC en los temas centrales a que se ha hecho referencia, no puede descartarse una tercera opción, vinculada a un resultado modesto o mínimo.

El interrogante que presentan tanto la segunda como la última de las hipótesis mencionadas se relaciona con la continuidad del sistema multilateral de comercio en condiciones de debilidad, hecho que acentuaría la proliferación de acuerdos bilaterales que tienden a aumentar la discriminación entre las naciones. Precisamente, la creación de las instituciones políticas y económicas de posguerra, entre ellas el GATT, devenido ahora en la OMC, tuvo entre otros objetivos el de terminar con la discriminación que caracterizó las relaciones internacionales de los años 30 y 40 del siglo pasado.

2. La Situación de la Ronda Doha

2.1. El Mandato Original

El propósito que animó el lanzamiento de la nueva Ronda, como se señala en la Declaración de Doha (Qatar) de noviembre de 2001, fue el de continuar el proceso de reforma de las políticas comerciales y promover la liberalización del comercio, teniendo en cuenta su contribución al crecimiento económico, al desarrollo y al empleo. En particular, el Mandato Ministerial de Doha promueve la mayor coherencia de las decisiones en materia de política económica internacional y la promoción de los intereses de los países en desarrollo, mediante el mayor acceso a los mercados, reglas equilibradas y asistencia técnica y financiera bien dirigida.

El Programa de Trabajo aprobado comprendió temas de instrumentación que, como los de agricultura, servicios y propiedad intelectual, tenían seguimiento desde la Ronda Uruguay y otros que, hasta ese

momento, no habían sido objeto de la agenda de trabajo de la OMC. Dentro de estos últimos se encontraban las inversiones, las políticas de competencia y la transparencia en las compras públicas.

En concreto se incluyeron 19 temas de negociación, que se detallan seguidamente con indicación de sus objetivos específicos:

Agricultura:

Se comprometió la mejora sustancial en el acceso al mercado, la reducción con vistas a la eliminación de todas las formas de subvenciones a la exportación y la aplicación de sustanciales reducciones en el sostén doméstico causante de distorsión. Las modalidades de negociación debían establecerse antes del 31 de marzo de 2003 y las listas de concesiones durante la V Conferencia Ministerial de septiembre de 2003. Por su parte, las negociaciones, incluyendo reglas, disciplinas y textos legales, debían concluir al 1 de enero de 2005, fecha de terminación de la Ronda.

Acceso a Mercados para Productos no Agrícolas (NAMA):

Se acordó la reducción o eliminación de aranceles, incluyendo los picos arancelarios, los altos aranceles y el escalonamiento arancelario, así como las barreras no arancelarias. Se indicó que además del tratamiento especial y más favorable para los países en desarrollo, éstos se beneficiarían de la reciprocidad menos que plena.

Servicios:

Se propuso la mayor liberalización del comercio y participación de los países en desarrollo, mediante negociaciones plurilaterales y bilaterales de compromisos específicos en materia de acceso a mercados y tratamiento nacional.

Los calendarios de las negociaciones de NAMA y Servicios se correspondieron con el señalado para Agricultura.

Propiedad Intelectual (TRIPS):

Se comprometió negociar un mecanismo multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas para vinos y licores que debía establecerse durante la V Sesión de la Conferencia Ministerial. En cuanto a la extensión de la indicaciones geográficas a otros productos, en virtud de que no se alcanzó acuerdo, se dispuso el tratamiento del tema en el Consejo de TRIPS, es decir en el órgano regular de la OMC y no en el Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda.

Se instruyó también a dicho Consejo a fin de que examinara, entre otros temas relevantes, la relación entre el Acuerdo TRIPS y la Convención sobre Diversidad Biológica y la protección del conocimiento tradicional y el folklore.

En materia de Salud Pública se indicó que el Acuerdo TRIPS debía aplicarse de forma de facilitar el acceso a las medicinas para todos. Se determinó que los miembros tienen el derecho de otorgar licencias obligatorias, la libertad de decidir las bases sobre las cuales se otorgan dichas licencias y qué constituye una emergencia nacional sanitaria u otras circunstancias de extrema urgencia. También se dejó establecido que los miembros tienen la prerrogativa de establecer su propio régimen de agotamiento de derechos¹ sin desafíos, sujeto a los principios de la Nación más Favorecida y de Tratamiento Nacional. Se estipuló el compromiso de encontrar una solución al problema de los países en desarrollo que no cuentan con capacidad industrial, a fin de hacer efectivo el uso del sistema de licencias obligatorias. Con ese propósito se instruyó al Consejo de TRIPS para alcanzar una solución antes de fines de 2002.

¹ El agotamiento de derechos se vincula con la adquisición legítima de un producto patentado en el mercado local o a través de la importación. Algunos miembros de la OMC han insistido a fin de que este agotamiento quedara limitado a las compras en el mercado local o a aquellas dentro de una Unión Aduanera, posición que no fue aceptada por la mayoría de los países en desarrollo.

Relación entre inversión y comercio, vínculo entre las políticas comercial y de competencia y transparencia en compras públicas:

Se encomendó a la V Conferencia Ministerial que examinara en profundidad esos temas, denominados de Singapur por haber sido introducidos en la agenda de la OMC durante la III Conferencia Ministerial celebrada en ese país.

Facilitación del Comercio:

Se dispuso que las negociaciones tendrían lugar luego de la V sesión de la Conferencia Ministerial con el propósito de agilizar el movimiento, liberación y despacho a plaza de bienes, incluyendo aquellos en tránsito.

Reglas de la OMC:

Se estableció que el objeto de las negociaciones era el de clarificar y mejorar las disciplinas de los Acuerdos Antidumping y de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Se incluyó por primera vez el tema de las Subvenciones a la Pesca.

Solución de Diferencias:

Se acordó que las negociaciones sobre mejoras a las disciplinas deberían finalizar antes de mayo de 2003.

Medio Ambiente y Comercio:

Se incluyeron una serie de cuestiones para negociar, en particular la aplicabilidad de las reglas y disciplinas de la OMC a los acuerdos medioambientales multilaterales y la reducción o eliminación de aranceles y de barreras no arancelarias a los bienes y servicios medio ambientales.

Se encomendó al Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC que analizara los efectos de las medidas medioambientales sobre el acceso al mercado, las disposiciones relevantes del Acuerdo TRIPS y los requerimientos de etiquetado con propósitos medioambientales. El propósito fue el de identificar la necesidad de clarificar disciplinas relevantes de la OMC.

Comercio Electrónico:

Se propuso examinarlo y solicitar que los miembros de la OMC no impongan derechos de aduana sobre las transmisiones electrónicas.

Economías pequeñas, comercio, deuda y finanzas y comercio y transferencia de tecnología:

Se instruyó al Consejo General de la OMC a fin de que examinara el programa de trabajo e informara a la V Sesión de la Conferencia Ministerial.

Cooperación Técnica y Creación de Capacidad de Gestión:

Se propuso un plan de acción con la ayuda de organismos multilaterales, regionales, gobiernos y la propia OMC.

Países menos desarrollados:

Se comprometió el objetivo de libre acceso al mercado para los productos originados en esos países, la ayuda técnica y la no reciprocidad.

Tratamiento especial y diferenciado:

Se respaldó el programa de trabajo respectivo y se indicó que las disposiciones sobre el particular son parte integral de los Acuerdos de la OMC.

2.2. El Marco de Julio de 2004

El fracaso de la V Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Cancún en septiembre de 2003, obligó a reestructurar y reprogramar las negociaciones. En esa conferencia no pudieron alcanzarse coincidencias sobre las modalidades, particularmente en Agricultura. A la vez se registraron serias disputas por los efectos negativos de las subvenciones de los países desarrollados sobre el comercio de algodón. Los países africanos exigieron la terminación de dichas subvenciones y cuestionaron, junto a otros países en desarrollo, la pertinencia de incluir los temas de Singapur en la agenda Doha. Tras una nueva serie de tratativas, en julio de 2004 pudo finalmente llegarse a un acuerdo para proseguir las negociaciones.

El programa de trabajo consensuado por el Consejo General de la OMC, conocido como Marco de Julio, excluyó los temas de Singapur (inversiones, defensa de la competencia y compras públicas), circunscribiéndose a las siguientes cuestiones:

Agricultura:

Respecto al sostén interno propuso un esquema de fórmula de bandas de corte lineal para armonizar las reducciones del apoyo de los países desarrollados. A partir de ese esquema los niveles más elevados deben quedar sujetos a cortes más profundos. Obliga a un compromiso general o de corte total de la ayuda doméstica, a partir de los niveles consolidados. Adicionalmente deben reducirse la Medida Global de Ayuda (AMS), que comprende precios administrados y subvenciones a los insumos, y el nivel mínimo o «de minimis», representado por un porcentaje de subvenciones respecto del valor de producción agrícola (actualmente el 5%) que no está sujeto a compromisos de reducción. Se establece asimismo que se fijará un límite para aquellas subvenciones en Caja Azul, mayormente pagos en deficiencia² basados en rendimientos históricos, así como sobre los niveles de subvenciones específicas o por productos.

Con relación a la competencia de las exportaciones, el programa de trabajo determinó establecer modalidades detalladas que aseguren la eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación.

En acceso a mercados fijó que las reducciones sobre los aranceles consolidados serán sustanciales, mediante una fórmula lineal de bandas. Propone aplicar cortes mayores para los aranceles más altos con flexibilidad para productos sensibles, para los que contempla la expansión de cuotas arancelarias.

NAMA:

Instruyó al Grupo de Negociación a continuar las negociaciones respecto a una fórmula no lineal aplicada a nivel de partida arancelaria, contemplando un aporte menos que recíproco de parte de los países en desarrollo. Se acordó que todos los aranceles específicos serán convertidos y consolidados en términos *ad valorem*. Para los países en desarrollo el marco contempla el tratamiento diferencial y más favorable, aunque éste no quedó definido.

Reconoció excepciones en concepto de sensibilidad para países en desarrollo. En tal sentido, el Párrafo 8 del Anexo B del Marco de Julio prevé, como una primera opción, la aplicación de cortes inferiores a los de la fórmula para un [10] por ciento de las líneas arancelarias, siempre que los cortes no excedan la mitad de los correspondientes a la fórmula general y que ese [10] por ciento de líneas arancelarias no represente más del [10] por ciento del valor total de importaciones del miembro de que se trate. Una segunda y última opción permite exceptuar un 5% de líneas arancelarias de la obligación de consolida-

² Son aquellos mediante los cuales se igualan los costos agrícolas (generalmente más altos en los países desarrollados) con el precio de mercado.

ción o de la obligación de corte, siempre que el valor del comercio de ese [5] por ciento de líneas arancelarias no exceda el [5] por ciento del valor total de importaciones del miembro que utilice esta opción. Los números entre corchetes, que no pudieron acordarse, quedaron sujetos a negociación posterior.

TRIPS:

Estableció que se continúen negociando los temas del mandato de Doha. Se requirió que el Director General de la OMC siga con su proceso de consultas, en particular el relativo a la extensión de la protección a las indicaciones geográficas para productos distintos al vino y los licores.

Servicios:

Recomendó la presentación de ofertas de concesiones en nuevas categorías y modos de prestación y la intensificación de esfuerzos para concluir la negociación de disciplinas sobre calificaciones y licencias de prestadores, normas técnicas, medidas de salvaguardia, compras públicas y subvenciones.

Reglas, Comercio y Medio Ambiente y Solución de Diferencias:

Reafirmó el compromiso de progreso en estas áreas.

Facilitación del Comercio:

Dispuso que las negociaciones deben clarificar y mejorar las cuestiones relevantes de los Artículos V (libertad de tránsito), VIII (tasas y formalidades a la importación y exportación) y X (publicación y administración de normas) del GATT 1994.

2.3. La Declaración Ministerial de Hong Kong

Complementó el Marco de Julio de 2004 mediante una propuesta de continuidad de las negociaciones, agregando algunas precisiones que, sin embargo, no acortaron las importantes diferencias que existen en Agricultura y NAMA.

Propuso completar el programa de trabajo de Doha y concluir la Ronda a principios de 2007, es decir con dos años de atraso respecto del calendario inicial. En cuanto a las diversas áreas de negociación, los ministros sugirieron que se establezcan las modalidades para Agricultura, NAMA y Servicios a más tardar el 30 de abril y que se presenten proyectos de listas globales de concesiones basadas en esas modalidades al 31 de julio de 2006. El primero de los plazos citados no pudo respetarse, por lo que ahora las expectativas se concentran en el segundo de ellos.

