

Nicolás López López*

LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES EN LA OMC**

La historia del sistema OMC-GATT está relacionada con la celebración de negociaciones comerciales destinadas, por una parte, a conseguir una mayor liberalización del comercio y, por otra, a establecer reglas pactadas de carácter permanente que permitan a los agentes económicos una mayor capacidad de predicción. Este trabajo examina las rondas de negociación celebradas dentro del GATT. Destaca de forma especial la octava (Ronda Uruguay) que concluyó con la creación de la OMC. Dentro de las conferencias ministeriales de la OMC se señala la celebrada en Doha que también supuso el comienzo de una nueva ronda negociadora.

Palabras clave: OMC, negociaciones comerciales multilaterales, acuerdos comerciales.

Clasificación JEL: F02, F13.

1. Introducción

Para analizar la evolución del sistema multilateral de comercio incardinado especialmente en la OMC es importante conocer la situación actual del ciclo de negociaciones comerciales iniciado en el año 2001. Para encuadrarlo adecuadamente, en este trabajo, tras una breve presentación del sistema y de las anteriores rondas negociadoras celebradas en el GATT, se tratará con mayor extensión la Ronda Uruguay y los años posteriores a su implantación.

El actual sistema multilateral de comercio es fruto de las negociaciones entre los países que han participado

en su elaboración y definición desde 1947¹. En la actualidad su núcleo fundamental es la Organización Mundial del Comercio (OMC) que cuenta, a principios de 2008, con 151 países miembros y una veintena larga de países observadores. La OMC tiene su antecedente inmediato en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en cuya negociación inicial participaron solamente 23 países. Es fácil observar que desde esa fecha se ha registrado una considerable ampliación en el número de países participantes y también en el conjunto de temas que caen bajo su órbita.

El Acuerdo que llevó a la creación del GATT se negoció especialmente para reducir los derechos arancelarios y otras restricciones no arancelarias al comercio. Establecía dos principios básicos: por un lado, el respeto del principio de no discriminación, que a su vez establecía

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Misión permanente de España en la OMC.

** Nota importante: este trabajo terminó de redactarse en febrero de 2008.

El autor agradece los comentarios que sobre una versión anterior del trabajo ha realizado un evaluador anónimo.

¹ En la bibliografía se explicitan algunos de los textos más significativos al respecto.

dos mecanismos: uno aplicable a las relaciones entre los países miembros (cláusula o principio de nación más favorecida) y otro relacionado con el tratamiento entre productos nacionales y extranjeros (principio de trato nacional). Desde la fecha indicada, diversas rondas negociadoras que han tenido lugar hasta 1994 han buscado confirmar y ampliar la liberalización del comercio, eliminando y reduciendo diversos tipos de barreras comerciales, no sólo los derechos arancelarios tradicionales, sino también otro conjunto de prácticas que han dado lugar a la que se ha denominado en el lenguaje académico «protección no arancelaria». Por otro lado, el establecimiento de un orden jurídico común al que habría de ajustarse la ordenación estatal del comercio mundial en un cuadro estable y predecible, indispensable para las operaciones de los agentes económicos.

Como una característica específica e importante de este sistema multilateral de comercio ha de destacarse que para el cumplimiento de las reglas establecidas se ha diseñado un mecanismo de solución de las diferencias que surgen como consecuencia de que algún país estime que la puesta en práctica de una medida por parte de otro país causaría una lesión a los derechos que el Acuerdo General le otorga. Este mecanismo, que juega un papel central en el funcionamiento del sistema, fue perfeccionado en especial tras la Ronda Uruguay (terminada en 1994), dotándole de un grado de automatismo que anteriormente no tenía.

Otra característica distintiva del GATT, en su senda liberalizadora, es la realización de una serie de conferencias de negociación denominadas rondas de negociación celebradas desde la citada fecha de 1947. De ellas nos limitaremos a señalar algunos de sus aspectos más importantes para centrarnos en la ya indicada Ronda Uruguay. Así, en las primeras rondas celebradas entre 1947 y 1964 se negociaron reducciones o consolidaciones (establecimiento de un tope máximo a los aranceles) de determinados derechos arancelarios que se extendían a todos los participantes en el Acuerdo por la aplicación práctica del principio de no discriminación y, en concreto, de la cláusula de nación más favorecida.

En la medida en que en estas rondas se fueron eliminando, o reduciendo derechos arancelarios, empezaron a tener una mayor presencia en las ordenaciones nacionales del comercio las denominadas barreras no arancelarias. De ahí que, en la sexta ronda, la Ronda Kennedy (1964-1967), empezaran a negociarse determinadas reglas para el tratamiento de estas medidas. Sin duda, tales barreras pueden derivarse de una serie de objetivos y políticas legítimos de los miembros, pero también se reconoce que pueden tener efectos distorsionadores del comercio. En el lenguaje actual se habla, así, de un buen número de «instrumentos de segunda generación» (derechos *antidumping*, barreras técnicas al comercio, etcétera) en cuyo detalle no podemos entrar². En dicha Ronda, pero muy especialmente en la siguiente la Ronda Tokio (1973-1979), se negociaría un conjunto de reglas destinadas a la regulación de tales instrumentos en línea con los principios anteriormente indicados. Ahora bien, tales acuerdos tenían carácter plurilateral obligando sólo a los países que los aceptaban.

