

**NEGOCIACIONES EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO.
LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y LAS EXPECTATIVAS REGIONALES**

A. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EL MARCO MULTILATERAL

Desde el 2001, los 148 países que conforman la OMC trabajan en una nueva ronda multilateral de negociaciones comerciales, que prevén concluir a fines del 2006. El actual sistema de comercio ha debido recorrer un largo camino desde los orígenes del GATT (1947), incluidos los esfuerzos desplegados en la Ronda Uruguay, que se han implementado desde 1995. Las coordenadas del proceso de trabajo actual —en el marco de la Ronda de Doha— emanan de un acuerdo de agosto del 2004, que contribuyó a superar el alicaído clima que imperaba en el sistema multilateral. En los primeros meses del 2005 se lograron escasos progresos y solo a inicios de mayo, al avanzarse en aspectos críticos en materia de agricultura, se recuperó el mayor optimismo, si bien se perciben fuertes retrasos respecto de las metas establecidas. Esta tarea se refiere en especial a cinco esferas fundamentales del proceso negociador, a saber, modalidades en materia de agricultura y acceso a mercados de productos no agrícolas, masa crítica en ofertas de apertura de mercados en servicios, progresos en cuanto a normas y facilitación del comercio, y adecuado tratamiento de la dimensión del desarrollo (OMC, 2005).

En este capítulo se ilustra ese proceso, a partir de una breve reseña de la situación previa a agosto del 2004, en particular, la herencia de la Ronda Uruguay y la orientación de la actual Ronda de Doha. Luego se examinan los principales temas en negociación, su contenido, las visiones de algunos actores —incluidos los países de la región— y las áreas de mayor dificultad. En la sección final se intenta una lectura global del desarrollo de las negociaciones y el papel de los países de América Latina y el Caribe.

1. La OMC y la herencia de la Ronda Uruguay

Los países de América Latina y el Caribe han incorporado los procesos de apertura como ejes de sus estrategias de desarrollo y participan en negociaciones comerciales de diversos niveles.¹ Por ello, el fortalecimiento de la institucionalidad multilateral para el comercio internacional es un aspecto medular de tales estrategias.

Con el sistema multilateral, que opera en el marco establecido por la Ronda Uruguay y la OMC, se había ampliado la liberalización de bienes obtenida en sucesivas negociaciones en el GATT y se habían determinado las bases para iniciar una reforma profunda en dos sectores de interés para los países en desarrollo —agricultura y textiles y vestido—, que antes no participaban integralmente del sistema. En esa ronda también se establecieron instrumentos de liberalización y marcos de regulación para el comercio de servicios y se definieron normas respecto de la propiedad intelectual.² Al mismo tiempo, se

¹ Los países de América Latina y el Caribe son países en desarrollo en la OMC; solo Haití está en la categoría de países menos adelantados.

² En la Ronda Uruguay también se estableció una normativa amplia para regular las relaciones comerciales, disciplinando instrumentos tradicionales de política comercial (antidumping, salvaguardias) e instrumentos

originaron nuevas negociaciones en agricultura y servicios, temas en los que la Ronda Uruguay marcaba solo el inicio del proceso de liberalización. Por último, en ese mismo período concluyeron algunas negociaciones para la liberalización de sectores de interés para los países desarrollados, como el Acuerdo sobre las tecnologías de la información y los servicios financieros y de telecomunicaciones. Con diversas consideraciones respecto de las metodologías, supuestos y alcances de las evaluaciones disponibles, puede decirse que el impacto de la liberalización sobre el volumen de comercio agrícola es mixto. Por un lado es positivo, gracias a la reducción de aranceles, pero por otro es negativo, debido a la reducción de las subvenciones a la producción y las exportaciones.³ De acuerdo con Hertel y Martin (2000), las ganancias que la liberalización reporta sobre el ingreso son mayores en términos porcentuales en los países en desarrollo y provendrían sobre todo del aumento de la eficiencia, debido a la remoción de su propia protección.⁴ Algo análogo ocurriría con la liberalización de productos industriales así como con el mayor acceso a otros países en desarrollo destinatarios del grueso de sus exportaciones de manufacturas.

Los autores mencionados estiman que un 40% de reducción de los aranceles y subvenciones a la exportación de productos agropecuarios con posterioridad a la Ronda Uruguay —en 2005— aumenta el ingreso global cerca de 60.000 millones de dólares al año. Esta cifra aumenta 10.000 millones de dólares más si también se reduce un 40% el apoyo interno. Por su parte, con una reducción del 40% de los aranceles aplicados a los bienes industriales aumentaría más de 380.000 millones el volumen de comercio global, incremento equivalente a cerca de un 5% del comercio proyectado de mercaderías y servicios no factoriales en el 2005. Asimismo, las ganancias casi se duplican si se hace una liberalización que incluye todo tipo de mercancías y beneficiaría especialmente a los países en desarrollo, si bien con una distribución desigual entre ellos. Para el caso de América Latina y el Caribe, se estima que, con una reducción del 50% de los aranceles de todas las mercancías, se lograría un incremento de sus exportaciones del orden del 6% (Laird, Cernat y Turrini, 2003).⁵

América Latina y el Caribe inició sus procesos de apertura a fines de los años ochenta, cuando se negociaba la Ronda Uruguay, y la implementación de los acuerdos correspondientes complementó y apoyó los esfuerzos de reforma en estos países. Por ello, la Ronda Uruguay no representó grandes esfuerzos de ajuste, con excepción de algunas materias, como la institucionalidad en propiedad intelectual o el desafío ante el sistema de solución de controversias de la OMC debido a las políticas implementadas por algunos países, tales como bandas de precios y subvenciones (Lengyel y Ventura, 2003).

Con su reforma comercial, la región ha incrementado la participación del sector externo en la economía —exportaciones que pesan más del 20% del PIB—, junto con alguna reestructuración en su especialización exportadora y en sus mercados de destino.⁶ En ese marco, los sectores agrícola y textil tienen una presencia significativa, particularmente en algunos países. El año 2005 concluyen los plazos de implementación de los acuerdos respectivos de la Ronda Uruguay, el Acuerdo sobre la Agricultura y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.

propios de las políticas de desarrollo (subvenciones, inversiones). Además se definieron los plazos de transición para aplicar y revisar algunos acuerdos relevantes en torno al año 2000.

³ Véanse en especial Nogués, 2004; Laird, Cernat y Turrini, 2003; y Whalley, 2000.

⁴ Por su parte, la reducción de las subvenciones a la exportación produciría un deterioro de los términos de intercambio para los países en desarrollo importadores netos de alimentos (Laird, Cernat y Turrini, 2003).

⁵ La cifra mencionada para América Latina y el Caribe contrasta con la que se indica para China (7,5%) y Asia meridional (12%).

⁶ Con todo, ese nivel sigue siendo uno de los más bajos entre las distintas regiones del mundo, sobre todo en el caso de América del Sur.

En este último sector, los países asisten a un profundo cambio de regulación, en tanto que en el ámbito de la agricultura siguen enfrentando grandes barreras de entrada a los principales mercados y distorsiones en los mercados internacionales. Por un lado, esto se debe al nivel y complejidad de las tarifas y otras protecciones de frontera, como licencias, cuotas y estándares; por otro, al nivel de subvenciones que los países desarrollados otorgan al sector. Estas distorsiones suelen concentrarse además en algunos productos de especial interés para los países en desarrollo. Algunos analistas consideran efectivamente que el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay “es probablemente uno de los peores” debido a su falta de transparencia y a que permite aumentar los niveles de protección (Nogués, 2004: p. 9, véase también la sección B.2.a). Por eso, lo que se exige en las negociaciones es una mayor liberalización, con cautela respecto de los efectos en los países importadores de la región. De allí la activa participación de estos países en las negociaciones del sector (véase el cuadro II.1). Paralelamente, el sector ha recibido un tratamiento especial en las políticas comerciales de los países, incluido el trato preferencial en los acuerdos comerciales al interior de la región, pero persiste la necesidad de avanzar respecto de la apertura de mercados que ofrece a sus socios, sobre todo a otros países en desarrollo y de la propia región.

Con la aplicación del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido y el consiguiente desmantelamiento del Acuerdo multifibras,⁷ los sectores de textiles y vestido quedaron plenamente incorporados al marco multilateral del comercio de bienes en el GATT. Este cambio inquieta a países de la región con una oferta significativa en el sector. En particular, México, los países de Centroamérica y República Dominicana enfrentan grandes desafíos frente a la competencia china en el mercado estadounidense.

Un reclamo bastante generalizado entre los países en desarrollo es que en el sistema multilateral no se han reconocido lo suficiente las asimetrías en el nivel de desarrollo de los países, dada la persistencia de las dificultades de acceso y las distorsiones generadas por las subvenciones en mercados de interés, los costos de ajuste de su institucionalidad y la reducción de los espacios de política disponibles para favorecer la competitividad. Además, mientras los beneficios esperados en el sistema multilateral pueden producirse en el mediano y largo plazo, los esfuerzos de ajuste deben realizarse prontamente y con limitados recursos de distinta índole (véanse Laird, Fernández de Córdoba y Vanzetti, 2004; Fernández de Córdoba, Laird y Vanzetti, 2005b; y Fernández y Vanzetti, 2005).

Algunas de las dificultades para el acceso a los mercados del sector agrícola también se encuentran en los sectores industriales —por las crestas y el escalonamiento arancelario— y especialmente en los textiles y el vestido. Para mejorar estas condiciones de acceso, no basta entonces con la reducción arancelaria sino que hay que complementarla con el ajuste de un conjunto de instrumentos, tales como cuotas, estándares, subsidios y medidas contingentes (antidumping).⁸ Por su parte, los costos de ajuste y los cambios en los espacios de política se derivaron sobre todo de las nuevas disciplinas en la Ronda Uruguay sobre subsidios industriales, inversiones, valoración aduanera y propiedad intelectual.⁹ Además, valorando el aporte potencial de la liberalización de servicios o de la facilitación del comercio, los países en desarrollo muestran cierto resquemor por los esfuerzos que ello demanda en cuanto a ajustes

⁷ Acuerdo que regulaba desde mediados de los años setenta el comercio de textiles y vestidos mediante la aplicación de cuotas por parte de países importadores.

⁸ Temas que en su mayoría se están negociando y que corresponden también a los acuerdos más cuestionados en el sistema de solución de controversias de la OMC (Davey, 2005).

⁹ Véanse Finger y Schuler, 1999; y Finger, 2005. Véanse también Lengyel y Ventura, 2003, con relación a América Latina y el Caribe.

Cuadro II.1
PARTICIPACIÓN DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN GRUPOS DE INTERÉS DEL SISTEMA MULTILATERAL^a
Creados en torno a Cancún, 2003, sobre agricultura^b
Creados en torno a otros intereses temáticos vigentes en el 2005^c

Período de formación	Creados o vigentes en los preparativos de doha, 2001	Intereses comunes	G-20	UA-ACP-PMA	G-33	Amigos de las negociaciones antidumping	Propiedad intelectual y Convenio sobre la Diversidad Biológica ^d	Amigos de los peces	Colorado
GRUPO	Cairns	12 países en desarrollo	20 países en desarrollo	Amplio grupo de países en desarrollo	33 países en desarrollo	18 países	8 países en desarrollo	9 países	15 países
COMPOSICIÓN	Liberalización agrícola	Países en desarrollo y trato especial y diferenciado	Liberalización agrícola equitativa	Marco agrícola equilibrado	Marco para productos especiales y mecanismo especial de salvaguardia negociación agrícola	Negociaciones sobre antidumping	Distribución de beneficios de la propiedad intelectual	Disciplinar las subvenciones a la pesca	Negociaciones en facilitación de comercio
INTERÉS									
Argentina	participante		participante					participante	
Bolivia	participante		participante				participante		
Brasil	participante		participante			participante	participante		
Chile	participante		participante			participante	participante	participante	participante
Colombia	participante		participante			participante	participante	participante	participante
Costa Rica	participante		participante			participante			participante
Cuba		participante	participante						
Ecuador									
El Salvador								participante	
Haití				participante					
Guatemala	participante		participante						
Honduras		participante							
México			participante			participante			
Nicaragua									
Panamá									
Paraguay	participante		participante						participante
Perú		participante		participante				participante	
Rep. Dominicana			(participante)						
Uruguay	participante		participante						
Venezuela (Rep. Bolivariana de)									
Países del Caribe (de África, el Caribe y el Pacífico)				participantes (13)	participantes (11)				

^a Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^b El presente cuadro no es exhaustivo puesto que es difícil encontrar información oficial sobre la participación y el contenido de las propuestas de los distintos grupos de países, de modo que debe considerarse solo a efectos de referencia.

^c Después de Cancún todos los grupos han tenido cambios en su constitución y en el cuadro se muestra la situación actual. El G-22 se identifica actualmente como G-20 (véase <http://www.g-20.mre.gov.br>). El grupo Unión Africana/Estados de África, el Caribe y el Pacífico/países menos adelantados (UA/ACP/PMA) está constituido por 61 miembros, de los cuales 15 son de la región. Este grupo también es contrario a los Temas Singapur. El G-33 está constituido actualmente por 42 países, 19 de los cuales son de la región (OMC, 2004d).

^d Además este grupo ha hecho propuestas coordinadas con las negociaciones agrícolas los grupos siguientes: CARICOM —y un subgrupo que participa de los “Pequeños Estados insulares en desarrollo”—, “Grupo Centroamericano”, Mercosur —y en coordinación con otros, y un “Grupo de países en desarrollo”, constituido por 15 países, donde participan: Cuba, El Salvador, Haití, Honduras, Nicaragua y República Dominicana (OMC, 2004d) y véase también nota anterior).

^e Si bien no constituye un Grupo reconocido como tal, varios de los países de la región indicados han tenido una participación sistemática en apoyo de propuestas relacionadas (OMC, 2005a).

de su institucionalidad. Por las razones expuestas, muchos países en desarrollo —algunos latinoamericanos— se han resistido a incluir nuevos temas propuestos por los países desarrollados, por ejemplo respecto de inversiones o políticas de competencia. De todo lo anterior deriva que la gran novedad de la Ronda de Doha es que levanta expectativas de concesiones más importantes por parte de los países del Norte, particularmente en agricultura, y en temas sensibles de su política hacia el sector; por lo mismo más difícil de lograr en términos de un resultado balanceado.

2. El inicio de una nueva ronda de negociaciones: la Ronda de Doha

La agenda negociadora y de trabajo establecida en la cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha en el 2001, contempla los problemas de acceso a los mercados, el perfeccionamiento de normas y, por último, materias que constituyen explícitamente las preocupaciones de los países en desarrollo. Algunas de ellas emanaban de los acuerdos de la propia Ronda Uruguay, mientras que otras surgieron del proceso de aplicación de estos acuerdos o se proponían dar respuesta a las nuevas condiciones de comercio. Como se observa en el cuadro II.2, en la Ronda de Doha había algunos temas con mandato negociador (columna 1) y otros para ser desarrollados en programas o grupos de trabajo (columna 2). El contenido más preciso de cada una de estas materias se presenta en la sección siguiente.

Cuadro II.2

CONTENIDO BÁSICO DE LA RONDA DE DOHA, EMANADO DE LA CUARTA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC, 2001

Inicio/continuación de las negociaciones	Programas de trabajo (No representan negociación)
<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación y trato especial y diferenciado • Agricultura • Servicios • Acceso a mercados para productos no agrícolas • Propiedad intelectual (y su relación con salud pública) • Normas de la OMC <ul style="list-style-type: none"> - medidas antidumping - subvenciones y medidas compensatorias - acuerdos comerciales regionales • Relación entre comercio y medio ambiente • Solución de diferencias 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Potencial negociación de los “temas Singapur”: <ul style="list-style-type: none"> • Inversiones • Política de competencia • Transparencia de las compras públicas • Facilitación del comercio 2. Continuación de trabajos sobre aspectos de la relación entre comercio y medio ambiente 3. Inicio de trabajos en tres temas de interés para los países en desarrollo:^a <ul style="list-style-type: none"> • Pequeñas economías • Comercio, deuda y finanzas • Comercio y transferencia de tecnología

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), “Declaración ministerial” (WT/MIN(01)/DEC/W/1), Doha, cuarta Conferencia Ministerial, 14 de noviembre del 2001.