Los principales resultados de la Declaración de Hong Kong en función de los distintos temas de negociación fueron los siguientes:

Agricultura:

En acceso a mercados se dispusieron cuatro bandas para estructurar los cortes arancelarios, reconociendo que es necesario acordar los umbrales dentro de cada banda y la profundidad de la reducción. Se señaló la necesidad de convenir el tratamiento de los productos sensibles y se estableció que los países en desarrollo tendrán la flexibilidad de designar por sí mismos un número apropiado de líneas arancelarias como productos especiales, los que estarán sujetos a menores cortes o exceptuados de cortes. Asimismo se contempla un mecanismo de salvaguardia especial para países en desarrollo, que se activaría en función de las variaciones de cantidad y precios de las importaciones. Respecto a algodón se determinó que los países desarrollados darán acceso libre de derechos y de contingentes a las exportaciones procedentes de los países menos adelantados (PMA) a partir del comienzo del período de aplicación.

En materia de competencia de exportaciones se convino en asegurar, para fines del 2013, la eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación. Con relación al algodón se determinó que los países desarrollados eliminarán todas las subvenciones a la exportación en 2006.

En ayuda interna se acordaron tres bandas para el corte global y para los cortes de la Medida Global de Ayuda (AMS), con mayor impacto para las bandas superiores. Implícitamente se indicó que la Unión Europea deberá ser incluida en la primera banda, o sea la de mayor corte, y los Estados Unidos y Japón en la banda media. Los demás Miembros estarán comprendidos en la banda inferior. Los países en desarrollo que no tengan compromisos en materia de AMS quedan exentos de las reducciones en el nivel «de minimis» y del corte global de la ayuda interna. Sobre algodón quedó una frase entre corchetes en la Declaración, es decir no acordada, que reconoce el objetivo a que deben arribar las negociaciones, de reducir en mayor grado las subvenciones internas a la producción de algodón, causantes de distorsión del comercio.

NAMA:

Se decidió adoptar una fórmula suiza con coeficientes para la reducción de aranceles. Se estableció que los aranceles que sea necesario serán transformados a equivalentes *ad valorem* para la ejecución de compromisos y consolidados también en términos *ad valorem*. Se reconoció la vigencia del párrafo 8 del Anexo B del Marco de Julio de 2004 que incluye productos sensibles para los países en desarrollo que podrán ser excluidos o ser sometidos a menor reducción que la prevista en general. A fin de facilitar el proceso de consolidación, para aquellos miembros con bajo porcentaje de líneas arancelarias consolidadas, se autorizó el aumento de los aranceles aplicados con una metodología a determinar, de forma de fijar la base a partir de la cual se aplicarán los coeficientes de reducción.

El párrafo 24 de la Declaración vinculó, por primera vez en una ronda multilateral, las negociaciones de Agricultura y NAMA. Al respecto, dicho párrafo encomienda a los negociadores que aseguren un nivel comparablemente elevado de ambición de acceso a los mercados en las dos áreas. Expresa que esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de tratamiento especial y diferenciado.

Servicios:

Se manifestó el propósito de intensificar las negociaciones para ampliar la cobertura sectorial y modal de los compromisos y mejorar su calidad. En cuanto al enfoque, se destacó que las negociaciones proseguirán en base al método de peticiones y ofertas con miras a obtener compromisos sustanciales.

Normas:

Se comprometió la prosecución de las negociaciones.

Propiedad Intelectual:

Se evaluaron los progresos respecto al establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas.

En materia de salud pública se manifestó la satisfacción por la Decisión del Consejo General del 6 de diciembre de 2005 que propone una enmienda al Acuerdo TRIPS. Esa enmienda, en casos de graves riesgos para la salud, contempla la importación, por parte de países en desarrollo que no posean facilidades industriales, de medicamentos producidos a través del mecanismo de licencias obligatorias.

Se solicitó que el Consejo General informe respecto a la consideración del vínculo entre los derechos de propiedad intelectual y la cultura de las comunidades (folklore) y sobre las discusiones de extensión de las indicaciones geográficas a otros sectores distintos a los vinos y licores.

En los demás temas se encomendó a los miembros intensificar las negociaciones.

2.4. Resultados y Reprogramación de Compromisos

Los resultados alcanzados en la Reunión Ministerial de Hong Kong, que se consignan en la declaración respectiva, pueden caracterizarse como modestos. Incluyen:

- Un acuerdo para eliminar todas las formas de subvenciones a la exportación de productos agrícolas en 2013.
- Un compromiso por el cual los países desarrollados permitirán la libre importación sin cuotas e impuestos de productos originarios de los países de menor desarrollo relativo. Este compromiso abarca al 97% de las líneas arancelarias, con lo que pueden dejarse de lado, en el restante 3%, a categorías sensibles como las de textiles e indumentaria, de particular importancia en las estructuras productiva y de exportación de aquellos países.
- La eliminación de todas las formas de subvenciones a la exportación de algodón por parte de los países desarrollados que atañe casi exclusivamente a las ventas de EE.UU. y es clave para cuatro países de África occidental. El compromiso de una reducción sustancial de las subvenciones domésticas, que son las que más preocupan a los países productores en desarrollo, quedó sin acordar.
- La aprobación por el Consejo General de la OMC de un Protocolo de Modificación del Acuerdo TRIPS. Mediante dicho protocolo se permite la importación, por parte de los países menos adelantados, de medicamentos producidos bajo licencias obligatorias. Esta importación está limitada a casos de extrema urgencia o de emergencia sanitaria y sujeta a obligaciones de notificación y control para evitar la elusión.

Respecto a la prosecución de las negociaciones, se coincidió en establecer un cronograma para completarlas a principios de 2007. Los plazos estipulados conciernen al acuerdo sobre modalidades de negociación (profundidad de cortes, productos sensibles y pedidos y ofertas en bienes y servicios), fijado para el 30 de abril de 2006, y la negociación de listas de concesiones para fines de julio de 2006. El propósito de fijar un cronograma tan ajustado tiene en cuenta la expiración, a mediados de 2007, de la Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority)³ del Presidente de los Estados Unidos.

En cuanto al telón de fondo de Hong Kong, cabe destacar que estuvo enmarcado por dos dinámicas diferentes. Por un lado, el espectro del fracaso de Cancún presionó a los negociadores a cerrar la reunión con resultados tangibles. Por otro, la adopción del Marco de Julio de 2004 y la asunción de un nuevo Director General de la OMC generaron una mayor predisposición a conciliar en los márgenes. De esa manera se evitó el conflicto y se establecieron compromisos que sostienen la esperanza de cerrar exitosamente las negociaciones.

Un aspecto que mejoró el clima previo a la Reunión de Hong Kong fue la adopción del Protocolo de enmienda del Acuerdo TRIPS. Ese protocolo ancló de manera definitiva el compromiso sobre salud pública que debió cerrarse en 2003. Permitted despejar un área controvertida, de forma que los negociadores pudieran concentrar sus esfuerzos en agricultura y acceso a mercados de productos no agrícolas, que conforman los temas centrales sobre los que se dirimirá la Ronda.

3. El Proceso Negociador

3.1. La importancia de las coaliciones

³ Esa autoridad permite al Presidente someter al Congreso de los Estados Unidos el paquete de negociación de la Ronda para su aprobación o rechazo, sin que pueda introducirle modificaciones.

La formación de coaliciones, que constituye un hecho novedoso para la construcción de poder negociador, marcha en el sentido de democratizar el funcionamiento de la OMC. El ejemplo más claro durante la Ronda Uruguay estuvo dado por el Grupo de CAIRNS de países exportadores agrícolas desarrollados y en desarrollo que ejerció una influencia significativa para que se alcanzara el Acuerdo sobre la Agricultura. Puede afirmarse que esas coaliciones, salvo la del grupo antes referido, tuvieron corta vida, probablemente como consecuencia de su carácter informal y de la falta de instrumentos de institucionalización vinculantes. La mayoría de ellas se conformaron para ejercer el poder de veto sobre decisiones en las que no participaron, asumiendo un carácter defensivo y promoviendo, como fue el caso del Grupo Informal de Países en Desarrollo en el GATT y el G77 en la UNCTAD, el tratamiento especial y diferenciado.

Las circunstancias fueron cambiando en la Ronda Doha, donde los numerosos grupos de países en desarrollo (PED) constituyen la novedad con relación a las rondas anteriores. Esa estrategia de accionar en común se reflejó claramente durante la Conferencia Ministerial de Hong Kong.

Las coaliciones influyen, por un lado, la construcción de agendas. Además, países con intereses diferentes pueden agruparse para reducir o disminuir los desacuerdos y contribuir al logro de un consenso. En este caso, los grupos se constituyen específicamente para llegar a una fórmula de transacción y superar una situación de estancamiento más que para mantenerse firmes en una posición común.

También promueven la investigación, el intercambio de información entre los miembros y la división de tareas, esto último referido a la posibilidad de defender posiciones comunes cuando alguno de ellos no puede participar de determinadas reuniones u actividades. Los recursos son compartidos y la presión del grupo se manifiesta no sólo políticamente sino a través del porcentaje del comercio que representa.

Por un lado, si los países pequeños temen por la aplicación de represalias en el caso de que intenten defender una propuesta en forma individual, la acción colectiva disminuye ese riesgo al legitimar el reclamo y aumentar los costos de eventuales medidas de ese carácter por parte de los países desarrollados.

El protagonismo creciente de los países en desarrollo demuestra que invierten recursos diplomáticos en la creación y mantenimiento de grupos de interés, los que han adquirido una influencia y poder negociador que va más allá de la suma de las partes. Como consecuencia tienen cada vez mayor influencia en la orientación de la OMC.

Es de destacar la lógica de que sea más frecuente la constitución de grupos y asociaciones en la OMC. Ello es en parte el resultado de la integración económica: en todas partes se establecen más uniones aduaneras y zonas de libre comercio que contribuyen a acercar posiciones. En algunos casos los grupos actúan conjuntamente valiéndose de un solo portavoz o equipo de negociación.

3.2. Las cuestiones de transparencia y toma de decisiones

Es de señalar que la OMC surgida de la Ronda Uruguay (RU) sentó las bases para el sistema internacional de comercio actual. Como resultado del proceso de apertura a nuevos países que tuvo lugar después de dicha Ronda, la cantidad de miembros fue aumentando en forma apreciable, superando ahora el número de 150.

Además de su número creciente, los países en desarrollo se incorporaron activamente al sistema multilateral de comercio mediante la apertura significativa de sus economías y la participación en los mecanismos de la OMC. Consolidaron la mayor parte de sus aranceles al mismo tiempo que aceptaron todos los acuerdos negociados en la Ronda Uruguay. Estos se aplicaron por igual a todos los miembros por el mecanismo del llamado compromiso único, por el cual un país no tiene la opción de firmar sólo algunos acuerdos, sino que debe aceptarlos todos. Al mismo tiempo, la RU culminó la era de las negociaciones centradas en la política comercial en la frontera, ya que sus resultados comenzaron a afectar en mayor escala las políticas domésticas, como es el caso de las subvenciones, las reglamentaciones en materia de servicios y la protección de la propiedad intelectual.

En virtud de los cambios mencionados, el proceso de toma de decisiones en la OMC fue dando lugar a una tensión creciente. Ello se debe a que la incorporación masiva de miembros y las mayores competencias de la organización se producen al mismo tiempo que se verifica un retraso en la actualización de los mecanismos de participación, representación y construcción de consensos. Los países con delegaciones pequeñas no tienen recursos para asistir activamente a las reuniones formales e informales, de modo tal de contribuir a la formación de opiniones compartidas.

Sin asistir a las múltiples reuniones informales resulta difícil, sino imposible, incidir en el rumbo del proceso negociador formal. La ausencia no sólo se explica por razones de disponibilidad de recursos humanos, técnicos o financieros, sino también por el carácter «exclusivo» de ciertas reuniones importantes que congregan a los países más activos o con mayor interés y peso comercial en los temas en juego. La última Ronda Uruguay y, en mayor medida la presente, se han caracterizado por la proliferación de tales reuniones, a las que se asiste sólo por invitación, donde se deciden las principales cuestiones en juego de las negociaciones. Es el caso de las llamadas salas verdes y de las reuniones mini ministeriales. En sí el procedimiento busca formar opinión y consenso en grupos reducidos, para después transmitirlos y proyectarlos al resto de las delegaciones. Como era de esperar es objeto de creciente controversia.