2. La Ronda Uruguay

En la octava de las rondas del GATT, que se inició en 1986 y terminó en abril de 1994, se aportó una enorme contribución a la consolidación y el desarrollo del sistema multilateral de comercio. En ella se estableció la OMC que, entre sus funciones, explicita la de ser un foro para las negociaciones comerciales entre sus miembros acerca de los asuntos tratados principalmente en el marco de cinco acuerdos multilaterales (Comercio de Mercancías, Comercio de Servicios, Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, Sistema de Solución de Diferencias y Mecanismo de Examen de Política Comerciales), además de algunos acuerdos

² Una definición de tales instrumentos se encuentra en la obra coordinada por MACRORY *et al.*, *The World Trade Organization*, Springer.

plurilaterales y otras cuestiones de las que más tarde nos ocuparemos. Ha de destacarse que, en el Acuerdo sobre Comercio de Mercancías se incluyen hoy 11 acuerdos que tratan de cuestiones específicas, entre ellos los relativos a agricultura, a obstáculos técnicos al comercio (normas técnicas), a derechos *antidumping*, a subvenciones y derechos compensatorios y a valoración en aduana. Por otra parte, se negoció un Acuerdo sobre Productos Textiles con una duración limitada. En efecto, este acuerdo finalizó en 2005.

De esta forma, en la ronda se continuaría profundizando en las áreas cubiertas en las anteriores negociaciones del GATT (tanto en materias arancelarias como en la ordenación de las barreras no arancelarias). A la vez, se ampliaría el campo de aplicación del sistema multilateral a nuevas áreas, ya indicadas en el título de los Acuerdos Multilaterales como son: el comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual (DPI) relacionados con el comercio. De forma muy breve, se destacan a continuación los principales acuerdos logrados.

Productos no agrícolas

En cuanto a los productos industriales (en el *argot* de la OMC se prefiere el término de productos no agrícolas porque este sector incluye a productos primarios como la pesca) se siguió avanzando en la reducción de los derechos arancelarios con una disminución alrededor del 40 por 100 para los países desarrollados. Así, tales derechos pasaron para tales países de una media del 6,3 por 100, a finales de 1984, al 3,8 por 100 para el año 2000.

Agricultura

La literatura ha destacado de esta ronda el tratamiento de la agricultura³. En efecto, por diversas razones en

torno a la sensibilidad y características del sector agrícola, el mismo había venido estando poco integrado en el camino liberalizador del GATT.

La Ronda Uruguay dedicó al tema una atención específica e inició un proceso de reforma de la actividad y el comercio de productos agropecuarios con el objetivo, a largo plazo, de establecer para los mismos un sistema de comercio equitativo y adaptado al mercado. Este proceso de reforma se formalizó en un Acuerdo de Agricultura en el que se negociaron una serie de apartados, básicamente en torno al acceso al mercado, a la ayuda interna y a la competencia de las exportaciones, los tres pilares cuyas negociaciones se están realizando también en la actual Ronda Doha.

En cuanto al acceso a mercados para estos productos se estableció la arancelización de los anteriores sistemas de protección en frontera, mediante la conversión en derechos arancelarios de los mismos y una posterior reducción de los equivalentes arancelarios resultantes del ejercicio de arancelización.

Respecto a la ayuda interna a los productos agropecuarios se estableció el compromiso de reducir tal ayuda basándose en las cantidades que se incluyeron en el concepto técnico de Medida Global de la Ayuda.

Finalmente, en cuanto a las subvenciones a la exportación de estos productos, aparte del compromiso de no conceder subvenciones a la exportación que no se contemplasen en el Acuerdo, se sometían las incluidas en él a unos compromisos de reducción (36 por 100 de los desembolsos presupuestarios destinados a las subvenciones a la exportación y del 21 por 100 de las cantidades de exportación de los productos agropecuarios con subvenciones a la exportación). Estas cifras se modificaban para los países en desarrollo.

Productos Textiles

También por su sensibilidad el comercio de productos textiles había quedado desde los años 1970 fuera de una plena aplicación de los esfuerzos de liberaliza-

³ Una relación de los principales textos relacionados con la negociación se incluye en la bibliografía.

ción del GATT. La regulación del mismo se guiaba por unos Acuerdos llamados «multifibras» que buscaban hacer frente a las «desorganizaciones del mercado». Para ello, los países importadores negociaban contingentes de importación de diversos productos textiles con los exportadores, principalmente países en desarrollo. Tales países en desarrollo, desde mucho tiempo atrás, pretendían la reintegración del comercio de productos textiles a las normas del GATT. En la Ronda Uruguay se llegó a un Acuerdo definitivo en virtud del cual las restricciones de los acuerdos multifibras habrían de desaparecer a principios de 2005. Este compromiso se ha cumplido plenamente.