^a Los objetivos de estos grupos eran, respectivamente, propender a una mayor integración de las economías más vulnerables en el sistema multilateral; contribuir a solucionar el endeudamiento de los países de menor desarrollo y reforzar la coherencia entre las políticas comerciales y financieras internacionales, y aumentar la transferencia de tecnología a los países en desarrollo. Además, se planteaba el propósito de fortalecer la asistencia técnica y la formación de capacidad, así como el apoyo a los países menos adelantados.

Estaba previsto que el proceso de negociaciones de la Ronda de Doha concluyera en el 2005, con una evaluación intermedia y la adopción de algunas resoluciones en la quinta Conferencia, celebrada en Cancún en septiembre del 2003. El desarrollo y conclusión de las negociaciones, con excepción del trabajo sobre solución de diferencias, se haría con el principio de “compromiso único” (*single undertaking*). Sin embargo, los debates que siguieron a Doha y en particular el desarrollo de la quinta Conferencia alejaron el plazo objetivo, aunque de esta última emanó un borrador —el “texto Derbez”—, que ha sido un insumo importante para el trabajo siguiente y en el que se incorpora la preocupación por el algodón que habían manifestado los países menos adelantados (véanse OMC, 2003b, y CEPAL, 2004a, capítulo V). Entre las mayores dificultades para avanzar desde Doha se encontraban los trabajos sobre la reforma agrícola y los debates sobre el trato especial y diferenciado y los aspectos relacionados con los problemas de los países en desarrollo para aplicar los acuerdos de la OMC (aplicación). De hecho, prácticamente ninguno de los plazos establecidos se habían cumplido al arribar a Cancún. La quinta Conferencia heredó este clima de desacuerdo, agravado por los debates sobre los temas Singapur, altamente resistidos por los países en desarrollo.¹⁰

Con posterioridad a Cancún, el proceso estuvo marcado por desacuerdos que fueron en general zanjados en virtud de una decisión tomada el 1º de agosto del 2004. Si bien no existe una fecha establecida para concluir esta ronda, se ha previsto tentativamente el año 2006, lo que dependerá de los resultados que se logren en la próxima Conferencia Ministerial de la OMC, que se celebrará en Hong Kong (región administrativa especial de China), en diciembre del 2005.

B. NUEVA ETAPA DE LA RONDA DE DOHA: TEMAS DE NEGOCIACIÓN, INTERESES Y PERSPECTIVAS

El 1º de agosto del 2004, en virtud de un paquete de acuerdos marco (el “paquete de julio”), el Consejo General de la OMC logra superar una dinámica de negociaciones con grandes dificultades y diferencias expresadas en Cancún (OMC, 2004a). Estas dificultades se concentraban básicamente en cuatro temas: subvenciones a la exportación en agricultura, temas técnicos y de trato especial y diferenciado en el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, los temas Singapur y una iniciativa sobre el algodón.¹¹

En los meses que siguieron a Cancún destacan algunas iniciativas provenientes de países desarrollados.¹² En enero del 2004 Estados Unidos comunica las que a su juicio son las principales coordenadas y ejes de trabajo del proceso de negociación y del acceso a mercados y, en especial, ratifica que la agricultura es un asunto “esencial y catalizador”. La UE reafirma un llamado de noviembre del 2003 que apelaba a una mayor flexibilidad y en mayo del 2004 propone planteamientos clave para la negociación agrícola, como la eliminación de las subvenciones a la exportación. A su vez, algunos grupos

¹⁰ En diciembre del 2003 se aceptaba evaluar estos temas separadamente y explorar modalidades para dos de ellos: la facilitación del comercio y la transparencia de las compras gubernamentales. Al respecto, los países en desarrollo no aceptaron establecer un sistema multilateral a dos velocidades, según la propuesta de la UE.

¹¹ La evaluación posterior a Cancún de diciembre del 2003 solo permitió despejar y reanudar la negociación a partir del 2004. El texto Derbez sería una referencia, aun sin contar con el apoyo de los países en desarrollo. Sobre el proceso, véanse Programa de Doha para el desarrollo en la OMC y los informes periódicos del Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP) y el International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), entre otros.

¹² Véanse Zoellick, 2004, y Carta de Pascal Lamy y Franz Fischler (UE, 2004).

de países en desarrollo (como el G-20) mantuvieron un trabajo de coordinación desde que finalizara la quinta Conferencia, que alimentaron también el proceso. En síntesis, el trabajo resultó intenso, especialmente en torno a la negociación agrícola (OMC, 2004b).

En paralelo al trabajo desarrollado en la OMC, múltiples encuentros intergubernamentales de alto nivel dieron un gran impulso a estas negociaciones. Destacan dos reuniones celebradas en el mes de junio del 2004 en la región —la UNCTAD XI, que tuvo lugar en São Paulo, y la Reunión de ministros responsables del comercio de la APEC en Pucón, Chile—, además de la Reunión Ministerial de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), lo que confirma el trabajo multilateral como un proceso gradual de construcción de consensos.¹³

1. El “paquete de julio” del 2004: coordenadas y logros

En el paquete de julio se define un marco amplio para seguir negociando y se da impulso al proceso de trabajo en la OMC. Este marco remite a los compromisos de la Ronda de Doha y contiene orientaciones de negociación en torno a diversos temas, algunos con recomendaciones más detalladas y con lineamientos generales y la reafirmación del compromiso de seguir negociando (véase el cuadro II.3). También se prorroga el plazo de trabajo previsto en Doha, sin definir su término, y se confirma la siguiente Conferencia Ministerial, que se celebrará en Hong Kong (región administrativa especial de China), del 13 al 18 de diciembre del 2005.

Cuadro II.3
COORDENADAS DEL “PAQUETE DE JULIO” DEL 2004

Temas con orientaciones detalladas de negociación	Orientaciones sobre desarrollo	Orientación general y compromiso de seguir negociando
<ul style="list-style-type: none"> • Agricultura y algodón (anexo A) • Acceso a mercados para productos no agrícolas (anexo B) • Servicios (anexo C) • Facilitación del comercio (anexo D) 	<ul style="list-style-type: none"> • Principios • Trato especial y diferenciado • Asistencia técnica • Aplicación • Otras cuestiones • PMA 	<ul style="list-style-type: none"> • Normas (incluye: antidumping, subvenciones, derechos compensatorios y acuerdos comerciales regionales) • Comercio y medio ambiente • Propiedad intelectual • Solución de diferencias

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), “Programa de Trabajo de Doha. Decisión del Consejo General” (WT/L/579), 2 de agosto del 2004.

Con el paquete de julio se confirmó un cambio de clima en las discusiones posteriores a Cancún, al adoptar algunas definiciones importantes: i) el inicio de negociaciones sobre la facilitación del comercio, el único de los temas Singapur para el que se logró consenso; ii) el acuerdo para eliminar las subvenciones y medidas equivalentes a las exportaciones agrícolas, asegurar la disminución sustancial de la ayuda interna que distorsiona el comercio e incorporar las negociaciones sobre el algodón; iii) la orientación para liberalizar los bienes industriales sobre la base de aranceles consolidados, sin admitir nuevas categorías de países en desarrollo, pero confirmando la flexibilidad que requieren y la

¹³ En junio del 2004, la APEC plantea un enfoque ambicioso y flexible de acceso a los mercados en la agricultura, con reducciones significativas de la ayuda interna y la eliminación de las subvenciones a la exportación en una fecha determinada. En el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, en tanto, se promovía la negociación sobre la base del texto Derbez (APEC, 2004a).

correspondiente asistencia técnica, y iv) la definición de nuevos plazos para algunas tareas, tales como solución de diferencias y ofertas de servicios, entre otras (véase el documento OMC, 2004c).

En la decisión se definen pocas fechas críticas respecto de las negociaciones en materia de agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas y solo se plantean orientaciones generales para los servicios. En cuanto a desarrollo, se hacen pocas precisiones, se postergan las fechas de negociación contempladas para las tareas de aplicación y el trato especial y diferenciado y no se agregan tareas más explícitas a los grupos de trabajo de interés para los países en desarrollo.¹⁴ Tampoco se entrega orientación a grupos o programas de trabajo en otros ámbitos, como los temas Singapur que no se van a negociar, tareas sobre comercio y medio ambiente, y algunos temas de propiedad intelectual.

2. El acceso a los mercados

Con el reinicio de las negociaciones en el año 2000 en materia de agricultura y servicios, previsto en la Ronda Uruguay, se planeaba prestar la debida atención a las necesidades y formación de capacidades de los países en desarrollo. En el caso de la agricultura, la tarea conllevaba también el tratamiento de las subvenciones otorgadas por los países desarrollados, como importante barrera de acceso al mercado en estos países.¹⁵

Una fase crítica dentro de las tareas de negociación de la Ronda de Doha era alcanzar un acuerdo respecto de las “modalidades” de liberalización.¹⁶ En estas modalidades deben establecerse metas operacionales para las negociaciones, lo que para la liberalización de bienes supone una fórmula para determinar la reducción arancelaria, sus parámetros, la base de aplicación (momento de referencia), los plazos, la flexibilidad para los países en desarrollo, el tratamiento a los aranceles no consolidados y otras barreras. Precisamente ese conjunto de definiciones y sus tecnicismos son parte de la dificultad para avanzar hasta la fecha, si bien el problema de fondo seguiría siendo la voluntad política de los principales actores para llegar a resultados equilibrados para los miembros de la OMC.

a) Agricultura: tema prioritario para los países de la región

i) Condiciones generales y principales actores

De los tres sectores señalados, el principal interés de los países en desarrollo y de los países de la región radica en la agricultura, para el cual la Ronda Uruguay solo marcó el inicio de la reforma mediante tres pilares: acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones.¹⁷ A estos tres pilares, reafirmados en Doha, se suma la atención sobre las preocupaciones no comerciales relacionadas con el sector.

¹⁴ Pequeñas economías; comercio, deuda y finanzas, y comercio y transferencia tecnológica.

¹⁵ Las ganancias producto de la liberalización agrícola serían mayores que las de los bienes no agrícolas, pero el mayor nivel de bienestar se alcanza con una liberalización amplia de ambos tipos de productos (Laird, Fernández de Córdoba y Vanzetti, 2004).

¹⁶ En Doha se había fijado el 31 de marzo del 2003 como plazo para acordar los nuevos compromisos agrícolas y ofertas iniciales en servicios. Transcurridos dos años desde esa fecha, no se ha logrado cumplir la tarea.

¹⁷ En la OMC se consideran dentro de la agricultura los productos primarios e industrializados (básicamente los capítulos 1 a 24 del Sistema Armonizado, sin abarcar los de la pesca pero incluidas materias primas no alimenticias de origen agrícola). Véase una descripción sintética del acuerdo agrícola en la OMC, 2003a y CEPAL, 1995.

Como se ha indicado, la agricultura enfrenta mayores distorsiones que otros sectores en cuanto a nivel y complejidad de los aranceles y otras barreras de frontera —licencias, crestas arancelarias, estándares, cuotas y medidas contingentes—, así como en el nivel de subvenciones que los países desarrollados otorgan al sector (véanse FAO, 2005 y Contreras, 2005). Por otra parte, a diferencia de los bienes industriales, en este sector no existen subvenciones prohibidas sino solo el compromiso de disminuir algunas de ellas. Las distorsiones anotadas suelen presentarse concentradas en algunos productos de especial interés para los países en desarrollo, tales como lácteos, azúcar, carne y granos. Por ello, el propósito de estos países es avanzar en los tres pilares de la reforma, con cierta especificidad respecto de mayores oportunidades de acceso y flexibilidad para sus condiciones de desarrollo (OMC, 2004a).

Respecto del acceso a mercados y en el ámbito de la liberalización arancelaria, junto con mostrar un promedio arancelario bastante superior al de los bienes industriales, existen muchos instrumentos para el sector: aranceles específicos, estacionales, crestas arancelarias, escalonamiento, cuotas y otros. Aunque el promedio de aranceles aplicados en los principales mercados, Estados Unidos y Unión Europea, a la región es relativamente bajo (algunos con tratamiento preferencial), ejemplos de tasas máximas aplicadas por estos son del 350% (aplicado por Estados Unidos al tabaco) y del 52% en la Unión Europea. El promedio arancelario en Asia es mayor y con crestas arancelarias en China y Japón para varios productos de América Latina y el Caribe. Además, el sector enfrenta otras barreras no arancelarias, cuya discusión se plantea en ámbitos distintos al acuerdo agrícola, como medidas antidumping, licencias, estándares (y trazabilidad), indicaciones geográficas y otras.¹⁸

En cuanto a las subvenciones, en la Ronda Uruguay se definen básicamente dos categorías de ayuda en el sector: a las exportaciones y a la producción.¹⁹ Estos últimos representan cerca del 90% de los gastos. A nivel global la Unión Europea concentra aproximadamente dos tercios de ambas ayudas, y es usuaria del 90% de las subvenciones a la exportación (Jank, Fuchsloch y Kutas, 2004: p. 31, cuadro 1-5).²⁰ En cuanto al apoyo interno, en el 2003 el bloque concentra un 47%, seguido por Japón (17%) y

¹⁸ Cabe tener presente que en varias controversias por antidumping, salvaguardias y obstáculos técnicos, entre otros, se han involucrado productos e instrumentos de este sector (Davey, 2005).

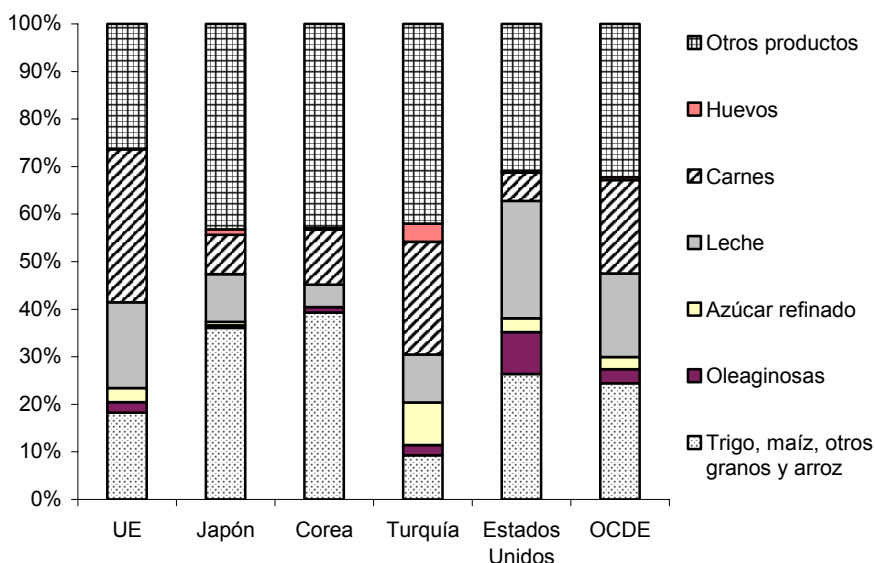
¹⁹ Las subvenciones a la producción —ayuda interna— y a las exportaciones debían reducirse. Entre las primeras, solo debían reducirse aquellas que tuvieran más incidencia en el comercio (caja ámbar) y solo se imponían disciplinas a las ayudas que provocaban menor distorsión (caja azul y caja verde). La caja ámbar es una medida de ayuda interna que, según se considera, distorsiona la producción y el comercio e incluye las medidas de sostenimiento de los precios o las subvenciones directamente relacionadas con el volumen de producción. Los compromisos de reducción se expresan en la “Medida Global de la Ayuda Total” (MGA). La caja azul es una caja ámbar “con condiciones” destinadas a reducir la distorsión, para lo que requiere que los agricultores limiten la producción. No existen límites para los gastos en subvenciones de este tipo. La caja verde contiene subvenciones que no deben distorsionar el comercio o, a lo sumo, hacerlo en grado mínimo; debe estar financiada con fondos públicos (sin que se cobren precios más altos a los consumidores) y no sostener los precios; suele abarcar programas no destinados a productos concretos, e incluye las ayudas directas a los ingresos de los agricultores “desvinculadas” de los niveles de producción o precios actuales. También incluye los programas de protección ambiental y desarrollo regional. Las subvenciones de caja verde están permitidas sin límite, siempre que cumplan los criterios relativos a políticas específicas (OMC, s/f). Actualmente, el grado de distorsión producido por diversos instrumentos es objeto de intenso debate conceptual (véase también FAO, 2005).