Si bien el principio de «un miembro-un voto» otorga una fuerza abrumadora a los países en desarrollo al concentrar las 2/3 partes del total de la membresía, la continuidad de la regla del consenso para la toma de decisiones favorece el ejercicio de la presión sobre aquellos países de menor peso comercial, que difícilmente pueden oponerse a las decisiones que se tomen en el seno de las reuniones cerradas. Esta situación se agrava para los veintidós miembros de la OMC que no tienen delegaciones en Ginebra. Lo cierto es que en el centro del debate hay una importante discrepancia. La OMC tiene, por un lado, una legalidad marcada por el Órgano de Solución de Diferencias, que garantiza el recurso de todos a dicho sistema judicial y, por tanto, el respeto de las normas. Pero por otro, registra una falta de democratización en la elaboración y adaptación de las reglas que la rigen, al no asegurar la participación regular en la gestión de un importante número de países.

Cuatro momentos en la evolución de la OMC aparecen como significativos para el proceso de adaptación de su funcionamiento a la nueva realidad de su membresía.

En primer lugar, la III Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle (Estados Unidos) en 1999, que tenía por propósito lanzar la «Ronda del Milenio». En esa conferencia sólo 30 de los miembros de la OMC, en virtud del sistema comentado, se encontraron en condiciones de participar en las decisiones. Tal circunstancia provocó la negativa de continuar las negociaciones de parte de los países en desarrollo, ante la evidencia de que sus intereses no estaban siendo adecuadamente considerados. La debacle de la reunión dejó un profundo sentimiento de frustración ante la imposibilidad de la mayoría de participar y convenir la orientación que debía asumir el sistema multilateral.

En segundo lugar, los hechos del 11 de septiembre de 2001 que relegaron la prioridad de los temas económicos y de cooperación en la agenda internacional. Ante el imperativo de las cuestiones de seguridad y la complejidad que plantea la creciente interdependencia de las naciones, los países de la OECD recurrieron a la presión para continuar con el sistema multilateral según sus antiguas bases, aún conociendo los cambios producidos y la diversidad de nuevos intereses a contemplar.

En tercer lugar, la IV Conferencia Ministerial en Qatar en noviembre de 2001, con el Programa de Doha para el Desarrollo, cuyo objetivo era dar respuesta a los problemas comerciales de los PED, de forma de favorecer su mayor inserción en la economía internacional. La Conferencia dejó en evidencia la necesidad de una reforma estructural de la OMC y de las instituciones de Bretton Woods, cuestiones que, por otra parte, eran y son debatidas crecientemente en los círculos académicos. Fue así que en Doha se reflejó la necesidad de mejorar cuatro puntos centrales del proceso negociador: el principio de «un miembro-un voto», la votación bajo consenso y la importancia de los procesos informales, para que la participación de los países en desarrollo pudiera ser, finalmente, plena.

En cuarto lugar, el estrepitoso colapso de la Cumbre Ministerial de Cancún en 2003 que trajo aparejada

una nueva desilusión respecto al compromiso de concretar la iniciativa de Doha. Pese a los avances logrados respecto a la importancia de los temas centrales para los países en desarrollo, en particular la Agricultura, los países de la OECD permanecieron aferrados a sus posiciones. Defendieron hasta último momento la adopción de compromisos respecto a los temas nuevos o «temas de Singapur», relacionados a las inversiones, la defensa de la competencia y las compras públicas. Recién cuando la oposición cerrada de los países en desarrollo llevó al colapso a la reunión parecieron percatarse que esos temas debían abandonarse y que la atención debía dedicarse, de allí en adelante, a las cuestiones estructurales del proteccionismo y las distorsiones que traban el desenvolvimiento del comercio internacional y la mayor participación de los países en desarrollo.

Puede decirse que Cancún marca el momento en que el aumento significativo de membresía comienza a verse plasmado en el incremento comparable del poder de negociación de los nuevos miembros, que hasta allí habían permanecido relativamente al margen de la toma de decisiones.

3.3. Resultados e influencia de las coaliciones⁴

Un cambio que se hace evidente poco antes de la Conferencia de Cancún está dado por la construcción de coaliciones de países en desarrollo por temas específicos y con agendas pro activas. El éxito del Grupo CAIRNS en la Ronda Uruguay sirvió de ejemplo para consolidar este cambio. Aprendiendo de esa y otras experiencias negociadoras varias coaliciones realizaron esfuerzos considerables en investigación e intercambio de información entre miembros y también comenzaron a apoyarse en aportes de la sociedad civil. Las coaliciones mejoraron a través de las enseñanzas derivadas de los conflictos surgidos.

El actual G20 surgió como una reacción al texto de compromiso en agricultura entre Estados Unidos y la Unión Europea de Julio de 2003, visto como un remedo del Acuerdo «Blair House» de la Ronda Uruguay. Esa reacción fue compartida por los países en desarrollo pro liberalización y los altamente defensivos sobre el tema agrícola. Brasil, India y Argentina presentaron un primer texto sobre la negociación de Agricultura de la ronda Doha poco antes de la V Reunión Ministerial de la OMC en Cancún, sumando el apoyo de China, Sudáfrica y de otros PED. La articulación de países que se dio en este grupo fue aparentemente contradictoria, pero el conjunto de intereses motivó que permanecieran unidos y constituyeran una fuerza importante que continúa desempeñándose con un rol muy activo en la Ronda. La línea de fractura más notoria se encuentra entre aquellos miembros que también forman parte del Grupo CAIRNS y pugnan por la liberalización de la agricultura, y aquellos otros con una alta proporción de población campesina minifundista que sostienen, por ese motivo, posiciones defensivas frente al comercio.

A pesar de las diferencias, los dos grupos convivieron en el G20 y llegaron a una fórmula relativamente ambiciosa en acceso a mercados, apoyo doméstico y subvenciones a la exportación, que contempla medidas especiales para los PED. Coincidió con el Grupo CAIRNS, que auspicia la eliminación de las subvenciones a la exportación y un corte radical en las subvenciones domésticas de los PD, así como un mayor acceso a mercados tanto de países desarrollados como en desarrollo, preservando el tratamiento diferencial para este último grupo de países.

Otra nueva coalición en agricultura es la del G33, generadora de un mecanismo de productos especiales y salvaguardias para países en desarrollo. La diferencia con el G20 radica en que todos los miembros tienen una postura defensiva sobre el tema de acceso a los mercados. Liderado por Indonesia y Filipinas, el grupo propuso que los PED tuviesen derecho a designar individualmente productos especiales que no estuvieran sujetos a nuevos compromisos u obligaciones de reducción de aranceles. El grupo también avaló un mecanismo especial de salvaguardias que podía ser utilizado por los PED para proteger sus mercados domésticos del aumento de importaciones y la caída de precios.

Las coaliciones de otros países en desarrollo, como el ACP y el Grupo Africano, conformaron el G90 para evitar que los temas de Singapur (inversiones, competencia y compras públicas) continuaran dentro del mandato de Doha. Estos países insistieron asimismo para que se considerara el efecto de la erosión de

⁴ En el anexo se incluyen las principales coaliciones con indicación de sus integrantes.

preferencias derivado de la liberalización comercial.

El aumento del poder de negociación explica como el G20 y el G90 pudieron amenazar con bloquear el consenso a menos que sus intereses comunes fueran atendidos debidamente en la agenda de Doha. Cuando en Cancún se separó la agricultura de la mesa de negociación, la postura de las coaliciones determinó el fracaso de la Conferencia Ministerial.

El G20 adquirió un alto perfil dado la relación entre las negociaciones de agricultura y de productos no agrícolas (NAMA). Dicha conjunción acentuó el cambio del centro negociador que pasó claramente de la llamada cuadrilateral (Estados Unidos, Unión Europea, Japón, Canadá) al Grupo de los Seis (Estados Unidos, Unión Europea, Australia, Japón, India y Brasil) para tratar de desbloquear las negociaciones. De hecho el Acuerdo Marco de Julio de 2004, que revivió la Ronda Doha, fue impulsado por el G20 y el Grupo de los Seis.

En Hong Kong el G20 insistió que las excesivas demandas de la Unión Europea para NAMA y servicios no estaba en sintonía con su ofrecimiento menos que modesto en acceso a mercados en Agricultura. La UE se defendió criticando a Brasil y la India por no tener una propuesta formal sobre productos industriales. La respuesta de estos dos países fue de que ellos reducirían significativamente sus aranceles industriales si los Estados Unidos y la Unión Europea aceptaran profundizar los cortes que propusieron en materia de subvenciones domésticas y aranceles en agricultura. Brasil mencionó que era políticamente imposible aceptar una reducción en los aranceles de NAMA de los PED mayor al corte de los aranceles en agricultura que estuvieran dispuestos a hacer los PD.

El G20 enfatizó que el establecer la fecha de 2013 para la eliminación de las subvenciones a las exportaciones era uno de los pocos resultados –en lo que respecta a la agricultura– provenientes de Hong Kong. Ese resultado y las concesiones sobre algodón habían sido aceptados por la Unión Europea, Suiza y Estados Unidos luego de fuertes presiones de los países en desarrollo y de la amenaza de un nuevo fracaso en la Ronda.

La inhabilidad europea para negociar concesiones que no hayan sido pactadas dentro de la reforma de la Política Agrícola Común (PAC), le permitió a los Estados Unidos apartarse rápidamente del proceso de adopción de compromisos. Los estadounidenses sólo dieron una modesta concesión, la de suprimir las subvenciones a las exportaciones de algodón, uno de los requerimientos de los productores africanos.

Desde finales del 2005, muchos de los países en desarrollo de la OMC acusan a la UE de haber boicoteado la negociación tras presentar una propuesta de reducción de sus aranceles a productos agrícolas, considerada insuficiente. A pesar del rechazo general, el Comisario de Comercio de la UE aseguró que disponía de muy escaso margen de maniobra para mejorar lo presentado, teniendo en cuenta la resistencia de algunos miembros a la liberalización y la prioridad que su bloque asigna a la reducción de las barreras al comercio de bienes industriales y servicios.

Teniendo en cuenta ese hecho, un grupo de países en desarrollo, posteriormente conocido como el NAMA 11, liderados por India, Sudáfrica, Brasil y Argentina, envió una carta al Presidente de la VI Reunión Ministerial en Hong Kong, John Tsang, en donde argumentaba que la base actual de las negociaciones de NAMA no refleja adecuadamente las preocupaciones sobre el desarrollo.

Por otro lado, una coalición de países en desarrollo, liderada por Zambia, propugnó que las importaciones desde los países menos desarrollados queden libres de aranceles. Finalmente, como fue señalado, los países desarrollados concedieron la liberalización para el 97% de las líneas arancelarias, excluyendo los productos más sensibles y de mayor interés exportador de esos países (textiles e indumentaria).

El G90 circuló un anexo opcional sobre servicios para la Declaración Ministerial. Los objetivos delineados por el G90 se diferenciaron de aquellos mencionados en el Anexo «C» original en el que se solicitó a los miembros mejorar sus compromisos en los cuatro modos de suministro en vez de consolidar compromisos a su nivel actual de acceso a mercados. El texto presentado por el G90 fortalecía las referencias a los intereses de los PED y pedía más liberalización particularmente de la Modalidad 4 sobre

movimiento de los proveedores de servicios a través de las fronteras.

Como consecuencia de ese debate, el Anexo «C» sobre servicios, o sea el texto del Presidente del Grupo de Negociación respectivo, figuró como una de las partes controvertidas del borrador de Declaración del 17 de diciembre que se repartió a los ministros. Varios PED habían solicitado que la sección se eliminara del todo debido a que no había sido acordada previamente. El G 90 estaba molesto con las disposiciones del anexo sobre los compromisos cualitativos de modalidades y el lenguaje vinculante relativo a que los miembros que fueran invitados a entrar en negociaciones plurilaterales de acceso a los mercados debían hacerlo. Quizás, la cuestión más controvertida estuvo ligada a la presión ejercida sobre los países en desarrollo, tanto por la UE como por los Estados Unidos, para que no se modificara el anexo en aras de una buena conclusión de la Ronda de Doha. La polémica y el rechazo al anexo sobre servicios fueron utilizados por la UE como una manera de condicionar mayores compromisos sobre la agricultura. La posición sobre servicios liderada por el G90 contó con el apoyo de otros países en desarrollo, entre ellos Sudáfrica, Venezuela, Cuba, Jamaica y Kenia que rechazaron la apertura indiscriminada.

Si bien tanto el G20 como el G90 advirtieron que cualquier paquete de desarrollo adoptado en Hong Kong debía proporcionar beneficios concretos en vez de buenas intenciones, ese objetivo se vio dificultado por los problemas del nivel efectivo de participación. Por un lado las reuniones de Sala Verde o Grupos Consultivos del Presidente carecieron de registros de lo discutido. Asimismo, el otorgamiento de facultades en ocasiones ilimitadas a los «amigos del presidente», dieron lugar a la continuidad de los hábitos tradicionales de reuniones cerradas a la mayoría de los miembros. El broche de oro estuvo en la realización de sólo dos reuniones formales en toda la Conferencia –sesión de inauguración y clausura– para adoptar formalmente las decisiones.

En sí el progreso fue minúsculo, pero los PED, a pesar de los problemas de transparencia y participación, demostraron ser buenos jugadores en las negociaciones. No se limitaron a ser simples beneficiarios sino que, a pesar de las limitaciones, condicionaron efectivamente el proceso negociador. El condicionamiento se evidenció en servicios y sobre todo en la interrelación obtenida de las negociaciones de agricultura y NAMA, la que quedó reflejada en el párrafo 24 de la Declaración Ministerial adoptada el 18 de diciembre de 2005.

En ese párrafo, en cuya redacción la Argentina jugó un papel principal, se plantea el equilibrio en el acceso al mercado en las dos áreas, precisado mediante la siguiente redacción: «reconocemos que es importante adelantar los objetivos de desarrollo de esta Ronda mediante el mayor acceso a los mercados para los PED tanto en agricultura como en NAMA. Con este fin, encomendamos a nuestros negociadores que aseguren que haya un nivel de ambición en el acceso a los mercados para agricultura y NAMA comparablemente elevado. Esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada compatible con el principio de trato especial y diferenciado».

Evidentemente los dos últimos puntos sientan los parámetros a los que tendrá que ajustarse la negociación desde Hong Kong en adelante, condicionando los avances de la Ronda a una efectiva liberalización en agricultura y a un tratamiento en NAMA que contemple las sensibilidades de los países en desarrollo.

El Párrafo 24 establece el principio del acceso a mercados para agricultura y NAMA «comparablemente elevado (...) de manera equilibrada y proporcionada» hecho que significa que estos temas están directamente vinculados a la hora de negociar. Son dos caras de una misma moneda, en la cual el movimiento de una de las áreas afecta a la otra. Se plantea una estrategia de negociación en la que se juega «quién cede primero» o bien «cómo afecta a la otra parte». De esta forma, se tiende a evitar que se deje la negociación agrícola para último momento y se favorezca la presión de aquellos con posiciones defensivas en la materia. Los países defensivos en agricultura y ofensivos en NAMA no tendrán más remedio que enfrentarse a los países ofensivos en agricultura y a los defensivos en NAMA, debido a las consecuencias que pueden sufrir ante cualquier movimiento que, desde ahora, es inevitablemente equivalente y proporcional.

En tercer lugar, el párrafo 24 facilita que se llegue al compromiso único en mejores condiciones de equilibrio para los países en desarrollo. Que la agricultura no quede para el final dificulta que se acuse a

los países en desarrollo de impedir la conclusión de la Ronda ante ofrecimientos finales que no contemplen sus intereses. Sólo podrá arribarse a la etapa final una vez satisfecho el movimiento «equilibrado y proporcionado, compatible con el principio de trato especial y diferenciado», entre agricultura y NAMA que plantea la Declaración Ministerial de Hong Kong.

La fecha fijada del 30 de abril para acordar los parámetros bajo los cuales en una etapa inmediata posterior se debía decidir la intensidad de la liberalización multilateral bajo la Ronda Doha, pasó sin que se cumplieran los compromisos estipulados. Luego de casi seis meses desde Hong Kong, los esfuerzos para acercar posiciones no han dado resultados, particularmente por la resistencia de la Unión Europea y de otros países para mejorar su oferta de acceso a los mercados en agricultura. La idea existente ahora es que los dos meses hasta fines de julio próximo serán decisivos para materializar un acuerdo.

Por un lado, la UE no quiere llevar a costas el fracaso de la Ronda de Doha y por el otro, pretende continuar con su *quid pro quo*. Para poder combinar estas dos aristas debe enfrentarse a las pretensiones del G20 y de algunos países desarrollados que persiguen mayor acceso a mercados en agricultura.

4. Las Áreas Principales de Negociación

4.1. NAMA

Las negociaciones NAMA abarcan todo lo relacionado a los productos no agrícolas, es decir, entre otros, los pesqueros, minerales, químicos, forestales, electrónicos, automóviles, maquinaria, textiles y vestido, artículos de cuero y manufacturados diversos.

Se trata del área donde más avanzó la liberalización del comercio desde la creación en 1947 del Acuerdo de Aranceles y Comercio (GATT). Los aranceles promedio de los países industrializados se encuentran ahora consolidados por debajo del 5% mientras que también se verifica un alto grado de consolidación en los países en desarrollo con un techo, en este caso, entre el 30 al 35% *ad valorem* pero con aranceles aplicados sustancialmente más bajos. A título de ejemplo el arancel promedio aplicado en el MERCOSUR es del 9,8% *ad valorem*.

Es de señalar que en el GATT, al mismo tiempo que se realizaba la reducción de aranceles industriales, se introdujeron disciplinas para evitar la distorsión que podrían provocar las subvenciones domésticas y a la exportación en el comercio de estos productos. Estas últimas se prohibieron ya en 1958, mientras que las disciplinas a las subvenciones domésticas fueron introducidas durante la Ronda Tokio y consolidadas en la Ronda Uruguay, mediante el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

El punto de partida de la Ronda Doha es el de avanzar sobre los compromisos adoptados en la Ronda Uruguay, que a pesar de una reducción promedio del 40% no eliminó las dispersiones, provocadas por el escalonamiento arancelario y los altos aranceles NAMA en los países industrializados. Por otro lado, se trata de alcanzar la consolidación del universo arancelario y de reducir los aranceles consolidados de los países en desarrollo.⁵

Conforme a lo indicado en el punto 2.1 anterior, la Declaración de Doha dispuso como objetivos en NAMA «celebrar negociaciones con la finalidad de reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y el escalonamiento arancelario, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo» (párrafo 16 Declaración de Doha). El texto enfatiza que se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, previendo, entre otras cosas, que no haya una reciprocidad plena en los compromisos de reducción, de conformidad con las disposiciones del GATT de 1994". Asimismo, las negociaciones deberán tener plenamente en cuenta el principio del trato especial y diferenciado para los

⁵ La consolidación significa el compromiso de no aumentar el arancel por sobre el techo comprometido. En caso que se desee modificarlo se debe recurrir al Artículo XXVIII del GATT que dispone la realización de consultas y negociaciones destinadas a acordar una adecuada compensación con los miembros que tengan derechos negociadores.

países en desarrollo y los países menos adelantados (párrafo 50 de la Declaración de Doha).

En julio de 2002 se terminó de negociar un programa de trabajo en el que se establecía el plazo de mayo de 2003 como fecha límite para el establecimiento de las modalidades de negociación. En el curso de ese mes el Presidente del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados presentó una propuesta en forma de proyecto que incluía elementos sobre las modalidades de negociación (Texto Girard).

Lo más destacable y debatido fue que proponía una fórmula armonizadora y no lineal que debían aplicar todos los países a excepción de los países menos adelantados (PMA), sobre un esquema de línea por línea. Mediante dicha fórmula se tomó en consideración el principio de reciprocidad no plena incorporando una media arancelaria como coeficiente. De este modo, al reducir los aranceles más altos en menor medida que los más bajos, la fórmula daba como resultado unos menores compromisos de reducción por parte de los países que tuviesen aranceles consolidados medios más altos (en su mayoría, países en desarrollo). Además, planteó un programa obligatorio de tres fases destinado a la supresión de los aranceles para siete sectores considerados de especial interés de los países en desarrollo: electrónico; pesca y productos pesqueros; calzado; artículos de piel; piezas y componentes de motores para vehículos; piedras, gemas y metales preciosos; y productos textiles e indumentaria.

La mayor dificultad de la negociación, sin embargo, no pudo ser resuelta. Reside en que los países desarrollados (PD) presionan para que los países en desarrollo (PED) abran más sus mercados, mientras mantienen una posición fuertemente defensiva en agricultura, el área de mayor interés para los países en desarrollo. Para ello insistieron permanentemente en que en NAMA la reducción sea sobre la base de los aranceles aplicados y no de los consolidados.

Ante el rechazo de esa posición y la imposibilidad de modificar el mandato de Doha y la tradición en el GATT y la OMC, de que la reducción se efectúa desde los aranceles consolidados, han buscado limitar las flexibilidades e insistido en la aplicación de una fórmula no lineal tipo suiza con coeficientes reducidos. Por medio de esta fórmula y tales coeficientes los aranceles altos se rebajan en mayor medida, con la cual se reducen rápidamente las diferencias entre aranceles y se perforan los niveles aplicados por los países en desarrollo.

Las metas específicas y las demandas en NAMA de los países desarrollados se refieren a:

- Ajustar el sistema de aranceles, reduciendo la cobertura de productos no consolidados a un máximo de 5% de las líneas arancelarias.
- Reducir sustancialmente los aranceles a partir del nivel inicial consolidado en la Ronda Doha.
- Limitar o remover la diferencia entre el arancel consolidado y el actual arancel aplicado (agua en la tarifa).
- Armonizar aranceles aplicando una fórmula suiza simple no lineal de reducción de aranceles, con coeficientes 10 para países desarrollados y 15 para países en desarrollo.⁶
- Eliminar aranceles en sectores industriales seleccionados
- Acelerar el proceso de liberalización para ser concluido entre cinco a diez años como máximo.

Con relación a las fórmulas y coeficientes propuestos, algunos países como China e Indonesia expresaron sus críticas. Otros, como Chile, Colombia y México sostuvieron los propósitos de los países desarrollados. Malasia, con el apoyo de Tailandia y Filipinas formuló una contra propuesta argumentando que el compromiso de consolidar los aranceles no consolidados debía ser reconocido como un compromiso significativo y que los niveles de los nuevos aranceles consolidados no deberían ser reducidos como los países desarrollados proponían.

Argentina, Brasil y la India se unieron en contra de los argumentos de los países desarrollados, proponiendo una nueva fórmula (ABI) que modera los diferentes coeficientes propuestos al ponderarlos por el promedio arancelario de cada país. Demostraron que los cortes de aranceles que persiguen los países

⁶ Es de destacar que la fórmula suiza $[R = (c \times t) / (c + t)]$, donde R es el arancel resultante, c el coeficiente que se elija y t el arancel vigente, da lugar a un arancel máximo equivalente a ese coeficiente. Es decir que, conforme a la propuesta, el arancel resultante tendría un máximo de 10% o del 15% *ad valorem*, según se trate respectivamente de países desarrollados o en desarrollo.

desarrollados, al no ponderar los coeficientes, llevó a cortes mayores en los países en desarrollo, hecho que va contra el trato especial y diferenciado y la reciprocidad menos que plena del Mandato de Doha y de la Declaración de Hong Kong. Según los coeficientes que se utilicen en la fórmula ABI, se moderan las reducciones para los aranceles altos.

El estado de situación de las negociaciones previo a Hong Kong quedó reflejado en el informe presentado en esa Conferencia Ministerial por el Presidente del Grupo de Negociación de NAMA. Sobre la base de dicho informe se pudieron registrar ciertos progresos en las conversaciones de la Conferencia Ministerial.