²⁰ Según notificaciones del año 1998 de la OMC. Considerando el promedio 1995-1997, los productos con mayores tasas de subvenciones a la exportación, sobre el 100%, en el bloque eran: carne porcina, azúcar, arroz y manteca y grasa anhidra de leche (Nogués, 2004: p. 18, cuadro III.4).

Estados Unidos (15%), si bien en términos relativos al valor de producción se ubica en primer lugar la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (CEPAL, 2005).²¹

La OCDE elabora una medida que permite mostrar el grado de apoyo interno a los productores en el sector agrícola, denominada estimación de apoyo al productor (*producer support estimate-PSE*).²² Esta estimación, que representa en el 2004 cerca del 30% del valor de la producción agrícola, ha decrecido y cambiado en estructura en la mayoría de los países (OCDE, 2005b). Este indicador corresponde básicamente a la “caja ámbar” de la OMC, o Medida Global de la Ayuda Total (MGA), con algunas diferencias que hacen el primero un indicador de apoyo interno más exacto. En promedio, aproximadamente un tercio de las subvenciones específicas van hacia la categoría de “otros productos”, y la parte remanente se distribuye de forma más o menos equivalente entre los cereales, la leche y las carnes, como se ilustra en el gráfico II.1.

Gráfico II.1
ESTRUCTURA DE LA ESTIMACIÓN DE APOYO AL PRODUCTOR (PSE) POR PRODUCTO
EN PAÍSES SELECCIONADOS, PROMEDIO 2000-2003^a



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “Panorama de la agricultura de América Latina y el Caribe”, inédito, 2005.

^a Los datos correspondientes al 2003 son estimativos.

²¹ Canadá y Estados Unidos ocupan un lugar importante también si se considera el gasto por productor.

²² El PSE mide el valor anual de las transferencias brutas de los consumidores y contribuyentes para el apoyo a productores agropecuarios y está dividido en dos grandes componentes: i) apoyo a nivel de precios, el más significativo, calculado sobre la base de la diferencia entre los precios internos al productor y los precios internacionales de referencia para los principales productos agrícolas, razón por la cual incluye el efecto de la política comercial, y ii) gastos presupuestarios, que incluyen transferencias a los productores basadas en niveles de producción y superficie plantada (o número de animales), utilización y restricciones de insumos, ingresos totales del predio y otros. En el PSE no se incluyen otros gastos en el sector agrícola como un todo (es decir no individualmente a productores), tales como los gastos en investigación agrícola o infraestructura.

Los productos señalados absorben la mayor proporción de la ayuda específica y algunos países de la región son exportadores netos de ellos, pese a que tienen que competir con productos similares altamente subsidiados. Varios de esos productos presentan también otro tipo de protección en la forma de otras subvenciones, altos aranceles, estándares y otras barreras no arancelarias.

Dado el elevado proteccionismo con que opera la agricultura en los principales países desarrollados, sus señales de apertura y flexibilidad son muy determinantes en la negociación sobre el sector. El Representante Comercial de los Estados Unidos, Embajador Robert Zoellick, en carta de enero del 2004, proponía una disminución significativa de diversas barreras, pero se consideraba clave la eliminación de las subvenciones a las exportaciones en una fecha determinada, instrumento de los que la UE es el principal usuario.²³ Una nota de la UE de mayo del 2004 fue otra gran señal, al indicar que todas las subvenciones a la exportación serían objeto de negociación con “paralelismo” de todas las formas de competencia exportadora.²⁴ La UE ha dado sistemáticamente un trato especial a su agricultura, en la óptica de la llamada multifuncionalidad del sector, también defendida por otros países agrupados en torno al Grupo de los Diez (G-10), que incluye a Japón, República de Corea y otros países desarrollados.

En postura contraria está el Grupo Cairns, grupo de exportadores agrícolas, que desde la Ronda Uruguay ha sido un enérgico impulsor de la reforma en el sector, a fin de asimilar sus disciplinas a aquellas que rigen para los bienes industriales. Los países en desarrollo en general, y el Grupo de los Veinte (G-20) en particular, en los últimos dos años han reclamado básicamente dos condiciones: i) mayores oportunidades de acceso al mercado para sus productos,²⁵ y ii) flexibilidad, mediante diferentes ritmos y niveles de compromisos de los países desarrollados y los países en desarrollo, preservando instrumentos como las salvaguardias agrícolas solo para estos últimos. En estas agrupaciones existe una demanda prioritaria de liberalización agrícola, pero con matices. El Grupo Cairns integrado por países desarrollados y en desarrollo mantiene posturas más fuertes derivadas de su carácter de exportadores agrícolas, mientras que el G-20, formado por países en desarrollo, incluye importadores netos en el sector, lo que modera su vocación aperturista. La alta participación de varios países de la región en esta coordinación refleja la relevancia del sector para ella (véase el cuadro II.1).²⁶ Los países del Caribe, por su parte, se inscriben en un grupo amplio de países en desarrollo (Unión Africana/Estados de África, el Caribe y el Pacífico/países menos adelantados) y en el Grupo de los Treinta y Tres. Este último, formado por importadores agrícolas, incluidos China y otros países de la región, impulsa instrumentos específicos para atender las sensibilidades de los países en desarrollo en el sector.

Destaca la participación de dos países en desarrollo —Brasil e India— en una nueva configuración para las negociaciones: el NG-5 (*Non-Group 5*), el FIP (*Five interested parties*), que integran además Estados Unidos, la Unión Europea y Australia y que fue determinante en las últimas etapas de negociación para alcanzar la decisión que dio origen al paquete de julio.

²³ Para Zoellick, un resultado ambicioso en el sector debe anteceder y es clave para el éxito de las negociaciones, atendiendo los tres pilares y, de un modo más discutible, los temas no comerciales.

²⁴ El paralelismo se refiere a todas las formas de subvención a la exportación o medidas con efecto equivalente, como la subvención a créditos a exportadores, la ayuda alimentaria y la exportación de empresas comerciales del Estado, ámbitos en los que Estados Unidos y otros países desarrollados son bastante activos.

²⁵ Proponen reducir o eliminar subvenciones, aplicar disciplinas para productos específicos y no solo promedios, establecer una menor progresividad, simplificar estructuras y tipos aplicados y reducir otras barreras.

²⁶ El sector representa algo más del 20% de las exportaciones de la región, más del 50% en algunas economías, y varios países alcanzan posiciones competitivas a nivel mundial.

El alto nivel de tensión y expectativa en la agricultura también está presente en los casos de controversia llevados a la OMC, dado que varios casos por aplicación de medidas antidumping, de salvaguardias y medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros, han involucrado productos e instrumentos en el sector (Davey, 2005). Esto tendría incidencia en las actuales negociaciones y, con mayor razón, los resultados de las controversias por las subvenciones al azúcar y al algodón.²⁷ Respecto del algodón, se prevé un fortalecimiento de las posiciones negociadoras del G-20 y el Grupo Cairns, que empujaría las disciplinas a mayores niveles de compromisos de reducción y de disciplinas en materia de subvenciones y apoyo interno (Abraham, 2005).²⁸

ii) El paquete de julio y la discusión actual

El paquete de julio del 2004 recoge las diversas visiones en un amplio marco orientador explicitado en su anexo A, del que emanan criterios generales y específicos de los tres pilares de la reforma. Como criterios generales destacan: i) un elemento de armonización mediante una fórmula estratificada, que representa mayores recortes en los niveles más altos de subvenciones o de aranceles; ii) recortes de subvenciones y aranceles sobre la base de niveles “consolidados”; iii) disposiciones de trato especial y diferenciado que deben incorporarse eficaz y significativamente en las modalidades;²⁹ iv) debida consideración de las preocupaciones no comerciales, y v) el propósito de dar mayor transparencia al sistema, mediante notificaciones y supervisión.

Respecto de cada uno de los tres pilares de la reforma agrícola —cuyos lineamientos figuran en el recuadro II.1—, existe un sinnúmero de variables por definir.³⁰ En las discusiones que siguieron a la decisión, quedó establecido un procedimiento de trabajo que estaría centrado en aspectos técnicos, en el entendido de que, en el 2005, el principal objetivo es alcanzar un acuerdo sobre las modalidades. Es fundamental que este acuerdo, especialmente en materia de acceso a los mercados, se alcance en la Conferencia que se celebrará en Hong Kong (región administrativa especial de China) a fines del 2005 para lograr la conclusión de la Ronda el año siguiente.

La conversión de aranceles específicos en equivalentes ad valorem era uno de los aspectos técnicos de mayor urgencia, requerido para negociar y aplicar la fórmula de reducción arancelaria. Este tema presentó dificultades hasta fines de abril del 2005, por las diferencias entre países exportadores e importadores, siendo claramente la UE y los países del G-10 los principales usuarios de aranceles específicos. En la reunión “miniministerial” de la OMC del 4 de mayo del 2005, adjunta a una reunión de la OCDE en París, 30 países lograron un acuerdo al respecto, que fue alcanzado preliminarmente por el NG-5 y debe aún ser confirmado por los restantes miembros de la OMC.

²⁷ La documentación sobre las controversias está disponible en la OMC.

²⁸ Este caso reclamado por Brasil es el primero sin cláusula de paz, por el daño causado a sus productores, debido a la baja de los precios internacionales del producto derivada de los programas de apoyo de Estados Unidos. El panel determinó que varios instrumentos de tales programas no constituían apoyos permitidos (caja verde) ni formaban parte de los compromisos multilaterales de Estados Unidos. Las recomendaciones, por tanto, fueron ajustar o eliminar tales instrumentos.

²⁹ Incluidas negociaciones sobre el algodón que deben integrarse ambiciosamente, rápida y específicamente.

³⁰ Agregan complejidad distintas visiones sobre temas de interés no acordados, tales como las iniciativas sectoriales, el impuesto diferenciado a las exportaciones y las indicaciones geográficas.

Recuadro II.1
**PRINCIPALES LINEAMIENTOS DE LA REFORMA AGRÍCOLA CONTENIDOS EN EL
 PAQUETE DE JULIO**

Acceso a los mercados:

- Enfoque único de reducción arancelaria para países desarrollados y países en desarrollo que se aplicará mediante la fórmula diferenciada según los tramos arancelarios (bandas), con parámetros por negociar.
- Menores compromisos de liberalización para productos “sensibles”, por definir, con una mejora sustancial de acceso a los mercados, que puede combinar contingentes y reducciones arancelarias.
- La posibilidad para los países en desarrollo de definir productos “especiales” con menores exigencias de liberalización, consideración especial a los productos tropicales y un mecanismo especial de salvaguardia.
- Otros elementos sujetos a negociación son la simplificación de los aranceles, la ampliación de contingentes para productos sensibles y el tratamiento respecto de la erosión de preferencias.

Ayuda interna:

- “Caja ámbar”: un compromiso exigente de reducción global de ayuda, reducciones del nivel *de minimis* y topes para productos específicos.
- “Caja azul”: límites a los pagos directos, con grados de libertad; apertura de nuevas posibilidades en esta caja y menores compromisos de los países en desarrollo, que se orientan a áreas de subsistencia o pobreza.
- “Caja verde”: revisión de criterios, cabida a las preocupaciones no comerciales, más vigilancia y supervisión para asegurar que no se distorsiona el comercio y la producción (o solo en grado mínimo).

Competencia de exportaciones:

- Subvenciones a la exportación que habrán de eliminarse en fecha creíble, además de incluir y disciplinar medidas equivalentes (“paralelismo”): crédito a las exportaciones, empresas comerciales exportadoras del Estado y ayuda alimentaria.
- Explicitación y transparencia de todos los instrumentos.

Trato especial y diferenciado: se encuentra integrado a las disposiciones y modalidades, mediante varias medidas a favor de los países en desarrollo, entre ellas:

- Plazos de transición y menores compromisos de recortes con distintos coeficientes en las fórmulas.
- Exenciones en compromisos de ayuda o en reducción *de minimis* con determinados fines.
- Instrumentos especiales en acceso a los mercados: productos “especiales”, para atender necesidades de seguridad alimentaria o desarrollo rural, y un mecanismo especial de salvaguardia.
- Exenciones a los países menos adelantados, atención al problema de erosión de preferencias y trato del algodón, teniendo consideraciones de comercio y desarrollo.

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), “Programa de Trabajo de Doha. Decisión del Consejo General” (WT/L/579), 2 de agosto del 2004.

Los debates técnicos sobre la conversión de aranceles específicos en equivalentes ad valorem incluían método de cálculo, requisitos de datos y proceso de verificación del cálculo (OMC, 2004d y OMC, 2004e; ICTSD, 2005). El citado acuerdo establece que: i) los cálculos se harán sobre el valor unitario y luego el derecho específico —por unidad— se expresará como porcentaje de ese valor unitario; ii) el precio de referencia requerido para el cálculo del valor unitario se hará ponderando dos tipos de precios, internacional y de importación;³¹ iii) el precio internacional tendrá una ponderación mayor en el

³¹ Los primeros se alimentan de la base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) de las Naciones Unidas, con información a 6 dígitos; los de importación están contenidos en la Base Integrada de Datos (BID) de la OMC, con información más detallada.

cálculo. Cabe hacer notar que al realizar la conversión según los precios internacionales —generalmente más bajos—, el arancel equivalente resulta un porcentaje más alto, por lo que debería tener mayor recorte (según la banda en que se ubique).³² La UE y el G-10 pedían utilizar los precios de importación, a diferencia de Estados Unidos, el Grupo Cairns y el G-20, que optaban por los internacionales, por la razón indicada. En esos términos, el acuerdo fue mejor para estos últimos; sin embargo, hay otras materias relacionadas, como la secuencia del cálculo, que indicarían más bien un resultado balanceado entre los diversos intereses.

El carácter progresivo del acceso a los mercados que debe lograrse mediante una fórmula no lineal, que asegure recortes mayores que los niveles de arancel más altos, es también un tema complejo. Los países desarrollados defienden una fórmula mixta para el acceso a los mercados, con flexibilidad para las sensibilidades de los países en desarrollo, pero a la vez quieren que estos abran más sus propios mercados. Si bien la fórmula no lineal contribuiría a reducir el escalonamiento y las crestas, lo que interesa a los países en desarrollo, estos mismos países muestran aprensiones por los mayores recortes que representan, debido a sus mayores aranceles. En la Declaración ministerial del G-20, aprobada en Nueva Delhi el 19 de marzo del 2005, se reafirma que al ser el principal componente del acceso al mercado, la fórmula debería negociarse antes de atender los aspectos de flexibilidad.³³ También se subraya que debería contener progresividad, proporcionalidad y flexibilidad, con referencia, respectivamente, a recortes más amplios de aranceles más altos, a menores compromisos de reducción para los países en desarrollo y a la consideración de la naturaleza sensible de algunos productos, que asegure mejorar el acceso a los mercados para todos los productos. Por su parte, algunos países consideran que el resultado del debate sobre la fórmula se vinculará con el uso de productos sensibles, ya que estos estarían sujetos a una menor reducción arancelaria.

Los países en desarrollo también han llamado la atención sobre la erosión de preferencias que se produce con la rebaja generalizada de aranceles a los países beneficiarios de acceso preferencial a ciertos mercados (mediante el sistema generalizado de preferencias u otros arreglos). Al respecto, proponen una atención integral mediante incrementos del acceso a los mercados para productos de vital importancia para los países beneficiarios, una efectiva utilización de las preferencias existentes y apoyo adicional para atender sus restricciones de oferta, promover su diversificación y encarar el ajuste.

Con las nuevas categorías de instrumentos y productos incorporadas en el sector agrícola existen muchas combinaciones que reflejan la flexibilidad reclamada por los países en desarrollo, pero también se observan márgenes importantes para el trato especial de la agricultura por parte de los países desarrollados. De modo que el incremento real de acceso al mercado para los productos de interés para los países en desarrollo dependerá en buena medida también de los acuerdos que se alcancen respecto de los productos sensibles, los contingentes utilizados y la forma de administrarlos.

Respecto de las subvenciones, hay varios puntos de discusión; algunos cruzan las categorías de apoyo interno y competencia de las exportaciones, mientras otros son más específicos. Entre las cuestiones generales, una de las preocupaciones de los países en desarrollo es que el recorte se hará sobre las subvenciones consolidadas que se estiman muy superiores a las aplicadas (lo que se denomina “agua”), por lo que el efecto real de los recortes en los principales mercados no sería muy significativo. Asimismo, a pesar de los compromisos de notificación en la OMC, hay grandes carencias de información

³² Los precios internacionales son diferentes de los de importación (nacionales), debido a la presencia de contingentes o preferencias.

³³ A este grupo se acaba de sumar Uruguay. En esta reunión el G-20 estuvo acompañado de otros grupos de países en desarrollo. Véase http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G20_delhi_declaration.pdf.

sobre estos instrumentos, que dificultan una mejor comprensión de la situación. Finalmente, a raíz de las recientes controversias en materia de productos del sector —azúcar y algodón—, se han cuestionado las políticas de los principales usuarios de estos instrumentos, a saber, Estados Unidos y la Unión Europea, otorgando nuevas señales para la negociación.

En materia de ayuda interna, prácticamente todos los instrumentos generan discusión, en especial por la posibilidad de transferir ayudas entre distintos compartimentos o cajas. En la óptica de los países en desarrollo exportadores, lo fundamental es garantizar recortes sustanciales en los apoyos internos ajustando el punto de partida, idealmente los niveles aplicados, ya que el esfuerzo negociador no tendría tanto sentido para cortar solo el agua de las subvenciones. Respecto de la caja ámbar, se debate si establecer las bandas de acuerdo con el volumen de apoyo, lo que afectaría más a la UE, Japón y Estados Unidos, o de acuerdo con la participación de la ayuda respecto del peso de la agricultura en el país, lo que apuntaría más a los países de la Asociación Europea de Libre Comercio. Probablemente las mayores aprensiones de los países en desarrollo se presentan respecto de la caja azul, sobre la que se debaten las ayudas que pueden incorporarse y la flexibilidad que persistiría. La ampliación de esta categoría —lo que algunos llaman “nueva caja azul”— se produce con ayudas que no requieren limitación de la producción.³⁴ También se espera disciplinar más la caja verde, como ayuda que no distorsiona el comercio, para atender las preocupaciones no comerciales y orientarla a las necesidades de los países en desarrollo. Esta propuesta, planteada en marzo del 2005 por el G-20, se suma a la necesidad de mantener los niveles *de minimis* para estos países, dados los volúmenes de ayuda prácticamente marginales otorgados por estos países al sector.

En lo que respecta a la competencia de las exportaciones, donde se habrían logrado mejores señales en la decisión de agosto del 2004, persisten algunas preocupaciones. Si bien es un avance el acuerdo de eliminar las subvenciones y medidas equivalentes, existen limitaciones de información para la negociación, especialmente de estas últimas.³⁵ La propuesta del G-20 es acotar a cinco años el período para la eliminación de estas subvenciones, junto a importantes esfuerzos por disciplinar aquellos componentes de distorsión de los instrumentos que no representan subsidio directo (créditos y otros).

En términos globales, es significativa la dificultad para precisar modalidades respecto de los tres pilares de la reforma agrícola en un contexto de grandes diferencias en la estructura de base, ya sea arancelaria o de subvenciones. Además, las orientaciones del paquete de julio han ampliado el espectro de instrumentos que pueden utilizarse en el sector, dando cuenta de diversas sensibilidades, lo cual complica su negociación y dificulta evaluar las ganancias reales que puedan obtenerse en términos de apertura y mejores condiciones de operación para sus mercados. A ello se suma que la flexibilidad y los plazos diferenciados para los países en desarrollo, también parte de la definición de modalidades, son elementos poco deseados por los países exportadores, los que piden acotar por tanto tales concesiones. Asimismo, las grandes economías, de quienes se esperan las mayores concesiones, han estado renuentes a dar señales de convergencia en las etapas más recientes de trabajo. Finalmente, no está claro si podrá considerarse además como otro elemento clave el acuerdo de no innovar (*stand-still*) durante este período de transición hacia la conclusión de la Ronda.

³⁴ Aunque no está claro que estas ayudas produzcan menos distorsión que la caja ámbar, requieren disciplinas más estrictas y centradas en ciertos productos para evitar las distorsiones e impedir traspasos entre cajas, o entre productos. Además, acotarlas al 5% de la producción puede ser un límite alto en las grandes economías.

³⁵ Este debate se produce en el contexto de la reinstauración de subvenciones a las exportaciones de trigo de la UE, aunque se encuentre dentro de los límites comprometidos.

b) Otros sectores de negociación

Junto con el sector agrícola, las negociaciones de acceso a los mercados son muy importantes en los sectores industriales y de servicios.³⁶ A diferencia de la agricultura, la liberalización de estos sectores ha sido una prioridad de los países desarrollados. Mientras en los primeros el debate involucra básicamente barreras de frontera, en el sector de servicios la liberalización guarda estrecha relación con regulaciones y otras medidas internas.

i) Acceso al mercado de los productos no agrícolas

La protección del sector manufacturero ha sido un instrumento tradicional de política industrial, de modo que la liberalización del sector sigue siendo motivo de preocupación entre los países en desarrollo y más todavía cuando se han reducido otros espacios de política en el curso de las negociaciones multilaterales. Por otra parte, las exportaciones con creciente contenido de manufacturas de estos países también enfrentan barreras, tanto en otros países en desarrollo (comercio Sur-Sur) como en mercados de países desarrollados en sectores de interés por su intensidad de mano de obra o con mayor valor agregado.

El mandato de Doha sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas acogía las preocupaciones de los países en desarrollo, que, con excepción de las subvenciones, apuntan a objetivos similares a los de la agricultura:³⁷ i) menores barreras arancelarias en general y respecto del escalonamiento y las crestas arancelarias; ii) rebajas de las barreras no arancelarias, algunas de las cuales son objeto de negociación en otros ámbitos; iii) atención a la erosión de preferencias, y iv) espacios de política, flexibilidad para los compromisos de los países en desarrollo y que la reciprocidad no sea total.³⁸

Las manufacturas enfrentan en términos globales una protección menor que el sector agrícola (véase el cuadro II.4), pero existen grandes disparidades entre países y sectores en términos de nivel promedio y grado de consolidación arancelarios, brecha entre aranceles aplicados y consolidados, crestas y escalonamiento arancelario, entre otros (véanse Laird, Cernat, Turrini, 2003; Fernández de Córdoba y Vanzetti, 2005).

La negociación del acceso a los mercados para los productos no agrícolas fue propuesta básicamente por los países desarrollados y de Asia desde los preparativos para Seattle. En el marco de la Ronda de Doha, Estados Unidos manifestaba que el acceso a los mercados para los bienes manufacturados debería apuntar a la total eliminación de aranceles, para luego encarar también las barreras no arancelarias y las negociaciones sectoriales (Zoellick, 2004). Sobre esta última materia, de la cual es un fuerte defensor, propone iniciar las negociaciones si existe un número suficiente de países interesados y que comercian en un sector (enfoque de “masa crítica”). La UE, por su parte, ha confirmado su apoyo al principio de que la reciprocidad no sea total, siempre que se operacionalice de acuerdo con la importancia de los países en desarrollo en el comercio mundial. Finalmente, los países en desarrollo se han interesado cada vez más en estas negociaciones, dado que sus exportaciones tienen una creciente participación de manufacturas.

³⁶ Véase una descripción sintética de los acuerdos para la liberalización de bienes y servicios de la Ronda Uruguay, GATT 1994 y Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) en OMC, 2003a.

³⁷ En la OMC esta negociación se refiere a productos no incluidos en la agricultura y por tanto incluye también a productos forestales y pesqueros.

³⁸ Existen diferentes definiciones de las barreras no arancelarias, pero en general son el conjunto de medidas no arancelarias y políticas de distorsión del comercio, que resultan muy relevantes en las negociaciones sobre estándares, antidumping, subvenciones y facilitación de comercio (Fernández de Córdoba y Vanzetti, 2005).

Cuadro II.4
ARANCELES CONSOLIDADOS Y APLICADOS, ALGUNOS PAÍSES
(En porcentajes)

Países	Arancel promedio simple					
	General		Agrícola		No agrícola	
	Consolidado (1)	Aplicado (2)	Consolidado (3)	Aplicado (4)	Consolidado (5)	Aplicado (6)
América Latina						
Argentina	31,9	12,7	32,6	12,0	31,8	12,9
Bolivia	40,0	9,4	40,0	10,0	40,0	9,3
Brasil	31,4	12,4	35,5	10,3	30,8	12,7
Colombia	42,9	12,2	91,9	16,1	35,4	11,6
Chile	25,1	6,0	26,0	6,0	25,0	5,9
Ecuador	21,7	11,9	25,5	14,7	21,1	11,5
México	34,9	18,0	35,1	24,5	34,9	17,1
Paraguay	33,5	10,8	33,2	10,1	33,6	10,9
Perú	30,1	10,2	30,8	13,6	30,0	9,7
Uruguay	31,7	13,3	33,9	12,0	31,3	13,5
Venezuela (Rep. Bol. de)	36,8	12,7	55,7	14,8	33,9	12,4
Caribe						
Jamaica	49,8	7,2	97,4	15,7	42,5	5,9
Trinidad y Tabago	55,7	7,8	90,2	15,8	50,5	6,6
OCDE						
Canadá	5,1	3,9	3,5 ^b	3,0 ^b	5,3	4,0
Estados Unidos	3,6 ^b	3,7 ^b	... ^c	... ^c	3,2	3,3
Japón	2,9	3,1	6,9 ^b	7,3 ^b	2,3	2,5
Unión Europea	4,1	4,2	... ^c	5,9 ^b	3,9	4,0
Asia						
China	10,0	10,4	15,8	16,2	9,1	9,5
República de Corea	15,9	11,2	52,9	41,6	10,1	6,7
India	49,8	29,1	114,5	37,4	34,3	27,9

Fuente: Elaborado en base del World Trade Report, 2005, OMC.

^a Los antecedentes de aranceles para cada país corresponden a distintos años, según la disponibilidad de la información.

^b Los promedios simples incluyen entre un 10% y un 40% de subpartidas con al menos un arancel específico.

^c Datos no disponibles porque más del 40% de las subpartidas a seis dígitos contienen al menos un arancel específico.

En el anexo B del paquete de julio figuran las orientaciones para el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, donde se indica que aún es preciso negociar para llegar a las modalidades precisas.³⁹ Estas incluyen una fórmula de desgravación, el tratamiento de los aranceles no consolidados, el

³⁹ Esa falta de definiciones respondería a la disconformidad de los países en desarrollo con el resurgimiento del texto Derbez en el debate, lo que indujo a introducir un párrafo para otorgar un carácter menos determinante al

componente de liberalización sectorial y la flexibilidad para los países en desarrollo. Las orientaciones para el sector contienen los siguientes elementos: i) una fórmula de desgravación no lineal para la rebaja arancelaria aplicada línea por línea, sin exclusiones y sobre la base de valores consolidados;⁴⁰ ii) un componente sectorial para la eliminación o armonización arancelaria, orientado a productos de interés exportador para los países en desarrollo; iii) flexibilidad para los países en desarrollo mediante mayores plazos y menor grado de recortes, pero con aumentos de la consolidación, y iv) necesidad de abordar la erosión de preferencias o el alto grado de dependencia de los ingresos arancelarios.

En términos generales, este mandato deja un amplio campo de decisiones sin aclarar porque, si bien la fórmula de desgravación definiría el ritmo de liberalización, el resultado global deberá combinar, entre otras cosas, la eliminación sectorial, las excepciones de productos sensibles, el trato especial y diferenciado y el grado de consolidación. En efecto, hay incertidumbre en cuanto a lo que se resuelve con la presencia de crestas arancelarias en sectores de interés para los países en desarrollo.

Hasta julio del 2005, el desarrollo del trabajo se ha concentrado en modalidades y cuestiones técnicas como la conversión a equivalentes ad valorem de los aranceles específicos, el tratamiento de los aranceles no consolidados y la liberalización sectorial. Un ámbito de especial preocupación para los países en desarrollo es la cobertura de la consolidación sugerida y el límite al nivel de los aranceles no consolidados. Ambos tenderían a disminuir la holgura entre los aranceles consolidados y aplicados.⁴¹ Los países en desarrollo tampoco comparten la idea de eliminar aranceles bajos, según lo propuesto por los países desarrollados, porque consideran aún relevante la protección que ello otorga. Algunos países en desarrollo también exigen una mayor liberalización Sur-Sur, considerando el nivel arancelario, el grado de consolidación y la brecha con los aranceles aplicados en estos mismos países, así como el interesante potencial de comercio que emerge, por ejemplo, entre Asia y América Latina.

La definición de una fórmula de rebaja arancelaria y las flexibilidades para los países en desarrollo, al igual que en agricultura, concentran parte importante del trabajo y allí se aprecian grandes divisiones entre los países desarrollados y los países en desarrollo.⁴² La fórmula no lineal —la “suiza” en particular, propuesta por los países desarrollados— supondría mayores recortes entre los países en desarrollo porque presentan un mayor nivel de aranceles. El debate parece apuntar a un equilibrio entre distintos parámetros de la liberalización, como el grado de consolidación y la rebaja de aranceles, los plazos y las excepciones. Los países desarrollados proponen coeficientes diferenciados entre países en desarrollo y países desarrollados, pero se concentran solo en algunos de los parámetros señalados. Esta

anexo B de la decisión (Khor, 2004). Fernández de Córdoba y Vanzetti (2005) describen la evolución de esta negociación y simulan los resultados con diversos enfoques.

⁴⁰ Propone un tratamiento para los aranceles no consolidados, con parámetros por definir, y posibilidades para las barreras no arancelarias. La decisión excluye a los países menos adelantados de la fórmula y de las iniciativas sectoriales pero les demanda mayor consolidación y plantea que los restantes países les otorguen mayor acceso libre dentro de un año.

⁴¹ El arancel consolidado, de acuerdo con la definición de la OMC, es el compromiso de los miembros de la OMC de no aumentar un derecho de aduana por encima de un nivel convenido. Una vez que un país ha consolidado un derecho, no lo puede aumentar sin compensar a los países afectados. El problema que se encuentra en discusión, y que involucra fundamentalmente a los países en desarrollo, es cómo reducir la importante diferencia que existe actualmente entre el arancel consolidado y el arancel efectivamente aplicado, para otorgar mayor certeza en las condiciones de acceso al mercado.

⁴² La fórmula expresa la relación entre los aranceles de base o inicial (T0) y el arancel meta (T1), mediante algún coeficiente de conversión, del cual depende la profundidad de la rebaja. En su expresión más simple, la fórmula lineal es $T1 = a \times T0$, donde $(1-a)$ es el grado de reducción.

idea de flexibilidad acotada y condicionada no es bien recibida por los países en desarrollo, que además vinculan el avance en estas negociaciones con el desarrollo en agricultura.