En primer lugar la mayoría de los países coincidió en el empleo de una fórmula suiza, quedando acotada la discusión a los temas centrales de determinación de los coeficientes de corte y su relación con el principio de flexibilidad. Se coincidió en la posibilidad de tener dos coeficientes: uno para los países desarrollados y otro para los países en desarrollo. Los Estados Unidos, la Unión Europea, Chile, Colombia y México vincularon la aceptación de este último coeficiente a la eliminación de la flexibilidad, contemplada en el Marco de Julio de 2004, de excluir tentativamente un 5% de las líneas arancelarias de la reducción o de aplicar la mitad del corte que se acuerde para el 10% de las líneas arancelarias. La mayoría de los países en desarrollo rechazó tal condicionamiento, argumentando que el uso de flexibilidades es adicional y no opcional al empleo de un coeficiente especial para ellos.

En segundo lugar, se construyó cierto consenso respecto del tratamiento de los aranceles no consolidados: la consolidación deberá ser del 100% para países desarrollados y al menos del 95% para países en desarrollo. Teniendo en cuenta que la mayor parte de estos últimos no está dispuesta a consolidar sus aranceles a un nivel bajo (comparable al de sus aranceles aplicados) para después ser obligados a reducir aún más este nivel por medio de una fórmula, se acordó diseñar un procedimiento de aumento de aranceles (mark up) con tal finalidad. Finalmente, se convino que la participación en las negociaciones sectoriales, donde se tiene como objetivo alcanzar una eliminación plena de aranceles, sería de carácter voluntario.

Un aspecto relevante de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, fue el de la constitución de un nuevo grupo de once países en desarrollo, denominado NAMA 11, en el que participan Argentina, Brasil, Egipto, Filipinas, India, Indonesia, Namibia, Sudáfrica y Venezuela. Ese grupo envió una carta al Presidente de la Conferencia, John Tsang, en donde argumentaba que la base de las negociaciones no reflejaba adecuadamente las preocupaciones sobre el desarrollo. El grupo dijo que a sus miembros se les pedía hacer cortes desproporcionados en aranceles industriales. Enfatizó que «no se podía esperar que, de esa forma, los países en desarrollo pagaran las más que necesarias reformas del sector agrícola de los países desarrollados». En una referencia, principalmente al comercio agrícola, pidieron que el nivel de ambición en NAMA «fuera calibrado con la ambición que se alcance en agricultura. El grupo enfatizó que la flexibilidad acordada para países en desarrollo en el párrafo 8 del anexo B del Marco de julio 2004, tal como el hecho de eximir a un número pequeño de líneas arancelarias de las reducciones, debería ser independiente de la fórmula de la reducción arancelaria. Solicitó asimismo que los países desarrollados removieran los aranceles altos, los picos arancelarios y el escalamiento arancelario en productos de interés de exportación de los países en desarrollo.

Siguiendo la posición del G20 en Agricultura, el NAMA 11 resaltó que las demandas de la Unión Europea en bienes industriales y en servicios no guardan un nivel de ambición equivalente con lo que está dispuesta a ofrecer en acceso a mercados en agricultura. Su demanda en NAMA requeriría que los países en desarrollo reduzcan sus tarifas casi en el 70%, muy lejos de su oferta del 39% de corte en agricultura.

En el Cuadro 1 puede apreciarse la diferencia en el nivel de corte lineal que se deriva de la aplicación de los coeficientes en la fórmula suiza simple propuestos por la UE y otros países de la OECD para los países desarrollados y en desarrollo, de 10 y 15 respectivamente. Conforme a los aranceles promedio de uno y otro tipo de países, se verificarían cortes lineales, luego de aplicarse esos coeficientes, del 35,4% para los países desarrollados y del 66,7% para los países en desarrollo. La baja de aranceles en puntos porcentuales sería de 2 (del 5,5% al 3,3% promedio) para los países desarrollados y de 20 (del 30% al 10% promedio) para los países en desarrollo. Es decir que el corte lineal promedio de aranceles de los países en desarrollo sería el doble que el correspondiente a los países desarrollados y la reducción en puntos porcentuales del arancel

promedio superaría en más de diez veces el que realizarían los países desarrollados.

Cuadro 1 **Impacto de las propuestas de los países desarrollados en NAMA**

	Arancel promedio ¹	Arancel resultante	Corte lineal
Países desarrollados ² (coeficiente 10 de fórmula suiza)	5,5%	3,5%	35,4%
Países en desarrollo (coeficiente 15 de fórmula suiza)	30,0%	10,0%	66,7%

Nota: 1. Los aranceles medios consolidados para países desarrollados y en desarrollo se tomaron del documento TN/MA/W60.

2. Los países desarrollados, particularmente la UE, EE.UU. y el G-10, proponen en NAMA la aplicación de un coeficiente 10 de fórmula suiza para países desarrollados y un coeficiente 15 para países en desarrollo.

Fuente: CEI

Como resultado de las negociaciones durante la Conferencia Ministerial, la sección pertinente de la Declaración de Hong Kong sobre el acceso a mercados para bienes industriales, estipuló la adopción de una 'fórmula suiza' con un número no especificado de coeficientes. Determinó la consolidación de todo el universo arancelario en términos ad valorem, autorizando el aumento de aranceles no consolidados de los países en desarrollo, antes de su consolidación y aplicación de la fórmula de corte. Confirmó el principio de flexibilidad del anexo B del Marco de Julio de 2004 para productos sensibles de los países en desarrollo. En este caso dejó abierto el número de líneas arancelarias que podrá beneficiarse del tratamiento especial, ya sea excluyéndolas del corte que se disponga o reduciendo ese corte a la mitad. El texto preservó dos inquietudes centrales de los países en desarrollo: la inclusión de «la reciprocidad menos que plena» y «la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y el escalonamiento arancelario».

El aspecto en que más innovó la Declaración Ministerial está contenido en el párrafo 24 que vincula explícitamente el nivel de ambición de NAMA al de agricultura. Mediante la redacción, propuesta por la delegación de Argentina, se procuró corregir el serio desequilibrio que caracteriza al sistema multilateral, en el que se ha alcanzado una importante liberalización del intercambio de productos industriales y una lenta inclusión de la agricultura en las normas y los objetivos del GATT y la OMC.

El párrafo 24 de la Declaración de Hong Kong, que se comentará más adelante, es instrumental para que no se acentúen las divergencias y, por el contrario, se pueda avanzar de manera equilibrada en la apertura de mercados agrícolas e industriales.

4.2. Agricultura

a) Antecedentes

El sector agrícola es objeto de discriminación dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su predecesor el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Este hecho se deriva de haberse trasladado a las normas y disciplinas multilaterales los mecanismos de protección y distorsión aplicados a la agricultura con posterioridad a la crisis económica de los años 30 del siglo pasado.

Desde la década de 1960, a poco de constituirse la Comunidad Económica Europea, ahora Unión Europea, las medidas de defensa o protección sectorial fueron seguidas cada vez más por el estímulo a las exportaciones, mediante el otorgamiento de subvenciones específicas por parte de los principales países industrializados. De esa manera se posibilitó canalizar al mercado internacional los excedentes de producción generados por las políticas de protección y altos precios garantizados. El conjunto de estas

políticas llegó a ser un factor determinante en la caída de la participación de los países en desarrollo como exportadores netos en el mercado mundial de productos agrícolas, tanto por menores exportaciones como por el aumento de sus importaciones. El efecto inverso se registró para los países de la OECD, en particular la Unión Europea.

La evolución señalada puede visualizarse en el Cuadro 2 relativo a exportadores e importadores netos agrícolas durante el período 1970-2004. Allí se constata como los países en desarrollo de Asia y África pasaron de ser exportadores a importadores netos, mientras América Latina disminuyó en más de dos puntos su participación como exportador neto. Del otro lado, la OECD redujo su participación como importador neto de manera sustancial.

Cuadro 2
Importadores y exportadores netos de productos agrícolas
en % y miles de millones de U\$S

	Participación en total de importaciones agropecuarias ¹		Impacto neto en la demanda	
	1970	2004	Cambio en la participación	Valor ²
Países desarrollados (OECD)	-15,6	-3,7	-11,9	-97,1
UE	-18,2	-3,2	-15,0	-121,7
Japón	-7,9	-7,3	-0,6	-4,5
EE.UU.	2,4	-0,7	3,1	25,0
Otros desarrollados	8,1	7,6	0,5	4,0
China	0,5	-2,1	2,6	21,3
CEI	-1,8	1,1	-2,9	-23,3
Países en desarrollo	16,9	4,7	12,2	99,4
África	5,3	-0,2	5,5	44,6
América Latina	9,6	7,5	2,1	17,3
Asia y Medio Oriente	2,0	-2,6	4,6	37,5

Notas: 1. Una participación negativa indica que un país es un importador neto, una participación positiva indica que un país es un exportador neto.

2. El impacto sobre el valor absoluto de la demanda mundial está dado por el cambio en la participación con relación a 1970 multiplicado por el valor de las importaciones agropecuarias mundiales en 2004. U\$S 813 miles de millones.

Fuente: CEI en base a OMC

Los cambios de participación verificados desde 1970 hasta 2004 implican que los países en desarrollo han perdido sólo en ese último año casi 100.000 millones de dólares estadounidenses de exportaciones. Si hubieran mantenido la participación en el comercio agrícola mundial que tenían en 1970 estarían exportando esa cifra adicional sobre sus exportaciones actuales. La contrapartida de importaciones adicionales por ese mismo valor estaría dada por los países de la OECD.

Es de destacar que recién en la Ronda Uruguay, finalizada en 1994, la agricultura fue incorporada efectivamente a las normas y disciplinas del GATT, a través del Acuerdo sobre la agricultura.

En virtud del citado acuerdo se prohibió la aplicación de restricciones cuantitativas a las importaciones y se limitó la utilización de subvenciones a la exportación y el sostén interno a la producción, medidas cuyo uso, hasta ese entonces, había sido prácticamente irrestricto, conforme a la redacción original de los Artículos XI y XVI del GATT, respectivamente. Las restricciones cuantitativas fueron reemplazadas por su equivalente en aranceles de importación, pero a un nivel tan elevado que, a pesar de la reducción promedio del 36% dispuesta en la ronda, el acceso a los mercados de los países desarrollados sigue siendo altamente restringido. En realidad está limitado para los principales productos agrícolas a las cuotas arancelarias vigentes y a las cuotas de acceso mínimo fijadas en la Ronda Uruguay del 5% del volumen de los mercados domésticos.

Las subvenciones a la exportación se vieron reducidas por la obligación de disminuir las cantidades subsidiadas (21%) y las asignaciones presupuestarias (36%), con ese propósito. Sin embargo, el alto nivel inicial y la falta de acuerdo sobre disciplinas precisas respecto a créditos a la exportación y ayuda alimentaria, condicionaron de manera apreciable los logros en esta área.

El apoyo doméstico (subvenciones indirectas con el alcance de lo establecido por el Artículo XVI del GATT) se redujo en un 20%. Pero la amplia cobertura de las políticas exentas (caja verde) y la exclusión de diversas medidas de pagos en deficiencia (caja azul), limitó seriamente la efectividad de ese compromiso. En definitiva, sólo el apoyo de precios y las subvenciones a los insumos fueron incluidos en la Medida Global de Ayuda (caja ámbar) que se redujo en el 20% sobre los promedios registrados en el período 1986-88.

La experiencia respecto a la continuidad de las restricciones y distorsiones en el comercio agrícola y la importancia de la agricultura para los países en desarrollo llevó a que éste fuera uno de los temas principales en el lanzamiento de una nueva ronda multilateral. En particular en las discusiones pertinentes se consideró que a los fines de avanzar en la liberalización del comercio sectorial se requería de un mejoramiento sustancial de las disciplinas existentes, de manera de eliminar o reducir en forma importante la protección de importaciones y las distorsiones domésticas y a la exportación.

En función de lo señalado, la Ronda Doha dispuso continuar con el afianzamiento de las disciplinas en los tres pilares de la negociación agrícola con los siguientes objetivos:

- la reducción sustancial con vistas a la eliminación de las subvenciones a la exportación
- la reducción sustancial de la ayuda interna; y
- la mejora sustancial del acceso a los mercados.

b) La discusión en Hong Kong

Al igual que en las negociaciones que llevaron a la aprobación del Marco de Julio de 2004, los actores más enérgicos durante la negociación en Hong Kong fueron los Estados Unidos, la Unión Europea, los cuatro países africanos que presentaron la Iniciativa del Algodón, el G-10, el G-20 y el Grupo de CAIRNS.