Según propuestas recientes, los países de la región plantean esquemas alternativos. Una de ellas, presentada por Chile, Colombia y México, considera un conjunto de parámetros, con el objeto de ofrecer opciones a los países en desarrollo frente a sus sensibilidades, mediante una combinación que compense flexibilidades en un componente con mayor compromiso en uno o más de los restantes. Otra propuesta, presentada por Argentina, Brasil e India, considera que la armonización no sirve entre países de distinta estructura económica e industrial y con necesidades diversas. Por ello, diferencian los principios de que la reciprocidad no sea total, incorporados en la fórmula, con mayores coeficientes para países en desarrollo, y un trato especial y diferenciado, que otorgaría flexibilidad en la aplicación.⁴³ A estas propuestas se suma la reciente declaración de la APEC, emanada de la Reunión de ministros responsables del comercio, realizada en la República de Corea, el 2 y 3 de junio del 2005, en que se plantean modalidades para el acceso a los mercados para los productos no agrícolas “proporcionales a la agricultura”, incluido el uso de la fórmula suiza, con coeficientes por definir. El valor de esta declaración es que sus miembros, países desarrollados y países en desarrollo, representan un porcentaje importante del comercio y entre ellos hay países en desarrollo que antes no habían apoyado explícitamente esta fórmula.⁴⁴

Respecto del trabajo sobre la liberalización sectorial, resistido por los países en desarrollo, los principales dilemas giran en torno a la forma de liberalización y al grado de obligatoriedad que tendrían los compromisos al respecto. Hasta ahora las propuestas han surgido de países desarrollados sobre sectores de su propio interés, si bien algunos países en desarrollo también podrían proponer sectores de relevancia para sus exportaciones, como lo han hecho en agricultura. La experiencia a la fecha ha sido el Acuerdo sobre las tecnologías de la información de 1997, del cual se han marginado varios países en desarrollo, aunque su cobertura del comercio se aproxima al 100%.

Por otra parte, recientemente se ha generado algún debate entre los países en desarrollo a partir de propuestas sobre la erosión de preferencias en el acceso a los mercados para los productos no agrícolas y la vulnerabilidad, formuladas por países pequeños —incluidos del Caribe— o de menor desarrollo (países menos adelantados y de África, el Caribe y el Pacífico).⁴⁵ Atendiendo a los efectos sobre los productos de su interés exportador, otros países en desarrollo reconocen la necesidad de prestar atención a las economías receptoras de preferencias, sin establecer nuevas categorías de países.⁴⁶ Un elemento

⁴³ Los elementos considerados en la propuesta de Chile, Colombia y México son el porcentaje de aranceles consolidados, un coeficiente o profundidad del recorte arancelario mediante una fórmula no lineal, la exclusión de algunos productos de la fórmula y el período de aplicación. Argentina, Brasil e India, por su parte, incorporan además el nivel promedio de aranceles presentado por los países, consideran que el trato especial y diferenciado debe atenderse mediante plazos, rebajas inferiores a la fórmula y exclusión para algunas líneas arancelarias y proponen que el arancel no consolidado se defina en promedios y no línea por línea (OMC, 2005b y 2005c).

⁴⁴ En la declaración, la APEC plantea consolidar todos los aranceles y considerarlos en la fórmula de la desgravación, así como adoptar el enfoque de masa crítica para las iniciativas sectoriales, las que serían de carácter voluntario.

⁴⁵ Véanse OMC, 2005d y 2005e.

⁴⁶ El efecto final de creación y desviación del comercio derivado de la erosión de preferencias y las restricciones reales que estas sufren depende de las normas de origen exigidas, la capacidad de oferta de los países beneficiados y la condicionalidad impuesta por los países que las otorgan (Laird, Fernández de Córdoba y Vanzetti, 2004).

relacionado es el efecto de la liberalización sobre los ingresos fiscales y del comercio, tema que afecta especialmente a las economías pequeñas y abiertas, como las caribeñas.⁴⁷

Si bien en estas negociaciones no existen grupos organizados de países en desarrollo como en agricultura, se estaría formando uno con países grandes y medianos —Argentina, Brasil, China, India y Sudáfrica— que se propone asumir un papel proactivo en la negociación de productos industriales.

ii) Liberalización de los servicios

Los servicios se fueron incorporando gradual pero completamente en la normativa multilateral a partir de la Ronda Uruguay, donde se definieron sus modos de prestación, mecanismos de apertura de mercados y trato nacional para el sector. Por ser una reforma inicial, igual que en agricultura, se preveía retomar negociaciones en torno al 2000 para profundizar la liberalización. Por otra parte, los principales avances en tareas comprometidas desde la Ronda Uruguay se han producido en sectores solicitados por países desarrollados, tales como servicios financieros y telecomunicaciones. Esto contrasta con el escaso avance en una mayor liberalización del movimiento de personas (modo 4), que ha sido la principal demanda de los países en desarrollo.

Tales países reconocen el papel del sector en la competitividad de sus economías y sus intereses apuntan a mejorar su inserción, tener una debida consideración de su condición de desarrollo —flexibilidad contemplada en la arquitectura del acuerdo y espacio para políticas nacionales— y reconocer su liberalización autónoma. Pero tienen claro que este esfuerzo debe estar acompañado de una regulación interna y, a juzgar por las ofertas presentadas, tienen también importantes requerimientos de asistencia técnica.

En Doha se confirma la tarea de continuar las negociaciones iniciadas en enero del 2000, pero el proceso siguiente y el clima de trabajo antes de Cancún no permitieron cumplir los plazos para las tareas de petición y oferta de acceso a los mercados.⁴⁸ Considerando que no todos los países han presentado sus ofertas iniciales, el plazo para la presentación de ofertas revisadas se ha ido postergando y los países desarrollados estiman que el sector se ha quedado atrás en el proceso. Estos mismos países subrayan el aporte fundamental del sector para el crecimiento y el desarrollo, por lo que llaman a mostrar apertura a los intereses de los países en desarrollo y a estar conscientes del apoyo que estos pueden necesitar para preparar sus ofertas y pedidos de acceso a los mercados. Por ello, desde antes del paquete de julio se había propuesto entablar consultas bilaterales francas con los miembros que no habían hecho ofertas para identificar los motivos y las necesidades más precisas de asistencia técnica.⁴⁹

En el paquete de julio se reafirman las orientaciones de Doha y en su Anexo C se establecen lineamientos generales para seguir la negociación. Entre ellos, se define que en mayo del 2005 deberían estar presentadas las ofertas revisadas y se plantean algunos llamados que cabe subrayar:⁵⁰ i) mejorar la

⁴⁷ Los ingresos arancelarios de muchos países de la región ascienden a entre un 3% y un 10% de los ingresos fiscales. En Centroamérica y el Caribe se registran niveles más altos (32% en promedio, algunos más del 50%); sin embargo, el Mercosur tendría recortes mayores —del 15% al 51%— según distintas hipótesis planteadas, sin considerar la liberalización total (Fernández de Córdoba, Laird y Vanzetti, 2005b: cuadro 11 y cuadro A.5).

⁴⁸ La perspectiva latinoamericana de este proceso puede verse en CEPAL, 2003, capítulo VII.

⁴⁹ Entre las dificultades técnicas y políticas están los aspectos técnicos de la formulación de peticiones y ofertas, la necesidad de coordinación nacional para enfrentar este proceso, el efecto abrumador de la cantidad de peticiones, la desmotivación por los plazos no cumplidos y los resultados de Cancún.

⁵⁰ Los países en desarrollo consideraban que esa fecha era solo indicativa (OMC, 2004c).

calidad de las ofertas, para alcanzar niveles progresivos de liberalización sin exclusiones; ii) otorgar atención especial a sectores de interés para los países en desarrollo, a la asistencia técnica y al modo 4 (movimiento de personas), y iii) hacer esfuerzos en el trabajo sobre reglamentación interna y normas. Estas últimas se refieren a las disciplinas sobre salvaguardias, contratación pública y subvenciones.

El trabajo hasta la fecha ha sido lento, tanto en el proceso de peticiones y ofertas como en las discusiones de temas transversales y de normas, lo que ha dado una señal de crisis en el proceso.⁵¹ Este es un reclamo sobre todo de los países desarrollados y estuvo de manifiesto con fuerza en una reunión ministerial realizada en Kenya los primeros días de marzo.⁵² Otro tema que ha estado en discusión es el modo 4, respecto del cual se han presentado algunas experiencias nacionales. Si bien hay ofertas de países desarrollados, no hay compromisos —excepto de la UE— de nueva liberalización. Según algunos países en desarrollo, estas ofertas se han amarrado a compromisos de presencia comercial, en relación con la IED (modo 3), es decir, movimiento de personas solo referido a transferencias al interior de empresas transnacionales (ICTSD-IISD, 2004).

Entre los temas transversales se encuentran la evaluación del comercio de servicios, disciplinas para la reglamentación interna y el crédito para la liberalización autónoma. Con aportes de la OCDE y la UNCTAD, se ha considerado la evaluación del comercio de servicios, atendiendo a sus obstáculos, sus efectos económicos y su relación con el proceso de IED. Sin embargo, persiste el problema de los datos estadísticos para encarar evaluaciones globales. Además, si bien existe un acuerdo alcanzado el año 2003 para reconocer la liberalización autónoma (como producto de procesos unilaterales de liberalización), no parece haber incidido en las ofertas y en ningún caso representa un derecho automático de reconocimiento.

Respecto del trabajo sobre normas y reglamentación interna, algunos países en desarrollo promueven su intensificación, puesto que estos temas deberían acompañar o anticipar el acceso a los mercados para definir el escenario en que se producirá la liberalización. La discusión sobre normas —salvaguardias, contratación pública y subvenciones— es relevante porque se relaciona con el espacio de políticas que interesa a estos países.

Por otra parte, los países en desarrollo estiman que el debate está pasando de tener una reconocida flexibilidad —característica del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que incluye el enfoque de lista positiva— a un enfoque más exigente de los países desarrollados, que pondría mínimos a los compromisos (*benchmark*) (Strickner, 2005). De hecho, en las reuniones sectoriales más recientes de la OMC y en la reunión miniministerial de mayo del 2005 (OCDE, 2005a), aparte del énfasis en el plazo para las ofertas revisadas, los ministros participantes subrayan la necesidad de asegurar una masa crítica de ofertas con significado comercial.

⁵¹ Una evaluación que se presentó en la reunión miniministerial de la OMC, que se celebró en París a inicios de mayo del 2005, como lo hiciera ver su Director General (OMC, 2005f), y en su último informe como Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales al Consejo General de la OMC, de fecha 29 de julio del 2005.

⁵² En diciembre del 2004 faltaban ofertas de más de 30 miembros, sin incluir los países menos adelantados (OMC, 2004f). En marzo del 2005, solo la Unión Europea y Japón habían presentado sus ofertas revisadas. Como balance hasta julio del 2005, había 68 ofertas iniciales y 24 revisadas.

3. La profundización de las reglas del comercio

El ámbito de las reglas fue una de las ampliaciones de la Ronda de Doha para perfeccionar, complementar o profundizar disciplinas de la Ronda Uruguay, a fin de entregar un marco más efectivo al comercio producto de la liberalización.⁵³ El sistema de reglas es del mayor interés para los países en desarrollo, en tanto puede ofrecer condiciones de comercio más predecibles y equitativas. Pero también plantea algunas exigencias a sus capacidades institucionales y puede imponer barreras de acceso a mercado menos transparentes (Short, 2001). Por otra parte, es necesario considerar que los acuerdos bilaterales o regionales también están profundizando los compromisos al respecto. Asimismo, algunos países en desarrollo han pedido operacionalizar la consideración del trato especial y diferenciado en la aplicación de varios de estos instrumentos, propósito más difícil que en el acceso a los mercados, y en especial en las medidas antidumping, como está previsto en los acuerdos.

En el paquete de julio se confirma solo en términos generales el propósito de seguir trabajando en este ámbito, a lo que se suman las negociaciones sobre facilitación del comercio. En una perspectiva amplia de la situación sobre las reglas, puede incorporarse también el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (Acuerdo sobre los ADPIC).⁵⁴ El objetivo para todas estas materias es que los diversos instrumentos no constituyan barreras innecesarias al comercio y exista una debida consideración de la flexibilidad necesaria para los países en desarrollo y sus objetivos de desarrollo.

a) Antidumping, subvenciones y medidas compensatorias

La mayor parte del trabajo del Grupo de Negociación sobre las Normas establecido en Doha en el 2001 se ha concentrado en el mecanismo de antidumping, mientras que los temas de subvenciones —incluida la pesca— no alcanzan aún un nivel muy alto de especificidad.⁵⁵ Esta área de trabajo ha sido una de las de mayor complejidad en materia de solución de controversias, lo que muestra la dificultad de los países para ajustarse a esas disposiciones (Davey, 2005). Al respecto, los casos más recientes sobre antidumping y sobre subvenciones en sectores de punta —Enmienda Byrd y Boeing-Airbus— han involucrado a grandes actores.

Los países en desarrollo y de la región en particular han sido objeto de la aplicación intensa de medidas antidumping, particularmente en productos básicos. Por ello consideran que estas negociaciones son muy importantes para su acceso a los mercados. Sin embargo, algunos de estos países también han sido usuarios habituales de este instrumento de defensa comercial. Varios de ellos han hecho propuestas para hacer más estrictas las disciplinas que regulan la investigación y aplicación, a fin de evitar el uso proteccionista de los derechos antidumping. Los “Amigos de las negociaciones antidumping”, grupo conformado por países en desarrollo y países desarrollados y liderado por Japón, han sido los principales promotores en este sentido y autores del 30% de las propuestas.⁵⁶ Las negociaciones en este ámbito, propuestas desde los preparativos para Seattle 1999, han despertado escaso interés de Estados Unidos,

⁵³ Esta tarea se complementa con algunos aspectos del funcionamiento de las reglas que debían revisarse en las negociaciones sobre la aplicación.

⁵⁴ Sin olvidar que la liberalización del comercio de servicios tiene un componente importante de normas.

⁵⁵ En este grupo se abordan los acuerdos sobre antidumping, subvenciones y medidas compensatorias y acuerdos regionales.

⁵⁶ El conjunto de las casi 100 propuestas, recibidas en este tema hasta febrero del 2005, proviene del citado grupo, de Estados Unidos y de Canadá. El grupo, integrado por alrededor de 20 países, incluye también países como República de Corea y Canadá, y cinco latinoamericanos (véase el cuadro II.1).

país que muestra mayor preocupación y disposición a negociar solo sobre cuestiones de procedimiento y transparencia. Este país ha enfrentado varios casos de controversia, como el ya citado sobre la Enmienda Byrd y otros (Davey, 2005).

El balance y evaluación efectuados a inicios del 2005 por el grupo indica que la situación de las negociaciones no ha mejorado, lo que, sumado al incumplimiento de las resoluciones sobre la solución de controversias, deja en posición de riesgo un gran volumen de exportaciones (véase Davey, 2005). Por esta razón, el grupo define directrices de políticas que deberían considerarse en la negociación, en torno a seis objetivos: i) mitigar los efectos excesivos del antidumping, procurando su proporcionalidad; ii) mejorar las disciplinas para evitar el uso permanente del antidumping; iii) fortalecer garantías procesales y transparencia; iv) disminuir los costos para autoridades y declarantes en los procesos, en especial pequeños exportadores; v) finalizar en etapas tempranas investigaciones injustificadas e innecesarias a fin de minimizar daños irreparables, y vi) mejorar normas sustantivas relativas a dumping y daño para mejorar la previsibilidad y minimizar los costos de transacción (OMC, 2005g).

En cuanto a subvenciones (y medidas compensatorias), cuyo trabajo ha concitado menos propuestas, se han planteado ideas de flexibilización y el interés de los países en desarrollo por conservar sus espacios de política.⁵⁷ Mucho del trabajo se ha concentrado en las subvenciones a la pesca, cuyo eje del debate se ha desplazado desde la necesidad de contar con disciplinas específicas hacia la naturaleza y amplitud de tales disciplinas. Estas tareas se realizan en coordinación con las que desarrolla el órgano sobre comercio y medio ambiente.

En las negociaciones sobre subvenciones a la pesca existen básicamente dos visiones, representadas por el grupo de países Amigos de los peces, por un lado, y países como Japón y la República de Corea, por otro.⁵⁸ Estos últimos han ido aceptando paulatinamente la idea de mayores disciplinas, pero solo con lista positiva, esto es, acordar normas estrictas en ámbitos acotados. En cambio, los países del grupo de amigos e impulsores de este tema en la agenda proponen un “enfoque amplio” de lista negativa para disciplinar estas subvenciones, es decir, prohibirlos todos y negociar excepciones (véase por ejemplo, OMC, 2004g). Algunos países en desarrollo —Brasil entre ellos— agregan la necesidad del trato especial y diferenciado y otros llaman a considerar también la necesidad de espacios de política y la preocupación por la pesca artesanal (ICTSD-IISD, 2004).

b) Propiedad intelectual

En materia de propiedad intelectual, las tareas negociadoras establecidas en Doha se remiten a indicaciones geográficas y a desarrollar algunos aspectos de la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública dispuestos en el mandato ad hoc (OMC, 2001c). Asimismo, hay un amplio campo de trabajo en cuanto a la aplicación y la relación del acuerdo con el Convenio sobre la Diversidad Biológica, la protección del conocimiento tradicional y la transferencia de tecnología. Este último tema se ha tratado además en un nuevo grupo específico creado en Doha, y es de gran interés para los países en desarrollo.

⁵⁷ Desde el año 2000, según lo establecido en la Ronda Uruguay, todas las subvenciones no agrícolas pasaron a ser recurribles, mientras que para los agrícolas esto ocurre el 2003, con el vencimiento de la “cláusula de paz”. En Doha se arribó a un acuerdo para extender la aplicación de ciertas subvenciones a la exportación en países sujetos a criterios determinados.

⁵⁸ El grupo Amigos de los peces está constituido por alrededor de 10 países desarrollados y en desarrollo, entre ellos Estados Unidos y Nueva Zelandia, y cuatro latinoamericanos (véase el cuadro II.1).

La percepción de los países en desarrollo es que el ADPIC ha sido uno de los acuerdos más onerosos de la Ronda Uruguay en cuanto a su aplicación (Finger y Schuler, 1999) y gran parte de su demanda se concentra en ampliar su flexibilidad. Una propuesta en este sentido, que fue sancionada en Doha, se expresó en el ámbito de la salud pública, donde ha destacado la participación de Brasil en coordinación con la India y otros países. En esta materia han sido muy debatidos el contenido sustantivo y la forma jurídica que debería tener una enmienda al ADPIC, que apunta a facilitar el acceso a medicamentos a países con insuficiente capacidad productiva.⁵⁹ La última recomendación es que esta enmienda, prevista para junio del 2004, debería concluirse a fines de marzo del 2005, objetivo que no fue alcanzado.

La negociación sobre el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas para vinos y bebidas espirituosas se ha concentrado en evaluar los efectos jurídicos del registro y la participación en el sistema. También se examina si las propuestas modificarían el equilibrio de derechos y obligaciones en el ADPIC. En este ámbito, el interés de los países en desarrollo se ha puesto sobre la voluntariedad del registro y la preocupación por los costos de participar en el sistema multilateral, como ha ocurrido con otros instrumentos del ADPIC. Por su parte, el trabajo sobre extensión de la protección de las indicaciones geográficas a otros productos, especialmente requerido por la UE, se ha incorporado en las tareas de aplicación según el paquete de julio (véase la sección B.4). Este tema, resistido por los países en desarrollo, se encuentra además preliminarmente contemplado en el trabajo sobre agricultura.

c) Facilitación del comercio

La facilitación del comercio tiene el propósito de agilizar los movimientos, los despachos de aduana y la circulación de mercancías. Esta área, junto a otros aspectos normativos contemplados entre los temas Singapur, había quedado como un asunto de negociación potencial dentro de los mandatos de Doha. Los temas Singapur fueron propuestos por los países desarrollados, básicamente la UE, y los trabajos preparatorios se remontan a 1997, tras crearse grupos ad hoc por mandato de la Conferencia de la cual toman su denominación (véase Izam, 2001). La negociación sobre facilitación del comercio ha sido impulsada en los últimos años por el “Grupo Colorado”, que propone disciplinas claras y vinculantes en la materia.⁶⁰ El APEC también ha tenido un papel destacado en la promoción de este tema y ha aportado experiencias al respecto, en especial subrayando su importancia para la competitividad de las pymes.

La facilitación del comercio fue el único de los temas Singapur que los países en desarrollo estuvieron dispuestos a incorporar en las negociaciones, si bien sus propuestas apuntaban a que quedara fuera del compromiso único o al margen de la aplicación del sistema de solución de diferencias. El tema concita interés en tales países porque reconocen su potencial contribución a la competitividad,⁶¹ pero al mismo tiempo les preocupan los compromisos que puede generar y la necesidad de recursos y asistencia técnica para implementarlos.

En el paquete de julio se recogen varias de las preocupaciones de los países en desarrollo y se confirman las orientaciones de Doha para que las negociaciones apunten a aclarar y mejorar aspectos

⁵⁹ Se trata de la aplicación del párrafo 6 de la Declaración, según se determinó en una decisión del Consejo General del 30 agosto del 2003 (OMC, 2003c).

⁶⁰ Integrado por cerca de 15 países, incluidos Japón, Estados Unidos, la UE y cuatro países de América Latina y el Caribe (véase el cuadro II.1).

⁶¹ Las estimaciones sobre los costos de procedimientos de frontera pueden alcanzar entre un 2% y un 15% del valor de los bienes comerciados (OCDE, 2003).

relacionados con la circulación de mercancías. Ello queda consignado en el Anexo D de la decisión,⁶² en el que se recomienda examinar los siguientes artículos del GATT de 1994: V: libertad de tránsito; VIII: derechos y formalidades respecto a importaciones y exportaciones, y X: publicación y aplicación de reglamentación comercial. Asimismo, la decisión indica que las negociaciones deberían establecer disposiciones para la cooperación efectiva entre autoridades pertinentes. Prevé que el principio de trato especial y diferenciado debe ir más allá de los plazos, que los compromisos en esta esfera estén de acuerdo con la capacidad de los países y que el apoyo de los países desarrollados en cuanto a la asistencia técnica y la formación de capacidad debe establecerse no solo para la aplicación sino también para el proceso de negociación.⁶³

En las primeras fases de trabajo se estableció un grupo de negociación sobre facilitación del comercio —en octubre del 2004— que inicialmente debatió sobre los objetivos del acuerdo, las disposiciones de trato especial y diferenciado, la función de los organismos internacionales, la cooperación entre aduanas, el costo de implementación para los países en desarrollo, los requerimientos de cooperación técnica y la consideración de los países sin litoral. Al respecto, cabe anotar que algunos países de la región, como Bolivia y Paraguay, han asignado un gran valor a este tema. A medida que el trabajo de negociaciones ha avanzado, va quedando de manifiesto el contraste de las visiones entre países desarrollados y países en desarrollo respecto al carácter vinculante de los compromisos en el tema y a los enfoques de tratamiento y condicionalidad de recursos disponibles.

4. Aspectos transversales e institucionales

Los temas presentados en esta sección forman parte de la agenda negociadora de la Ronda de Doha e impactan al conjunto de acuerdos que forman parte de la OMC. Estos responden además a desafíos de más largo plazo del sistema multilateral, tales como la vigencia del principio de nación más favorecida, la incorporación de la dimensión del desarrollo y la gobernabilidad del sistema (Sutherland y otros, 2004). Se incluyen entre estos temas de negociación el trabajo sobre desarrollo, solución de controversias, acuerdos regionales y medio ambiente.

a) Desarrollo

La incorporación de la dimensión del desarrollo en la normativa ha sido un tema complejo en la OMC, donde se debate persistentemente sobre la utilidad de instrumentos del trato especial y diferenciado, como los plazos, y también los enfoques que podrían adoptarse para responder mejor a las necesidades de desarrollo. Dada la preocupación por las asimetrías en cuanto al nivel de desarrollo existentes entre los miembros del sistema multilateral, en Doha se establecieron dos tareas negociadoras: una relativa a la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay y otra sobre el trato especial y diferenciado. En este último tema se propone reforzar las disposiciones existentes a fin de hacerlas más

⁶² En una nota se deja abierto el formato final, eventualmente no vinculante (UNCTAD, 2004b, p. 22).

⁶³ Surgen nuevos enfoques sobre cooperación, como una materia integralmente incorporada en los acuerdos y vinculada a las propias estrategias de desarrollo, respecto de lo cual el ejercicio del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en su Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) es una referencia. También lo es el tratamiento que la cooperación tiene en acuerdos más acotados, como los Acuerdos de Asociación Económica de la UE y en países de Asia (Aoki, 2004).

precisas, eficaces y operativas.⁶⁴ Respecto de la aplicación, se establecen tareas de negociación y estudio en materias correspondientes a varios acuerdos de la Ronda Uruguay.⁶⁵ Ambas tareas se complementan con programas de trabajo en temas de interés para los países en desarrollo —pequeñas economías; comercio, deuda y finanzas, y transferencia de tecnología—, así como con disposiciones para reforzar la asistencia técnica, la creación de capacidad y la acción respecto de los países menos adelantados.

Las tareas sobre desarrollo evolucionaron muy poco desde Cancún, puesto que la agenda se concentró en la agricultura, el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, los temas Singapur y el algodón. El paquete de julio confirmó las diversas líneas de trabajo en los temas de desarrollo y entregó algunas orientaciones sobre principios y parámetros del proceso. En la decisión también se resolvió que no habría nuevas categorizaciones de países en desarrollo, aunque ello reaparece de algún modo en los debates siguientes, impulsado básicamente por los países desarrollados.⁶⁶ Por otra parte, se prorrogó hasta julio del 2005 el plazo para que los órganos correspondientes entreguen sus recomendaciones sobre trato especial y diferenciado y aplicación.⁶⁷

b) Solución de controversias

La importancia de las disposiciones sobre solución de controversias en el sistema multilateral de comercio reside en hacer vinculantes los compromisos adquiridos por los países miembros respecto de los acuerdos, lo que otorga seguridad y previsibilidad al sistema. El Entendimiento sobre Solución de Diferencias acordado en la Ronda Uruguay y sobre el cual se ha operado desde la creación de la OMC ha tenido un uso intensivo (330 casos, más de 350 reclamantes, desde 1995 hasta mayo del 2005).⁶⁸ La tarea de Doha, confirmada en el paquete de julio, apuntaba a mejorar y aclarar dicho Entendimiento.

Como se sabe, el Entendimiento define procedimientos para enfrentar las controversias de modo ordenado y por la vía multilateral, en un proceso de cuatro fases: consultas, paneles, apelación e implementación. Su revisión, prevista según la Ronda Uruguay para 1999, debía arribar a mejoras de funcionamiento, y hasta ahora han surgido muchas propuestas. Entre ellas, la revisión de las etapas para acelerar los procedimientos, la consideración del trato especial y diferenciado en el proceso, la reconfiguración de grupos o paneles especiales, la secuencia de los procedimientos aplicables cuando no se han cumplido las resoluciones y la transparencia externa (o de acceso al público) (OMC, 2003b).

⁶⁴ Estas disposiciones se orientan básicamente a los siguientes objetivos: el aumento de oportunidades comerciales, la salvaguardia de los intereses de los países en desarrollo, la flexibilidad y los plazos para el cumplimiento de compromisos por parte de estos países (véase CEPAL, 2004a, capítulo V).

⁶⁵ En virtud de una decisión emanada de Doha sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación, se establecen cerca de 40 tareas respecto de 12 materias de distintos acuerdos, relacionadas en gran medida con la especificidad de los países en desarrollo (OMC: 2001b y CEPAL, 2003, capítulo VII).

⁶⁶ Según una propuesta reciente de 22 países —predominantemente de la región— en el marco del trabajo sobre pequeñas economías, se adopta un enfoque con el fin de evitar la formación de nuevas categorías. Análogo al tratamiento de algunos temas de aplicación y trato especial y diferenciado, los proponentes esperan que en la sexta Conferencia se adopten decisiones concretas frente a las demandas de estas economías (OMC, 2005h).

⁶⁷ El Comité de Comercio y Desarrollo ha hecho propuestas para agilizar la discusión (OMC, 2005i).

⁶⁸ Solo un 25% de ellos llega a abordarse en los paneles de la OMC, lo que revela la importancia de las fases previas para arribar a soluciones mutuamente acordadas. Los países de la región también han usado intensamente el sistema, en especial los exportadores más grandes y diversificados (Brasil y México), y han presentado propuestas para la negociación en curso (véase CEPAL, 2003, capítulo VIII). A la fecha, la región aparece en 83 de los 357 reclamantes, básicamente en casos de antidumping y subvenciones, licencias y salvaguardias, 31 de los cuales han tenido carácter intrarregional.

La negociación sobre solución de controversias era el único tema cuyo mandato en Doha quedaba fuera del “compromiso único”, para arribar a decisiones antes que el conjunto de negociaciones, originalmente mayo del 2003. Pero la tarea de las negociaciones se ha retrasado en los dos últimos años, a pesar de los recientes casos de gran impacto respecto de productos y países. Esto concita un gran interés en todos los países, y en especial en los países en desarrollo, puesto que además de los costos que deben enfrentar para participar de un reclamo, han sufrido el retraso en la implementación de decisiones. Efectivamente, los resultados de la operación del sistema han sido relativamente buenos, pero existen acuerdos con mayores problemas y demoras en la resolución e implementación de casos, especialmente por parte de los países desarrollados (Davey, 2005).⁶⁹ Entre esos acuerdos se encuentran las subvenciones, los estándares sanitarios y la defensa comercial (antidumping), varios de los cuales se han presentado en el sector agrícola. Por otra parte, algunas controversias sobre salvaguardias han terminado implementándose en las etapas finales de aplicación de la medida, con lo que esta alcanza su propósito proteccionista antes de ser removida.

Algunas de las decisiones más recientes refuerzan el interés negociador, pues se refieren a políticas emblemáticas de los países desarrollados, tales como subvenciones agrícolas en los casos del azúcar en la UE y algodón en Estados Unidos. Por su parte, Sutherland y otros (2004) indican que la solución de controversias ha sido un medio para desarrollar algunos temas, en respuesta a la lentitud de las negociaciones multilaterales y la dificultad creciente que representa el sistema de decisiones por consenso.

c) Los acuerdos regionales

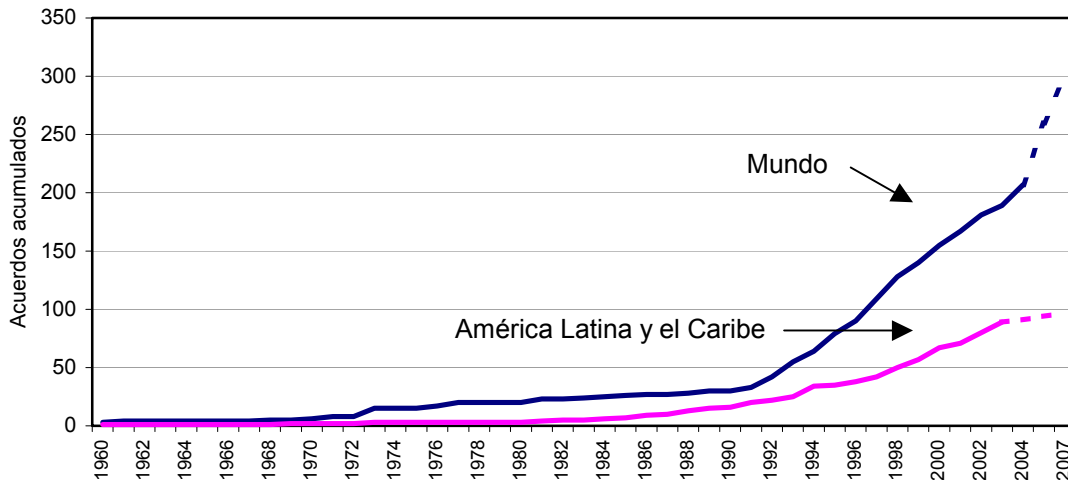
La compatibilidad de los acuerdos regionales —y otros acuerdos preferenciales— con el sistema multilateral está regulada por algunas disposiciones en la OMC, a saber, el artículo XXIV del GATT, la cláusula de habilitación y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (OMC, 1995). El objetivo de estas normas es que los acuerdos regionales estimulen el comercio entre sus socios, procurando minimizar la discriminación respecto de terceros países. Para ello es preciso que los acuerdos abarquen lo “esencial” del comercio, idea no bien definida y por tanto sujeta a discusión. El sistema multilateral también estimula la transparencia en la operación de los acuerdos y dispone de un mecanismo de supervisión —el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales— que ha visto dificultado su desarrollo.