La UE emergió con una fuerte actitud defensiva en la negociación agrícola, cerrándose en su propuesta de reducir sólo un 39% promedio los aranceles de importación en acceso a mercados. Su fórmula de cortes va del 35% para los aranceles menores al 30%, al 45% para los situados entre 30 y 60%, al 50% para aquellos entre 60 y 90% y al 60% para los mayores al 90%. Sin embargo, estos cortes quedan limitados por la posibilidad de compensarlos en la franja más baja y de cortar entre 1/3 y 2/3 la reducción en la franja más alta para un 8% de líneas arancelarias que se propondrían como sensibles. La propuesta de la UE aparece muy distante de la del G 20 que propone un 54% de reducción promedio y cortes que van del 45% al 75% y de la de los Estados Unidos con cortes de aranceles que van del 55% al 90%. De la mano de su propuesta de mínima en acceso a mercados en agricultura, la UE demandó la reducción de las barreras comerciales para los bienes industriales y la ampliación significativa de las concesiones en servicios de los países en desarrollo.

En el ámbito de las subvenciones a la exportación, luego de fuertes presiones de los demás miembros, la UE ofreció aceptar su eliminación para el 2013. Vinculó ese compromiso a las disciplinas que se establezcan respecto a créditos a la exportación y ayuda alimentaria.

Los Estados Unidos, que aumentaron sustancialmente su ayuda doméstica a la agricultura durante los años recientes, condicionaron la reducción en ese pilar al acceso efectivo a los mercados de los países desarrollados y en desarrollo. Consideraron que a la UE se debía aplicar el corte más alto, teniendo en cuenta el alto nivel de su ayuda doméstica.

Conforme a las opciones propuestas por los principales actores en este último pilar, las bandas para la aplicación de los cortes totales se establecieron entre 0 a 10.000 millones de dólares, de 10.000 a 60.000 millones y mayor a 60.000 millones de ayuda causante de distorsiones (de caja ámbar, de caja azul y de minimis). Mientras el G 20 propuso cortes lineales para la suma de esas tres ayudas del 70%, 75% y 80% sobre los niveles consolidados, la Unión Europea situó los cortes en el 50%, 60% y 70%, mientras que los Estados Unidos propusieron el 31%, 53% y 75%, respectivamente.

Durante el transcurso de la Reunión Ministerial, un tercer grupo, además de los mencionados, compuesto por países en desarrollo, el G-33, abogó por la adopción de flexibilidades especiales, fundándose en que, luego de resolver ese tema, sus países se encontrarían en mejor posición para tomar compromisos en acceso a mercados. Propuso negociar diversos aspectos que todavía no tienen resolución, tal es el caso del mecanismo de salvaguardia especial para países en desarrollo y el de inclusión de productos especiales que estarían exentos o sujetos sólo a reducciones mínimas de aranceles.

Los países centroamericanos y latinoamericanos hicieron hincapié en la necesidad de liberar de impuestos y cuotas a los productos tropicales y cultivos alternativos a narcóticos, mientras que los países africanos productores de algodón insistieron en una rápida liberalización del acceso al mercado y la eliminación de subvenciones domésticas y a la exportación de ese producto aplicadas por los países desarrollados.

c) El texto acordado

El texto sobre agricultura de la Declaración Ministerial de Hong Kong contiene algunos progresos respecto a la situación previa. El más significativo es el de la eliminación de los subsidios a la exportación para 2013. Otro aspecto es el de las precisiones en acceso a mercados que se refieren al número de bandas (4), a las diferencias existentes en materia de cortes dentro de cada banda, a las sensibilidades y a la expansión de las cuotas arancelarias.

En cuanto a subvenciones domésticas también determina el número de bandas de corte (3), indicando las diferencias sobre porcentajes de reducción dentro de cada una de las bandas. La Unión Europea aceptó colocarse en la banda más alta de corte y Japón y Estados Unidos en la intermedia. Estos países también coincidieron en fijar límites de gastos más bajos a las subvenciones de caja azul y a las subvenciones de minimis, exentas de compromisos de reducción (2,5% del valor de producción en cada caso).

En lo que respecta a sensibilidades, el texto permite a los países en desarrollo auto-designar un número de líneas arancelarias para productos especiales tuteladas por indicadores basados en criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural –se nota aquí la influencia de recientes propuestas del G-33 que avanza en indicadores como los mencionados anteriormente. Prevé además el acceso a un mecanismo de salvaguardia especial que se activa en función de precios y volúmenes de importación.

Otra cuestión de interés es la relativa a la creación de un «compartimiento seguro» para ayuda alimentaria con el propósito de asegurar que esa ayuda pueda canalizarse en casos de emergencia. También se continúa la negociación de disciplinas sobre programas de créditos a la exportación y empresas comerciales del estado.

En resumen los avances verificados en Hong Kong, exceptuado el compromiso de eliminación de las subvenciones a la exportación, quedó limitado a acotar en mayor medida las cuestiones donde existen importantes diferencias, particularmente las referidas a los cortes en acceso a mercados y en subvenciones domésticas. Claro está que las condiciones vinculadas a esos cortes, como la introducción de un nuevo tipo de subvenciones de caja azul para acomodar los pagos contra-cíclicos de los Estados Unidos, la inclusión de productos sensibles con menores cortes para países desarrollados, la incorporación de productos especiales y de una salvaguardia especial para países en desarrollo y la no consolidación *ad valorem* de los aranceles, pueden menoscabar seriamente el impacto de las concesiones que finalmente se acuerden.

d) Algodón

Las negociaciones sobre algodón exceden la discusión general sobre agricultura, habiéndose transformado en un caso paradigmático de la Ronda Doha. El avance en este tema refleja de manera directa la presión que ejercieron los estados africanos durante la V Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún.

El problema del algodón presenta cuatro desafíos: primero, la política de apoyo al cultivo en países desarrollados, como es el caso de los Estados Unidos, que deprime los precios internacionales y afecta a aquellos países que no subvencionan al sector; segundo, en países de África y Asia Central donde la producción de algodón es fuente central del ingreso rural, es necesaria la instrumentación de políticas estructurales tendientes a aumentar la productividad y la calidad del producto; tercero, los productores de algodón de países en desarrollo deben hacer frente a costos de transferencia de tecnología y adaptar los marcos de regulación para la introducción de nuevas variedades; y cuarto, el algodón encuentra en las fibras sintéticas un fuerte competidor.

Benin, Burkina Faso, Chad y Malí fueron los países que originalmente propusieron la Iniciativa sobre Algodón y fueron apoyados por otros países africanos como Nigeria, Camerún, Guinea, Uganda, Ghana y Rwanda. El acuerdo en el caso del algodón prevé la eliminación acelerada de los subsidios a las exportaciones para el 2006 y el libre acceso de algodón y subproductos de los países menos avanzados en los mercados de los países desarrollados.

El G-20 consideró al algodón como un tema prioritario para Hong Kong, al igual que Australia y la Unión Europea que pugnaban por un esfuerzo del resto de los Miembros que excediera las negociaciones agrícolas para solucionar este tema.

e) Los progresos

Retomando las tres áreas de negociación ya descritas, los pasos hacia adelante en Hong Kong pueden resumirse como sigue:

- se logró acordar la eliminación de los subsidios a la exportación en 2013;
- se arribó al compromiso de hacer cortes reales en el apoyo doméstico, vinculando los mayores cortes con el nivel de apoyo;
- aunque no se realizó ningún avance significativo en acceso a mercados ni en el nivel de los cortes de apoyo doméstico, quedaron explicitadas las diferencias que deben negociarse de ahora en adelante.

Por otra parte, los países en desarrollo tendrán cierta libertad para designar productos especiales y la posibilidad de acceder a un mecanismo de salvaguardia que los proteja del aumento de importaciones y de caídas en los precios.

4.3. El Párrafo 24

El Párrafo 24 de la Declaración de Hong Kong vincula las negociaciones de NAMA y Agricultura, estableciendo que deberá asegurarse que haya un nivel de ambición en el acceso a los mercados en esas dos áreas comparablemente elevado y que esa ambición debe alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado.

Teniendo en cuenta esa condición para la prosecución de las negociaciones, la Argentina presentó el 13 de marzo próximo pasado un documento en los Grupos de Agricultura y NAMA, con cotas TN/MA/W/67 y TN/AG/GEN/14⁷, respectivamente, tendiente a precisar la comparación dispuesta por la Conferencia Ministerial.

⁷ El documento se puede encontrar ingresando el código del mismo en <http://docsonline.wto.org>

En el documento argentino se aborda la cuestión de cómo calibrar de manera operativa la consistencia de las propuestas en Agricultura y NAMA con lo estipulado en el Párrafo 24. Con tal fin incluye cuatro elementos centrales: 1) las fórmulas de corte; 2) las flexibilidades y productos sensibles; 3) los aranceles máximos y la relación entre aranceles consolidados y aplicados y 4) la simplificación arancelaria.

Con relación a las fórmulas de corte indica que las propuestas de desgravación en esas dos áreas responden a metodologías distintas. Mientras en Agricultura se contemplan cuatro bandas para realizar los cortes lineales, aún pendientes de definición, tanto respecto a techos y pisos para cada banda como a los porcentajes de corte a aplicar dentro de cada una de ellas, en NAMA, en cambio, se prevé trabajar sobre la base de una «fórmula suiza con coeficientes».

Señala que la diferencia de metodología es un factor que dificulta la comparación dispuesta por el Párrafo 24. Por ese motivo propone un método empírico que muestra resultados ex post equivalentes derivados de la aplicación de los cortes lineales o de coeficientes, según sea el caso. Con dicho propósito acompaña, como anexos al documento sendas tablas de correspondencia de corte lineal y de coeficientes de fórmula suiza.

En el Cuadro 3, se incluye un ejemplo a partir de las propuestas de la Unión Europea y del G10 en Agricultura. Queda en claro la disparidad en el nivel de ambición entre los coeficientes que pretenden estos países en NAMA de parte de los países en desarrollo y los cortes lineales que están dispuestos a aceptar en Agricultura y sus equivalentes en coeficientes de fórmula suiza.

Cuadro 3
Impacto de cortes lineales en propuestas agrícolas

Arancel inicial (%)	Corte lineal propuesto para países desarrollados (%)			Arancel resultante (%)			Coeficientes equivalentes fórmula suiza simple en NAMA ¹		
	UE		G10	UE		G10	UE		G10
	Mínimo	Promedio		Mínimo	Promedio		Mínimo	Promedio	
10	20	35	27	8,00	6,50	7,30	40,00	18,57	27,04
20	20	35	27	16,00	13,00	14,60	80,00	37,14	54,07
30	20	35	31	24,00	19,50	20,70	120,00	55,71	66,77
40		45	31		22,00	27,60		48,89	89,03
50		45	31		27,50	34,50		61,11	111,29
60		45	37		33,00	37,80		73,33	102,16
70		50	37		35,00	44,10		70,00	119,19
80		50	45		40,00	44,00		80,00	97,78
90		50	45		45,00	49,50		90,00	110,00
100		60	45		40,00	55,00		66,67	122,22

Nota 1. $a = ((1 - \% \text{Reducción}) * \text{Arancel Inicial}) / \% \text{Reducción}$
Fuente: CEI

La aplicación de un coeficiente 15 de fórmula suiza, propugnado para los países en desarrollo por la UE en NAMA, hace que un arancel del 30% (que se aproxima al promedio de las consolidaciones de esos países en la Ronda Uruguay) caiga a un nivel del 10%, equivalente a un corte lineal del 66,6% (Cuadro 1). En cambio, la aplicación de la propuesta de la Unión Europea en Agricultura para el mismo arancel del 30%, resulta en un nuevo arancel del 24 o 19,5%, conforme a un corte lineal mínimo del 20% o promedio del 35%, respectivamente. Esos cortes lineales que se aplicarían a los países desarrollados en Agricultura son equivalentes a los que surgirían de la aplicación de una fórmula suiza con coeficientes 120 o 55,71, es decir 8 y 3,7 veces superiores respectivamente al coeficiente 15 en NAMA.⁸

⁸ Los resultados de la propuesta del G10 replican los obtenidos al aplicar la propuesta de la UE. No obstante, los coeficientes equivalentes de fórmula suiza son mayores en conformidad con una propuesta agrícola con corte lineales menores que la UE.

Respecto a la cuestión de Flexibilidades y productos sensibles, el documento argentino confirma que la cuestión en Agricultura no está definida, mientras que en NAMA se consignan las posibles excepciones en el Párrafo 8 del anexo B del Marco de Julio de 2004, las que fueran comentadas anteriormente. El documento señala que pocas líneas arancelarias en Agricultura que se excluyan de los compromisos generales de reducción, al abarcar productos de significativa importancia comercial, pueden limitar seriamente el comercio de una gran parte de las exportaciones de los países en desarrollo.

Cita, a título de ejemplo, que la UE propuso designar como sensibles al 8% de las líneas arancelarias. Partiendo del supuesto de que estas líneas correspondieran a las de mayor arancel consolidado (en equivalente *ad valorem*), obtiene que estaría comprendido el 11,55% de sus importaciones en valor, esto sin incluir el comercio correspondiente a la flexibilidad adicional en la propuesta de la Unión Europea para aquellos productos situados hasta el nivel arancelario del 30%. Expresa que la introducción de esa flexibilidad o «pívor», por la cual algunos aranceles sufrirían un corte de sólo el 20% (inferior al 35% de corte general promedio), puede llevar la excepción por productos sensibles a un nivel significativo del comercio, teniendo en cuenta que las líneas arancelarias entre el 0% y el 30% de arancel de importación (1720 líneas) abarcan más del 66% de las importaciones agrícolas de la Unión Europea.

Señala que adicionando al 8% de productos sensibles llevaría a una ampliación de la flexibilidad («pívor») de la primera banda de reducción arancelaria, el total involucrado podría variar entre el 15,80% y 23,60% de las líneas arancelarias agrícolas y el 18,55% y 26,35% del valor de las importaciones agrícolas totales de la UE. Contrasta estos porcentajes con los correspondientes al 5% o 10% del comercio total según las opciones de que dispondrían los países en desarrollo en NAMA, para determinar otro aspecto de seria disparidad o divergencia entre las propuestas de la UE en las dos áreas bajo análisis (Cuadro 4).

Cuadro 4 Propuesta de flexibilidad de la UE¹

A. Líneas arancelarias

	10% de líneas con aranceles más altos	15% de líneas con aranceles más altos	20% de líneas con aranceles más altos
cantidad de líneas arancelarias	172	258	344
participación en total de líneas agrícolas (%)	7,80	11,70	15,60

B. Importaciones UE-15, 2003

	10% de líneas con aranceles más altos		15% de líneas con aranceles más altos		20% de líneas con aranceles más altos	
	miles de ecus	partic. en el total agrícola (%)	miles de ecus	partic. en el total agrícola (%)	miles de ecus	partic. en el total agrícola (%)
extra-UE	2.034.846	3,16	4.129.760	6,42	5.313.801	8,26
intra-UE	14.022.347	8,42	23.426.201	14,07	28.840.174	17,33
Total	16.057.193	6,96	27.555.960	11,94	34.153.976	14,80

Nota 1: Flexibilidad que resulta de la propuesta de la UE para los productos ubicados en la banda de aranceles de hasta 30%. Se emplearon las líneas agrícolas con aranceles *ad valorem* y no *ad valorem*. Para las líneas con aranceles no *ad valorem* se utilizaron los cálculos de AVE presentados por la UE a la OMC en 2005.

La propuesta de ampliación de la flexibilidad se logra adicionando el 8% de las líneas de productos sensibles en Cuadro A y su equivalente en volumen de comercio en Cuadro B (ecus 26.648 millones o 11,55 % del comercio total de la UE).

Fuente: CEI en base a OMC y Eurostat (2004)

En cuanto a Aranceles máximos y la relación entre aranceles consolidados y aplicados, argumenta que en el caso del comercio agrícola, en ausencia de cuotas con aranceles reducidos o cero, no se verificarían importaciones en los países desarrollados para muchas partidas arancelarias. Refiere que la importación

desde extra zona de la Unión Europea para productos con aranceles iguales o superiores al 30% es de sólo el 5,8% del valor total de sus importaciones agrícolas. Algo similar ocurre en Estados Unidos, donde sólo el 1,2% de sus importaciones agrícolas en valor son de productos con aranceles equivalentes ad valorem superiores al 30%. Menciona que en ambos casos la mayoría de las importaciones se realiza a través del mecanismo de cuotas arancelarias en razón de que el alto arancel general resulta prohibitivo en la práctica.

Respecto a los países en desarrollo en NAMA, expresa que la situación es diferente ya que el arancel máximo consolidado del 35% *ad valorem*, según surge de las estadísticas, permite el flujo de importaciones. Afirma que ese arancel será reducido por debajo del 20% ad valorem como resultado de las negociaciones y que esa reducción brindará seguridad de acceso a los mercados. La situación es distinta para los países de la OECD que tendrán aranceles máximos del 100% en agricultura y un número apreciable de líneas arancelarias por sobre el 20% *ad valorem* (un quinto del total en el caso de la Unión Europea).

El efecto de aranceles máximos y de los resultantes del proceso de reducción para la Unión Europea y los países del MERCOSUR, como representativos de los países en desarrollo, se aprecia los Cuadros 5. Allí se verifica que luego de la aplicación de la propuesta agrícola de la UE casi un quinto de las líneas arancelarias quedarían con aranceles superiores al 20%. En cambio aún con coeficiente 45 de fórmula suiza simple todos los aranceles del MERCOSUR quedarían por debajo del 20%.

Cuadro 5

Impacto de las reducciones por rangos arancelarios de la propuesta UE para Agricultura y de coeficientes de fórmula suiza simple NAMA¹

Distribución porcentual de la cantidad de líneas

Rango arancelario %	Propuesta Agro UE		NAMA Mercosur ²		
	Actual	Arancel resultante	Actual	Arancel resultante	
				a=45	a=30
0-20	67,3	81,5	23,5	100,0	100,0
>20	32,7	18,5	76,5	0	0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: 1. Para facilitar el análisis no se incluyen sensibilidades ni TED.

2. Se ha tomado la base de datos arancelarios del Mercosur teniendo en cuenta que el arancel medio consolidado coincide con el de los PED conforme se indica en el documento TN/MA/W60.

Fuente: CEI

El último elemento a que se refiere el documento argentino es el de Simplificación arancelaria. Sobre el particular expresa que el informe del Presidente del Grupo de Negociación de NAMA establece que existe acuerdo para que los aranceles resultantes de la negociación sean consolidados en términos *ad valorem*. La situación es diferente en Agricultura donde se preservan los aranceles específicos (un 60% de las líneas arancelarias agrícolas de la Unión Europea) que no permiten una adecuada transparencia respecto a la determinación de la protección en frontera y aumentan el impacto de los derechos de importación en situación de baja de precios internacionales.

El documento argentino concluye señalando la necesidad de tomar los cuatro elementos citados a fin de determinar si las propuestas bajo consideración y las que se presenten en el futuro se ajustan a lo establecido por el Párrafo 24, ya que de no ser así no se cumpliría con el mandato de Hong Kong.

La presentación realizada por la Argentina en los grupos de negociación de agricultura y NAMA el 21 de marzo próximo pasado dio lugar a un intenso debate. Una cantidad importante de delegaciones la respaldaron, entre ellas Australia, China, Brasil, Filipinas, India, Indonesia, Tailandia, Malasia, Uruguay, Barbados,

Ecuador, Bolivia, Venezuela, Cuba, Pakistán, Sudáfrica y Nicaragua. Australia vinculó el apoyo mayormente con la Agricultura, destacando que la comparación debía ser con el objeto de alcanzar una amplia liberalización del comercio tanto agrícola como industrial. La India consideró que el documento coincide con el enfoque del Grupo NAMA 11 y contiene una metodología bien diseñada para definir la aplicación práctica del Párrafo 24. La Unión Europea, Suiza, Japón y Corea exhibieron un tono crítico concordante con su oposición a un cambio de importancia en la dinámica negociadora. En sus argumentaciones insistieron en el carácter particular de la agricultura, la sensibilidad social, la protección del medio ambiente y el escaso tiempo que lleva la reforma agrícola desde que se inició en la Ronda Uruguay. Las Islas Mauricio en nombre de los países ACP se opusieron al documento, requiriendo que se analice el tema de erosión de preferencias y se busque un remedio adecuado para los miembros de menor desarrollo relativo.

Los Estados Unidos destacaron la calidad del documento, pero no lo apoyaron como instrumento para alcanzar un nivel de ambición equivalente en Agricultura y NAMA. Manifestaron que debe progresarse en las dos áreas separadamente y evaluarse los resultados en forma individual por parte de las delegaciones.

Las intervenciones en reuniones posteriores del NAMA 11 muestran una utilización cada vez mayor de los argumentos del documento argentino como sostén de las posiciones de ese grupo en NAMA.

La presentación del documento sobre el Párrafo 24 parece haber dado lugar a un cambio de expectativas. El hecho de comparar las propuestas hasta ahora presentadas mediante una metodología empírica, lleva a situar las tratativas en otro contexto, donde se muestran las divergencias de nivel de ambición entre Agricultura y NAMA.

Otro aspecto de interés reside en que el documento contribuyó a modificar la posición defensiva en NAMA de los países en desarrollo. A partir de su presentación dichos países pueden asumir, conforme a las evidencias, una actitud de mayor compromiso con la negociación, exigiendo una sustancial mejora en las ofertas agrícolas y condicionando sus propias ofertas en NAMA a lo que se alcance en Agricultura.

Los papeles del G20 en Agricultura y del Grupo de los 11 en NAMA se refuerzan mutuamente, al contarse con una metodología que sustenta sus posiciones en las negociaciones respectivas.

4.4. Servicios

La negociación de servicios hasta Hong Kong avanzó de forma tímida y pausada. No todos los países presentaron ofertas, las que en promedio incluyen compromisos específicos en 57 subsectores. Menos de la mitad de las listas incluyen compromisos en sectores tales como la distribución, los servicios postales y de correos y el transporte por carretera. A la vez, menos de la mitad de las ofertas contemplan mejoras en los compromisos horizontales relativos al movimiento de personas físicas, donde las exenciones al trato NMF aún son alrededor de 400. En términos generales, la calidad de las ofertas iniciales y revisadas crea pocas oportunidades para los proveedores de servicios, evidenciándose asimismo poco avance en materia de negociaciones sectoriales y de modos de prestación.

Durante la Conferencia Ministerial de Hong Kong, el G-90 integrado por países menos adelantados de África, el Caribe y el Pacífico, circuló un anexo opcional sobre servicios. El texto que se basa en uno anterior enviado por el grupo de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), modifica el lenguaje prescriptivo y obligatorio del texto del presidente incluido en el anexo C del proyecto de Declaración enviado a los ministros. También remueve la referencia original a un informe, que incluye objetivos sectoriales y de modalidades, que algunos países del G-90 criticaron por reflejar exclusivamente las preocupaciones de los países desarrollados.

Los objetivos cualitativos delineados por el G-90 se diferencian de aquellos en el anexo original en que se le solicitó a los Miembros mejorar sus compromisos en los cuatro modos de suministro en vez de consolidar los compromisos a su nivel actual de acceso a mercados. El nuevo texto pide más liberalización particularmente en la Modalidad 4 (que cubre el movimiento de los proveedores de servicios a través de

las fronteras) desvinculada de la presencia comercial y apunta a «los sectores de interés de exportación para los países en desarrollo». El párrafo del texto original que obliga a los Miembros a entrar en negociaciones plurilaterales cuando se les solicite, fue reemplazado con una frase en la que se señala que dichas negociaciones «también podrán ser realizadas», y que las modalidades para los acuerdos plurilaterales continuarán sujetas a discusión.

El Anexo C sobre los servicios figuró como la parte más controvertida del borrador de la Declaración del 17 de diciembre que se repartió a los ministros. De hecho, varios países en desarrollo habían solicitado que la sección se eliminara del todo, debido a que el texto no había sido acordado por los Miembros. El grupo estaba particularmente preocupado con las disposiciones en el anexo sobre los objetivos de modalidades cualitativas, la inclusión de las compras públicas de servicios y el lenguaje vinculante sobre negociaciones plurilaterales.