La gran importancia del tema, que acompaña la proliferación de acuerdos regionales en los últimos años, y la región es un ejemplo al respecto, se expresa en una amplia bibliografía reciente (véase el gráfico II.2).⁷⁰ En el informe preparado para la OMC se examinan las implicancias que tienen los acuerdos, como excepciones del principio de nación más favorecida (Sutherland y otros, 2004, capítulo II). Al igual que lo planteado respecto de la solución de controversias, los acuerdos regionales parecieran ser una respuesta a dificultades institucionales del sistema multilateral —como la lentitud y dificultad en la toma de decisiones— que podrían provocar la fragmentación del sistema. Asimismo, para los países en desarrollo la conformación de acuerdos regionales ha respondido muchas veces a la necesidad de abordar las asimetrías del sistema multilateral y, por tanto, como alternativa para enfrentar sus preocupaciones de desarrollo.

⁶⁹ Cerca del 40% de los 61 casos analizados por Davey (2005) se han retrasado más de 4 meses; de ellos, la mitad aún se encuentra en proceso. La duración de los procesos ha sido de 32 meses, lo que supera por ocho meses el promedio esperado.

⁷⁰ Banco Mundial, 2004; APEC, 2004b; CEPAL, 2004b; UNCTAD, 2004a; Sutherland y otros, 2004.

Gráfico II.2
DINAMISMO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES^a
 (Número acumulado de acuerdos notificados y vigentes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

^a Incluye acuerdos notificados en virtud del artículo XXIV del GATT (comercio en bienes), el artículo V del GATS (comercio en servicios) y la cláusula de habilitación (integración regional entre los países en desarrollo).

La Ronda de Doha contempla negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos aplicados a los acuerdos regionales y su dimensión de desarrollo. Esta tarea se ubicaba dentro del trabajo del grupo negociador de normas y fue confirmada en el paquete de julio. El proceso reviste gran complejidad por el crecimiento del número de acuerdos firmados o en vías de negociación y por la amplitud de la temática incorporada. La existencia de normas en estos acuerdos, y sobre todo en el ámbito de las políticas detrás de las fronteras (*behind the border*), dificulta más la evaluación de sus efectos sobre terceras partes. En este sentido, se plantean especiales desafíos con temas como las normas de origen, las subvenciones, los servicios y las normas antidumping.

La tarea de negociación se desarrolla en torno a dos dimensiones: los temas de procedimiento y transparencia y las cuestiones sistémicas, o de disciplinas sustantivas. Hasta ahora hay gran cantidad de propuestas en temas menos contenciosos, cuyos objetivos son profundizar la transparencia y el requisito de notificaciones y revitalizar la función del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales.⁷¹ Estos elementos revelan también un mayor interés en el escrutinio de estos acuerdos. Solo en segundo término se han abordado las cuestiones sistémicas y de cobertura de los acuerdos regionales, así como su dimensión del desarrollo.⁷²

⁷¹ Las propuestas se refieren a los procedimientos de notificación a la OMC, la capacidad de los países en desarrollo de responder a los requerimientos de información y la revisión de los acuerdos Sur-Sur, entre otros temas.

⁷² Se plantea así la necesidad de definir qué es “sustancialmente todo el comercio” (grado de cobertura en el acuerdo) y los plazos de desgravación, así como la evaluación del carácter restrictivo y discriminatorio de algunas políticas, tales como salvaguardias, antidumping y otras.

d) Comercio y medio ambiente

Al finalizar la Ronda Uruguay, la OMC inició un trabajo formal sobre la relación entre comercio y medio ambiente, con la creación de un órgano ad hoc, el Comité de Comercio y Medio Ambiente, en que se desarrolla un amplio debate, de algún modo de carácter Norte-Sur. Los países desarrollados, aunque con prioridades diferentes, enfrentaron una fuerte reticencia de los países en desarrollo para incorporar el tema en las negociaciones, porque estos últimos tenían una intención proteccionista en las propuestas que vinculan la dimensión ambiental al comercio. Recién en Doha se alcanzó un mandato negociador, que apuntaba básicamente a una mejor coordinación entre la OMC y los órganos relacionados con los acuerdos sobre medio ambiente y entre sus respectivas normas, así como a la liberalización de los bienes y servicios ecológicos. Además se estableció el compromiso de continuar trabajos orientados a atender la dimensión ambiental del acceso a los mercados y de la propiedad intelectual, así como abordar el ecoetiquetado con fines medioambientales.

Las tareas sobre los bienes y servicios ecológicos registran avances satisfactorios y un tono más concreto, si bien siguen los exámenes sobre listas de bienes ambientales y persisten los debates respecto de los enfoques para su definición. Existe, asimismo, respaldo para entablar negociaciones afines en el contexto del acceso a los mercados para los productos no agrícolas para los bienes ambientales y del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios respecto de los servicios.

C. BALANCE DEL NUEVO MARCO Y PROCESO DE NEGOCIACIONES

1. ¿Reorientación de la agenda Doha? Una mirada de conjunto

Según lo indicado en la primera parte del capítulo, se han generado expectativas en torno a la Ronda de Doha respecto de las concesiones que deberían hacer los países industrializados, particularmente en el ámbito de la liberalización agrícola. Esto a su vez impone dificultades al proceso global de negociación, si bien la evolución de los casos de controversia recientes podría contribuir con su reforma. El lento avance de las negociaciones puede inducir a tales litigios aunque diversos agentes han manifestado que preferirían el desarrollo de las primeras. Por su parte, a pesar de la centralidad de los temas negociados actualmente (entre ellos las subvenciones agrícolas), se requiere una perspectiva más amplia para evaluar los potenciales resultados de este proceso. En primer lugar, existen interdependencias entre los diversos temas en negociación, por ejemplo, respecto del avance en agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, y en segundo lugar algunos instrumentos generales (como las medidas contingentes y otras reglas) también inciden sobre las distorsiones de mercado en el sector agrícola.

En el paquete de julio del 2004 se confirmó la agenda establecida en Doha, arribando a decisiones que se esperaban en Cancún 2003. Sus aportes se refieren especialmente al ámbito agrícola, así como a restablecer el clima y proceso negociador interrumpido en Cancún, resguardando con ello la credibilidad de la OMC.

En los temas de desarrollo es donde se entregan menos orientaciones. Quedan también interrogantes respecto de varios programas de trabajo, particularmente en los temas Singapur que no se negociarán, así como en algunos temas de interés para los países en desarrollo. Al examinar las principales dimensiones sobre las que avanza el sistema multilateral —acceso a los mercados, reglas y otros temas institucionales— a partir del paquete de julio, se obtiene un balance mixto de resultados que vale la pena explicitar.

- Acceso a los mercados en agricultura, acceso a los mercados para los productos no agrícolas y servicios: si bien se definen mayores coordenadas, su desarrollo depende fundamentalmente de los acuerdos sobre “modalidades”, lo que a su vez supone un intenso trabajo técnico de gran complejidad. Ello pudo apreciarse respecto de la conversión de aranceles específicos a ad valorem. Por otra parte, se incorporan instrumentos que otorgan más flexibilidad a los países desarrollados y los países en desarrollo, pero también más complejidad a las negociaciones.
- Reglas es un ámbito al que se incorporó un tema importante —la facilitación del comercio— pero en el que se descuidaron orientaciones más precisas sobre antidumping y subvenciones. En materia de los ADPIC, solo se revisan los plazos y no parecen recogerse iniciativas de los países en desarrollo respecto de la distribución de los beneficios. No está de más recalcar la incidencia de estos temas en las condiciones de competitividad. En ello se presenta una paradoja, por la necesidad que tienen los países en desarrollo de las reglas, pero su reticencia a avanzar en estos temas, debido a los costos que entrañan (Short, 2001).
- Los temas transversales-institucionales muestran un avance en cuanto a la incorporación del algodón dentro de los temas de desarrollo, pero no en cuanto a su orientación sobre los restantes trabajos (en particular sobre aplicación, que es uno de los más retrasados). Respecto de la solución de controversias, no hay señales u orientaciones más precisas, aunque la realidad de la operación del sistema es muy dinámica y podría impulsar la negociación. Análogamente, si bien no hay mayores orientaciones para el trabajo de los acuerdos regionales, su propia intensificación puede impulsar las discusiones.

En una reciente reunión “miniministerial” celebrada en Dalian (China), el 12 y 13 de julio del 2005, se demostró que, con la convicción de la necesidad de concluir las negociaciones a fines del 2006, se abrían expectativas respecto del Consejo General que debía reunirse a fines de ese mismo mes.⁷³ Sin embargo, las conversaciones que siguieron sembraron dudas al respecto por falta de señales de los grandes actores, precisamente en el tema eje de este proceso negociador —agricultura—, el que define a su vez el ritmo en otras materias. En la evaluación del Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales presentada ante el citado Consejo en vísperas de su reunión se señalan expresamente algunas urgencias en diversas materias en una ruta de trabajo hasta la Conferencia Ministerial y se propone hacer un balance antes de mediados de octubre de este año (OMC, 2005j).

En el Consejo General del 29 de julio del 2005 se esperaba alcanzar progresos importantes —una primera aproximación— para abordar la sexta Conferencia en diciembre en Hong Kong (región administrativa especial de China), donde se prevé lograr acuerdos sobre “modalidades” de acceso a mercados, como factor crítico de avance del proceso negociador. Sin embargo, según información preliminar de la prensa reciente, tales progresos no se alcanzaron, como ya podía desprenderse de la evaluación mencionada, donde se indicaba además que no solo se requieren cambios de ritmos, “sino también de actitud y enfoque” (OMC, 2005j, p. 18). Si ello ocurriese, se ven mayores posibilidades para que en el año 2006 pudiera concluirse la Ronda de Doha. Es probable que estos resultados también dependan de que se avance más al retorno de vacaciones en el Norte en algunos temas de desarrollo (trato especial y diferenciado, aplicación), así como de que se alcancen metas y plazos en servicios y acceso a

⁷³ Esta reunión se suma a las realizadas en Davos (Suiza) a fines de enero, Mombasa (Kenya) a inicios de marzo, París (Francia) a inicios de mayo (al alero de la reunión de la OCDE) y Jeju (República de Corea) en junio (al alero de la reunión de la APEC). En todas se ha destacado el carácter de urgente, especialmente a fines de abril, cuando el Director General de la OMC evaluaba los riesgos de crisis en la negociación.

los mercados para los productos no agrícolas, en equilibrio con los avances en materia agrícola, antidumping y otras normas.

2. Articulación de actores y el papel de América Latina y el Caribe

El mapa de actores en las negociaciones multilaterales ha estado en permanente movimiento en función de diversos factores, entre ellos, las condiciones y dinámica del propio comercio, el desarrollo del sistema en cuanto a cobertura de temas y profundidad y la evolución mostrada por los participantes —cada vez más países en desarrollo—, así como sus percepciones respecto de los resultados. En torno a Cancún predominaron las configuraciones que reflejaban en particular las condiciones de los países en desarrollo, entre ellos claramente el G-20.⁷⁴ Después de Cancún, en cambio, ha surgido un nuevo tipo de configuración que cruza las categorías anteriores. Es la articulación de un número reducido de miembros de la OMC, en general grandes economías del mundo desarrollado y en desarrollo, con intereses distintos respecto de un tema (por ejemplo la agricultura).⁷⁵

Este proceso también se ha desarrollado en otras instancias de discusión y cooperación que operan en ámbitos comunes con la OMC. La celebración de la XI Conferencia de la UNCTAD en São Paulo, en junio del 2004, dio espacio a varios temas discutidos en la OMC y contribuyó a la coordinación de grupos como el SGPC y el NG-5 (UNCTAD, 2004b).⁷⁶ Los miembros del APEC, por su parte, en su declaración de junio del 2004, fueron enfáticos en otorgar un sentido de urgencia al sistema multilateral y definir líneas prioritarias, teniendo en cuenta el desarrollo.⁷⁷ Estos impulsos se produjeron cerca del momento en que los miembros de la OMC debían definir el modo de reactivar las negociaciones. En lo que va del año 2005, se han apreciado aportes también muy relevantes de esas instancias para destrabar o contribuir con cuestiones críticas en agricultura y acceso a mercados para productos no agrícolas.

Por otra parte, dados el menor crecimiento mundial y la activación de señales proteccionistas en las grandes economías —de las que dan cuenta algunas controversias recientes—, se observan condiciones más complejas para las tareas pendientes antes de la sexta Conferencia. También inciden en estas condiciones el liderazgo y cooperación que puedan establecer estas economías —Unión Europea y Estados Unidos—, cuyas principales autoridades comerciales han sufrido cambios después del paquete de julio (GAO, 2005). Asimismo, cabe destacar que la participación de Estados Unidos, la UE y Japón en el sistema multilateral desde Cancún se produce junto con una intensificación de sus negociaciones y acuerdos con grupos o países de varias regiones, incluida América Latina. Estas negociaciones inciden en las del nivel multilateral. Además, mediante ellas, los países desarrollados pretenden profundizar las disciplinas de evolución más lenta en el marco multilateral (por ejemplo, temas Singapur y propiedad

⁷⁴ Hasta Doha, los grupos giraban en torno a intereses temáticos compartidos —el Grupo Cairns, los Amigos de las negociaciones antidumping, el G-10, entre otros—, los que parecían erradicar la segmentación Norte-Sur. Estos grupos coexisten con nuevas organizaciones y adquieren protagonismo variable en cada contexto (véanse el cuadro II.1 y GAO, 2005, Apéndice VI).

⁷⁵ El NG-5 representaría este tipo de conformación, como también el proyecto de países en desarrollo en el acceso a los mercados para los productos no agrícolas.

⁷⁶ En la UNCTAD XI, los países en desarrollo hicieron un relanzamiento del Sistema Global de Preferencias Comerciales para profundizar su comercio, iniciando su tercera ronda de negociaciones, en el contexto de un comercio Sur-Sur en expansión.

⁷⁷ El peso de la APEC deriva de contar con grandes economías y de un trabajo que sistemáticamente se concentra en temas fundamentales del debate multilateral. La reciente reunión de junio del 2005 de este Foro también ha tenido a la Ronda de Doha como eje importante de trabajo.

intelectual), cuya funcionalidad para los objetivos de desarrollo no es tan clara para los países en desarrollo.

Dentro de la conformación de grupos que se establece en torno a intereses negociadores, lo más nítido es la presencia creciente de los países en desarrollo, que ascienden a más de 100 de los 148 miembros actuales de la OMC, y la coordinación más intensa de sus visiones y propuestas. Luego de su significativa participación en Cancún, sus propuestas tuvieron eco en los resultados observados, sobre todo en el curso tomado por los temas Singapur y la mayor atención a las cuestiones de funcionamiento y representación de intereses en el sistema. Ello contrasta con la participación de estos países en la Ronda Uruguay, que había sido más bien reactiva a las propuestas de los países desarrollados. Es claro que los países en desarrollo, y en particular de América Latina y el Caribe, han adquirido experiencia negociadora en la última década y por ello su participación ahora más activa revela el interés por aprovechar las oportunidades que se generan con el menor costo de ajuste posible.

América Latina y el Caribe se ha convertido en un actor de relevancia —y de cierto liderazgo— entre los países en desarrollo. Sin embargo, hay diferencias estructurales y de política entre los países que dificultan posturas consensuadas en el conjunto de los temas. En efecto, debido a las diferencias de tamaño económico, de estructura productiva y comercial, de política comercial y estrategia de desarrollo, resulta complejo lograr un accionar unificado en todos los ámbitos de la negociación. Eso explica la ausencia de una propuesta “regional” en Doha y la gestación de un espacio de alianzas de geometría variable entre los países de la región. El desafío es trabajar consolidando aquellas franjas de convergencia, permitiendo el despliegue de matices en los demás temas, sin afectar la cohesión en los temas centrales, principalmente en agricultura y trato especial y diferenciado.

En este sentido, destacan los siguientes ejes del accionar de América Latina y el Caribe: i) profundizar y hacer más efectiva la apertura de mercados para sus exportaciones (en especial las agrícolas), incluida una apertura significativa en el comercio Sur-Sur; ii) conservar los espacios de políticas para el desarrollo,⁷⁸ operacionalizar el trato especial y diferenciado previsto en los acuerdos de la Ronda Uruguay y prestar atención especial a economías pequeñas y vulnerables —receptoras de preferencias— sin nuevas categorías de países; iii) mejorar disciplinas como el antidumping, para disminuir la arbitrariedad en el acceso a los principales mercados; iv) avanzar en la liberalización de servicios respecto del movimiento de personas (modo 4), y v) desarrollar aspectos institucionales y de participación que aseguren transparencia e inclusividad, temas planteados sobre todo por los países del Caribe.

Sus demandas se han reiterado en diversas reuniones, en especial sobre agricultura, donde han sido particularmente proactivos, en propuestas dentro de los grupos G-20 y Cairns.⁷⁹ Con posterioridad a Cancún ha aumentado el protagonismo de los países de la región en propuestas sobre temas específicos que van más allá de la negociación agrícola y con un carácter menos reactivo que lo observado en etapas previas (por ejemplo, en el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, la relevancia de normas y antidumping, propiedad intelectual). Por su parte, los resultados obtenidos en casos emblemáticos de controversias recientes, donde han tenido un papel protagónico, reafirman la incidencia que estos países tienen sobre la evolución del sistema multilateral.

⁷⁸ Por ejemplo, la región tuvo un papel importante en el debate sobre el ADPIC y la salud pública.

⁷⁹ Esto se aprecia claramente en la reunión miniministerial de Kenya. En los grupos en que estos países participan, en especial G-20 y G-33, se ha promovido además un debate entre ellos y con otros países en desarrollo —enfoque de abajo hacia arriba— para hacer más inclusivo y transparente el proceso, como se indica en la Declaración de marzo del G-20.

Por último, en esta situación se hace más urgente formular estrategias de inserción con fines de desarrollo. Por ello, los países de la región también muestran una conciencia creciente sobre la necesidad de complementar los acuerdos comerciales con políticas internas, lo que se ha denominado “agenda interna”, que incluye aspectos de competitividad, infraestructura, innovación tecnológica y modernización de las pymes.

Bibliografía

- Abraham, Gloria (2005), “Evolución de las negociaciones sobre agricultura en la OMC: de la Agenda de Doha hasta el acuerdo de 31 de julio del 2004”, documento presentado en la Reunión regional sobre temas relevantes para América Latina y el Caribe de las negociaciones comerciales en la OMC, Caracas, Sistema Económico Latinoamericano (SELA), 6 al 8 de junio.
- Aoki, Maki (2004), “New issues in FTAs: the case of economic partnership agreements between Japan and ASEAN countries”, documento presentado a la reunión del Consorcio de Centro de Estudios de APEC, Viña del Mar, 26 al 29 de mayo.
- APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico) (2004a), “Ministerial statement on Doha Development Agenda (DDA) negotiation”, Meeting of APEC Ministers responsible for trade” [en línea] Pucón, 4 y 5 de junio <http://www.apec.org/apec/ministerial_statements/sectoral_ministerial/trade/2004_trade/dda_negotiations.html>.
- _____ (2004b), “2004 APEC Economic Outlook” [en línea] <<http://www.apec.org>>.
- Banco Mundial (2004), *Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism, and Development*, Washington, D.C., noviembre.
- Bridges Weekly Trade News Digest* (s/f) [en línea] <<http://www.ictsd.org/weekly/index.htm>>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2005), “Panorama de la agricultura de América Latina y el Caribe”, inédito.
- _____ (2004a), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2001-2002* (LC/G.2221-P), Santiago de Chile, mayo.
- _____ (2004b), “Bilateralism and regionalism in the aftermath of Cancún: re-establishing the primacy of multilateralism”, Round Table of Executive Secretaries of the United Nations Regional Commissions at UNCTAD XI, São Paulo, 15 de junio.
- _____ (2003), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2001-2002*, (LC/G.2189-P/E), Santiago de Chile, enero.
- _____ (1995), *El acuerdo agrícola y sus implicaciones para América Latina en el acceso a mercados* (LC/R.1586), Santiago de Chile, noviembre.
- Contreras, José María (2005), “La eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas: implicaciones para México”, *Comercio Exterior*, vol. 55, N° 2, México, D.F., febrero.
- Davey, William (2005), “Implementation in WTO dispute settlement: an introduction to the problems and posible solutions”, *RIETI Discusión Paper Series*, N° 05-E-013 [en línea] marzo <<http://www.rieti.go.jp/en/index.html>>.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) (2005), “Taller regional de Clarificación sobre negociaciones comerciales en agricultura – América Latina”, Santiago de Chile [en línea] 30 y 31 de marzo <<http://www.rlc.fao.org/prior/comagric/cncm.htm>>.
- Fernández de Córdoba, Santiago y David Vanzetti (2005), “Now what? Searching for a solution to the WTO industrial tariff negotiations”, inédito.
- Fernández de Córdoba, Santiago, Sam Laird y David Vanzetti (2005a), “Blend it like Beckham. Trying to read the ball in the WTO negotiations on industrial tariff”, *Journal of World Trade*, vol. 38, N° 5.
- _____ (2005b), “Smoke and mirrors: making sense of the WTO industrial tariff negotiations”, *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series*, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- Finger, Michael (2005), “The future of the WTO: addressing institucional challenges in the new millennium”, informe del Consejo Consultivo presentado al Director General de la Organización Mundial del Comercio Supachai Panitchpakdi, San Antonio, Texas, Trinity University.

- Finger, Michael y Philip Schuler (1999), "Implementation of Uruguay Round commitments: the development challenge", documento presentado en la Conferencia de la OMC/Banco Mundial sobre los Países en Desarrollo en la Ronda del Milenio, Ginebra, 20 y 21 de septiembre.
- GAO (Government Accountability Office) (2005), "World Trade Organization. Global trade talks back on track, but considerable work needed to fulfill ambitious objectives", *Report to the Chairman, Committee on Finance, U.S. Senate, and to the Chairman, Committee on Ways and Means, House of Representatives*, Washington, D.C., mayo.
- Hertel, Thomas y Will Martin (2000), "Liberalising agriculture and manufactures in a Millenium Round: implications for developing countries", *The World Economy*, vol. 23, N° 4, abril, Blackwell Publishers Ltd.
- IATP (Institute for Agriculture and Trade Policy) (s/f), sitio oficial [en línea] <<http://www.iatp.org/>>.
- ICTSD (Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible) (2005), "Agriculture negotiations at the WTO. The July Package and beyond", *Quarterly Intelligence Report*, N° 12, abril.
- ICTSD-IISD (Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible/Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible) (2004), "Developments since the Cancún Ministerial Conference", vol. 3 [en línea] diciembre <<http://www.ictsd.org/pubs/dohabriefings/index.htm>>.
- Izam, Miguel (2001), "Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente", *serie Comercio internacional*, N° 19 (LC/L.1680-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.218.
- Jank, M.S., I. Fuchsloch y G. Kutas (2004), "Agricultural liberalization in multilateral and regional negotiations", *Agricultural Trade Liberalization. Policies and implications for Latin America*, cap. 1, S.M. Jank. (ed.), Washington, D.C., Inter-American Development Bank/Johns Hopkins University Press.
- Khor, Martín (2004), "Países en desarrollo pierden terreno en "paquete de julio", *Revista del Sur*, N° 157-158, noviembre-diciembre.
- Laird, Sam (2002), "Market access issues and the WTO: an overview", *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*, Bernard Hoekman, Mattoo Aadiya and Phillip English (eds.), Washington, D.C., Banco Mundial.
- Laird, Sam, Santiago Fernández de Córdoba y David Vanzetti (2004), "Market access proposals for non-agricultural products", *CREDIT Research Paper*, N° 03/08, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- Laird, Sam, Lucian Cernat y Alessandro Turrini (2003), *Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda*, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- Lamy, Pascal (2004), "The emergence of collective preferences in international trade: implications for regulating globalization", inédito.
- LATN (Latin American Trade Network) (s/f), sitio oficial [en línea] <<http://www.latin.org.ar/>>.
- Lengyel, Miguel y Vivianne Ventura (eds.) (2003), *Trade policy reforms in Latin America. Multilateral Rules and Domestic Institutions*, Palgrave, Macmillan.
- Nogués, Julio (2004), "Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el Mercosur", documento de trabajo, N° 16, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- OCDE (2005a), "OECD Ministerial Council Meeting, 3-4 May 2005, Chair's Summary" [en línea] <<http://www.oecd.org/document/>>.
- _____ (2005b), *Agricultural policies in OECD countries: Monitoring and evaluation 2005. Highlights*.
- _____ (2003), "Trade facilitation: the benefit of simpler more transparent border procedures", *Policy Brief. OECD Observer* [en línea] agosto <<http://www.oecd.org/dataoecd/35/50/8920454.pdf>>.

- OMC (Organización Mundial del Comercio) (s/f), “Negociaciones sobre la agricultura: información general. La ayuda interna en la agricultura: los compartimentos” [en línea] <http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/agboxes_s.htm>.
- _____(2005a), “La relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y la protección de los conocimientos tradicionales. Elementos de la obligación de divulgar las pruebas de la distribución de los beneficios conforme al régimen nacional pertinente” (IP/C/W/442), 18 de marzo.
- _____(2005b), “Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Comunicación de Chile, Colombia y México” (TN/MA/W/50), 24 de febrero.
- _____(2005c), “Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Comunicación presentada por la Argentina, el Brasil y la India al Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados para los productos no agrícolas” (TN/MA/W/54), 15 de abril.
- _____(2005d), “Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Trato de las preferencias no recíprocas para África” (TN/MA/W/49), 21 de febrero.
- _____(2005e), “Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Comunicación de Benin en nombre del Grupo de Estados ACP” (TN/MA/W/53), 11 de marzo.
- _____(2005f), “Supachai hace un llamamiento para imprimir mayor urgencia a las negociaciones comerciales”, Noticias OMC [en línea] 4 de mayo <http://www.wto.org/spanish/news_s/news05_s/news05_s.htm>.
- _____(2005g), “Declaración de altos funcionarios. Comunicación del Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong, China; Israel; el Japón; México; Noruega; la República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu; y Turquía” (TN/RL/W/171), 15 de febrero.
- _____(2005h), “Comité de comercio y desarrollo en sesión específica. Programa de trabajo sobre las pequeñas economías. Un enfoque para formular respuestas a los problemas relacionados con el comercio de las pequeñas economías” (WT/COMTD/SE/W/13.Rev.1), 27 de mayo.
- _____(2005i), “Comité de comercio y desarrollo en sesión extraordinaria. Informe del Presidente, Sr. Faizel Ismail (Sudáfrica), al Comité de negociaciones comerciales” (TN/CTD/11), 14 de febrero.
- _____(2005j), “Informe del Presidente del Comité de negociaciones comerciales al Consejo General” (TN/C/5), 28 de julio.
- _____(2004a), “Programa de Trabajo de Doha. Decisión adoptada por el Consejo General”, (WT/L/579), 2 de agosto.
- _____(2004b), “Informe a la reunión del Comité de negociaciones comerciales” (TN/C/M/13), 30 de junio.
- _____(2004c), “Consejo General. Acta de la reunión” (WT/GC/M/87), 27 de julio y 1º de agosto.
- _____(2004d), “Negociaciones sobre la agricultura. Cuestiones examinadas y situación actual” [en línea] <<http://www.wto.org>>.
- _____(2004e), “Comité de agricultura en sesión extraordinaria. Cálculo de equivalentes ad valorem (EAV): requisitos en materia de datos y disponibilidad de información. Nota de la Secretaría” (TN/AG/S/11), 15 de noviembre.
- _____(2004f), “Comité de negociaciones comerciales. Acta de la reunión celebrada en el Centro William Rappard el 12 de octubre del 2004” (TN/C/M/14), 2 de noviembre.
- _____(2004g), “Grupo de negociación sobre las normas. Subvenciones a la pesca. Comunicación de la Argentina, Chile, el Ecuador, Filipinas, Nueva Zelanda y el Perú” (TN/RL/W/166), 2 de noviembre.
- _____(2003a), *Entender la OMC* [en línea] septiembre <<http://www.wto.org>>.
- _____(2003b), “Conferencia Ministerial de la OMC. Notas informativas para Cancún”, Cancún, 9 de septiembre.

- _____ (2003c), “Aplicación del párrafo 6 de la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública. Decisión de 30 de agosto del 2003” (WT/L/540), 2 de septiembre.
- _____ (2001a), “Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC. Declaración ministerial” (WT/MIN(01)/DEC/W/1), 14 de noviembre.
- _____ (2001b), “Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC. Decisión sobre cuestiones relativas a la aplicación” (WT/MIN(01)/W/10), 14 de noviembre.
- _____ (2001c), “Conferencia Ministerial. Cuarto período de sesiones. Doha, 9 al 14 de noviembre del 2001. Proyecto de declaración relativa al acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública” (WT/MIN(01)/DEC/W/2).
- _____ (1995), *El regionalismo y el sistema multilateral de comercio*, Ginebra.
- Representante de Comercio de los Estados Unidos (s/f), sitio oficial [en línea] <<http://www.ustr.gov/>>.
- SELA (Sistema Económico Latinoamericano) (s/f), “Noticias” [en línea] <<http://www.sela.org/>>.
- Short, Clare (2001), “Making the development round a reality”, *The Role of the World Trade Organization in Global Governance*, G. Sampson (ed.), Hong Kong, United Nations University Press.
- Silva, Verónica (2001), “El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)”, *serie Comercio internacional*, N° 23 (LC/L.1684-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.01.II.G.224.
- Strickner, Alexandra (2005), “Services negotiations: The age of crisis? Developed countries pressure for revised offers and the establishment of benchmarks in services negotiations” [en línea] Ginebra <<http://lists.iatp.org/listarchive/>>.
- Sutherland Peter y otros (2004), “El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. Informe del Consejo consultivo al Director General Supachai Panitchpakdi” [en línea] <<http://www.wto.org/>>.
- Third World Economics* (s/f) “Third World Network” (TWN) [en línea] <<http://www.twinside.org.sg/twe.htm>>.
- UNCTAD (2004a), “Multilateralism and regionalism: the new interface. Note by the UNCTAD secretariat”, Río de Janeiro, 8 de junio.
- _____ (2004b), “Examen de la evolución y las cuestiones del Programa de Trabajo posterior a Doha de particular interés para los países en desarrollo: perspectiva posterior a la UNCTAD XI. Nota de la Secretaría de la UNCTAD” (TD/B/51/4), Ginebra, 31 de agosto.
- UE (Unión Europea) (2004), “OMC - Programa de Desarrollo de Doha: la UE dispuesta a moverse en tres áreas claves de las negociaciones”, *The EU and the WTO* [en línea] Bruselas, 10 de mayo <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/newround/pr100504_es.htm>.
- Whalley, John (2000), “What can the developing countries infer from the Uruguay Round models for future negotiations?”, *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series* N° 4 (UNCTAD/INCD/TAB/6)
- Zoellick, Robert (2004), Cartas, 11 de enero [en línea] <<http://www.ustr.gov/>>.