Finalmente las disposiciones señaladas fueron modificadas, dejándose allanado el camino para que la negociación prosiga sobre la base del procedimiento tradicional de peticiones y ofertas. Algunas de las delegaciones de los países de mayor desarrollo en particular la Unión Europea, Estados Unidos y Japón no quedaron conformes con las modificaciones pero tuvieron en cuenta que resultaba imposible avanzar en materia de servicios, cuando continuaban problemas críticos en otras áreas, particularmente agricultura y NAMA.

La Declaración Ministerial debilitó el lenguaje obligatorio de la versión original del Anexo C. El disputado párrafo 7 del anexo sobre el proceso de solicitudes y ofertas plurilaterales se revisó para especificar explícitamente que la consideración de las solicitudes colectivas de los Miembros se incluirá en el contexto del párrafo 2 del Artículo XIX del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el cual estipula que la liberalización de dicho comercio debe respetar los niveles de desarrollo de los países. Por ende, los Miembros que enfrentan solicitudes colectivas «las tomarán en cuenta de acuerdo con ese párrafo. Se consideró que este cambio era necesario para abordar las preocupaciones del G-90 y de la Asociación de países del Sudeste de Asia.

Los Miembros también acordaron que las solicitudes plurilaterales se entregarían para el 28 de febrero de 2006 y que la segunda ronda de ofertas revisadas se realizaría para el 31 de julio de 2006. El primer plazo no ha sido cumplido, quedando las negociaciones postergadas para esta última etapa. En cierta forma el calendario de la negociación de servicios sigue condicionado a la resolución de las divergencias en las dos áreas centrales de la negociación, esto es Agricultura y NAMA.

4.5. Otros temas

Los de mayor significación son los siguientes:

- El registro de vinos y bebidas espirituosas dentro de la protección de las indicaciones geográficas del acuerdo TRIPS. No existe acuerdo entre el mecanismo obligatorio y de fuertes disciplinas que intenta imponer la UE y la propuesta de carácter voluntario sostenida por muchos países en desarrollo. Tampoco se han verificado progresos para la expansión de la protección de indicaciones geográficas a otros productos distintos de los vinos y licores. La mayor parte de los países en desarrollo argumenta que el mandato de la Ronda Doha no cubre esa pretensión, también defendida por la UE.
- La protección del conocimiento tradicional, sobre todo a través de la revelación de la utilización de ese conocimiento por los solicitantes de patentes. Conjuntamente con la revelación se exige la manifestación de conformidad de parte de las comunidades respectivas y la remuneración adecuada por la utilización. Exigiría modificar el acuerdo TRIPS. Esa posición es defendida por Brasil, la India y otros países en desarrollo, mientras que es rechazada por Estados Unidos, Japón y otros países de la OECD.
- La adopción de disciplinas sobre subvenciones a la pesca. Se han presentado diversas propuestas, entre ellas de Brasil y Nueva Zelanda, tendientes a prohibir aquellas subvenciones que aumentan la capacidad de flota y abaratan los insumos y el combustible. La UE, Japón y Corea defienden la

adopción de restricciones sobre subvenciones a la inversión pero se oponen a considerar como prohibidas aquellas vinculadas a costos de operación.

- La facilitación del comercio. Se ha avanzado en la identificación de medidas tendientes a agilizar y simplificar las tramitaciones aduaneras y administrativas en general, así como el movimiento de mercadería en tránsito. Las principales dificultades son las de generación de capacidad en materia de equipamiento y capacitación de recursos humanos, particularmente en los países en desarrollo.
- La reducción y el establecimiento de disciplinas en materia de barreras no arancelarias. La discusión se está produciendo en las negociaciones NAMA, tanto respecto a cobertura como a las soluciones que podrían adoptarse, teniendo en cuenta que muchas de ellas están ligadas a normas técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias. El grupo NAMA 11 de países en desarrollo ha sugerido la adopción de un procedimiento de arbitraje con vistas a encontrar soluciones cuando se presenten divergencias respecto a la procedencia de medidas no arancelarias o a la forma en que son aplicadas. La discusión proseguirá durante los próximos meses dentro de los nuevos plazos que se han fijado para las negociaciones.

Ninguna de las cuestiones señaladas se encuentra dentro de los temas centrales para alcanzar un acuerdo en la Ronda Doha, aunque pueden ganar en importancia de producirse tal acuerdo. En ese caso su consideración entrará en la evaluación del balance de costos y beneficios del compromiso único (single undertaking).

5. Conclusiones

El aumento del poder negociador por parte de los países en desarrollo a través de múltiples coaliciones es, sin lugar a dudas, la novedad de la Ronda Doha. A partir de la reciente Conferencia Ministerial de Hong Kong, el G20 y el NAMA 11 adquirieron un alto perfil dado la relación establecida entre las negociaciones de agricultura y productos no agrícolas por el párrafo 24. Dicha conjunción acentuó el cambio del centro negociador que pasó claramente de la llamada cuadrilateral (Estados Unidos, Unión Europea, Japón, Canadá) al Grupo de los Seis (Estados Unidos, Unión Europea, Australia, Japón, India y Brasil) y crecientemente a otros actores, que se sumaron a las tratativas, como son los casos de China y Argentina, para tratar de desbloquear las negociaciones.

Es indiscutible que el proceso de negociación fue modificándose conforme con la nueva configuración de poder, la aparición de nuevos temas y la necesidad de una representación más inclusiva. Todo ello disminuyó la eficacia con que se desempeñaban los actores tradicionales, que perdieron parte del peso relativo que detentaron hasta no hace muchos años dentro de la OMC. Nuevos protagonistas como China, que es actualmente el tercer exportador mundial, muy cerca de Estados Unidos y Alemania, y la India, asumieron un creciente protagonismo y conjuntamente con muchos países en desarrollo ahora son parte de la toma de decisiones.

Lo anterior explica, que ante la falta de ofertas significativas de parte de los países desarrollados, no se pueda avanzar más allá de resultados modestos obviamente inferiores a las expectativas que se generan. Los países en desarrollo están condicionando efectivamente el proceso negociador a fin de que se contemplen adecuadamente sus intereses. Ello se evidencia en lo acontecido en servicios y sobre todo en la interrelación obtenida para las negociaciones de agricultura y NAMA.

El párrafo 24 de la Declaración Ministerial adoptada el 18 de diciembre de 2005, estableció el equilibrio y la proporcionalidad «compatible con el principio de trato especial y diferenciado» que debe primar en el acceso a los mercados para agricultura y NAMA. Esta contradicción normativa puede resultar beneficiosa, pero también puede llevar a un resultado minimalista para la Ronda si es que los países desarrollados no están dispuestos a asumir el liderazgo necesario que conduzca al ajuste de su sector agropecuario.

Como producto del movimiento proporcional, para avanzar en NAMA habrá que avanzar en agricultura, y este hecho desplazará, finalmente, el tema sensible de los países en desarrollo del último lugar en la agenda. Asimismo, se dificultará encasillar a los países en desarrollo como los actores desencadenantes de un cierre estrepitoso de la Ronda Doha. De hecho, sólo podrá arribarse a la etapa final una vez satisfecho el equilibrio entre agricultura y NAMA, como dispone la Declaración Ministerial.

Por otro lado, siguiendo los lineamientos del documento argentino sobre Párrafo 24, presentado en los grupos negociadores de NAMA y agricultura, resulta imperioso unificar las fórmulas de corte para evitar la heterogeneidad en la metodología de desgravación de las dos áreas. Las propuestas de la Unión Europea en NAMA y agricultura, establecen una situación de clara disparidad, con posiciones muy ambiciosas para la primera de las áreas y muy defensivas para la segunda de ellas. La aplicación de los coeficientes propuestos por la UE en NAMA provoca cortes lineales dos veces superiores para los países en desarrollo, conforme a sus promedios arancelarios. En términos de coeficientes la relación es de más de tres a uno.

Mientras el G20 sostiene la imposibilidad de aceptar una reducción en los aranceles de NAMA mayor al corte de los aranceles en agricultura que están dispuestos a hacer los países desarrollados, Peter Mandelson (Comisario de Comercio de la UE) remarca la ausencia de un mayor margen de maniobra para mejorar lo presentado, teniendo en cuenta la resistencia de algunos miembros –como Francia y España- a la liberalización y la prioridad que su bloque asigna a la reducción de las barreras al comercio de bienes industriales y servicios.

En un sentido, la introducción del párrafo 24 ha erosionado el principio de compromiso único al ligar el resultado con el que se produzca en esas dos áreas de la negociación. Mientras en otras circunstancias el resto de los temas hubiera seguido un curso separado, con una dinámica propia de tensiones y dificultades inherentes a cada uno, la dependencia actual entre NAMA y agricultura los condiciona. De continuar la imposibilidad de los países de la OECD para efectuar ofertas significativas en agricultura, la opción será entre el fracaso y resultados modestos o simbólicos para la Ronda.

Si bien el Director General de la OMC afirmó que las negociaciones no tendrán plazos intermedios, manteniéndose solamente la fecha límite del 31 de julio para posibilitar que la Ronda concluya antes del 2007, lo cierto es que no son los plazos sino la sustancia y el equilibrio del acuerdo final los que determinarán el futuro del sistema multilateral de comercio.

ANEXO

Coaliciones Negociadoras

ACP-Grupo de 77 países de África, el Caribe y el Pacífico (56 miembros) que mantienen una relación comercial preferencial con la Unión Europea en virtud del antiguo Convenio de Lomé, llamado ahora Acuerdo de Cotonú: Angola, Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Chad, Djibouti, Dominica, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suriname, Swazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tabago, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

Amigos de las Negociaciones Antidumping. Brasil; Chile; Israel; Japón; Corea; Noruega; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Hong Kong, China.

ASEAN. Asociación de Naciones del Asia Sudoriental. Ocho países de la ASEAN son Miembros de la OMC: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Singapur y Tailandia. Los demás miembros de la ASEAN — la República Democrática Popular Lao y Viet Nam — están negociando su adhesión a la OMC.

Cinco Partes Interesadas. También denominadas los Cinco o el Quinteto: Australia, Brasil, Estados Unidos, India y UE; se vienen reuniendo desde 2004 para tratar de desbloquear las negociaciones sobre la agricultura. -Actualmente conforman el G6 integrado también por Japón-

G-6. Coalición de países integrada por Australia, Brasil, Estados Unidos, India, UE y Japón.

G-10. Coalición de países que presiona para que se tengan en cuenta las diversas funciones y el carácter especial de la agricultura a la luz de las preocupaciones no comerciales (en la actualidad nueve miembros): Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauricio, Noruega, Rep. de Corea, Suiza y Taipei Chino. No confundir con el Grupo de los Diez Gobernadores de Bancos Centrales.

G-20. Coalición de países (actualmente 21) que ejerce presión para que se efectúen reformas ambiciosas de la agricultura en los países desarrollados y con algo más de flexibilidad en los países en desarrollo: Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba, Chile, China, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe. No confundir con el Grupo de los 20 Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales.

G-33. También denominado «Amigos de los productos especiales» en la agricultura, se considera integrado por 42 países: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, China, Filipinas, Granada, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenya, Madagascar, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Rep. de Corea, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad y Tabago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia, Zimbabwe.

G-90. Coalición de países africanos, ACP y menos adelantados (en la actualidad 64 Miembros de la OMC): Angola, Antigua y Barbuda, Bangladesh, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Chad, Djibouti, Dominica, Egipto, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea (Conakry), Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Níger, Nigeria, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las

Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suriname, Swazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tabago, Túnez, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

GRULAC. Grupo informal de países de América Latina Miembros de la OMC.

Grupo Africano. Todos los países africanos Miembros de la OMC, en la actualidad 41 países. Mantiene una posición común sobre muchos temas de negociación.

Grupo de Cairns. Grupo de países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se liberalice el comercio de productos agropecuarios. Se formó en 1986 en Cairns, Australia, justo antes del inicio de la Ronda Uruguay. Miembros actuales: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.

Países de reciente adhesión. Coalición de países que se han incorporado recientemente a la OMC que propugna menores compromisos en las negociaciones actuales, como consecuencia de la liberalización que han emprendido en el marco de sus respectivos acuerdos de adhesión. En las negociaciones sobre la agricultura, seis de ellos intervienen como un grupo: Albania, Croacia, Georgia, Jordania, Moldova y Omán.