Servicios

Entre los nuevos temas de comercio que se incorporaron al sistema multilateral figura el comercio de servicios. En este orden, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS, GATS en sus siglas inglesas) nació en un contexto de enorme crecimiento de la economía de los servicios desde los años 1980. El Acuerdo establece en sus obligaciones y disciplinas generales (muy similares a los principios del GATT) reglas de aplicación a diferentes sectores de prestación de servicios. Además, ha introducido una serie de compromisos específicos de acceso a los mercados y de trato nacional para los subsectores del Acuerdo. Estos compromisos son el resultado de un amplio programa de negociaciones en el que se desarrollan desde 1995 diferentes aspectos para la mejora de este primer Acuerdo.

Propiedad Intelectual

Otra área novedosa objeto de regulación tras las negociaciones de la Ronda Uruguay es la relacionada con los derechos de propiedad intelectual que se encuadran dentro de un Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPS en su versión inglesa). Al respecto debe recor-

darse que los derechos de propiedad intelectual representan un papel cada vez más importante en la economía y el comercio mundiales. El Acuerdo los cubre con una concepción muy amplia de los mismos que abarca las patentes, los derechos de autor y los derechos conexos, las marcas de fábrica o de comercio, las indicaciones geográficas, los dibujos y modelos industriales.

Estos derechos no gozan en general de los mismos niveles de protección en todos los países, por lo que resulta muy útil que se hayan establecido normas multilaterales mínimas para ellos. Además, gracias al Sistema de Solución de Diferencias de la OMC resultan exigibles, en contraste con las regulaciones internacionales previas de los temas incluidos.

Acuerdos plurilaterales⁴

Por último, la Ronda Uruguay estableció varios acuerdos plurilaterales importantes, es decir, acuerdos de los que forma parte un número de miembros muy inferior al total que sí han de aceptar, en cambio, todos los acuerdos multilaterales. Concretamente entre ellos se encuentra el Acuerdo sobre Contratación Pública, el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, el Acuerdo Internacional de Productos Lácteos y el Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino, aunque los dos últimos dejaron de estar en vigor de forma independiente en 1997 integrándose en el Acuerdo de Agricultura.

3. Las dos primeras Conferencias Ministeriales de la OMC (1996 y 1998)

Una vez finalizada la Ronda Uruguay con la creación de la OMC se estableció un mecanismo institucional, siendo las llamadas Conferencias Ministeriales el órga-

⁴ Probablemente la obra más completa sobre la historia de la Ronda Uruguay incluyendo la totalidad de los documentos negociados es *The GATT Uruguay Round: A Negotiating History (1986-1992)*, Ed. por T. P. STEWART en Kluwer.

no supremo de la misma. En un segundo nivel, cuando no se reúnen las conferencias (que han de hacerlo como mínimo cada dos años) lo hace un Consejo General. Ahora bien, dada la necesidad de incorporar a las legislaciones nacionales los compromisos negociados, no resultaba lógico que a los pocos años de haber finalizado la Ronda Uruguay se pudiese convocar una nueva ronda de negociaciones que fuese similar a las que se habían celebrado en el GATT y que hemos descrito esquemáticamente en los apartados anteriores. Sin embargo, la OMC seguiría avanzando en el camino de la liberalización en sectores concretos, destacando en este sentido la liberalización de los servicios financieros y las telecomunicaciones básicas dentro del GATS y un Acuerdo sobre tecnologías de la información en el comercio de productos.

En las dos primeras conferencias que se indican en el apartado (en 1996 y en 1998, respectivamente en Singapur y en Ginebra) se abordó la ampliación de las disciplinas multilaterales hacia nuevos campos. Fundamentalmente, se señalaron cuatro áreas que desde entonces se conocen en el *argot* técnico como «temas de Singapur». Su definición y tratamiento, para los que se establecieron grupos de trabajo, se refieren a comercio e inversiones, comercio y competencia, facilitación del comercio y contratación pública.

El primero de tales temas había sido ya objeto de un tratamiento parcial en la Ronda Uruguay, plasmándose en un Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio. El propio título indica que no estaban incluidas en él un amplio conjunto de cuestiones relacionadas con los complejos problemas de las inversiones directas. Respecto a la competencia, se trataba de un tema enormemente novedoso en cuanto a su consideración desde la perspectiva de obstáculos al comercio. Formaría parte así de los que se han denominado «obstáculos de tercera generación» a la libertad de comercio.

Con la «facilitación» del comercio se intenta disminuir la gran variedad de instrumentos legislativos existentes en los países y que afectan al comercio internacional.

Finalmente, en materia de contratación pública se buscaba conseguir un acuerdo aceptable para todos los miembros, puesto que sólo existía hasta el momento un Acuerdo de carácter plurilateral que, repetimos, afectaba a ciertos países pero no a todos los miembros de la OMC.

Además, se presentó una declaración sobre el comercio electrónico mundial y se abordó cautamente el tratamiento del tema de la relación entre las normas comerciales y las normas sociales, muy sensible para países desarrollados y en desarrollo, lógicamente desde diferentes perspectivas. La Conferencia de Singapur se limitó a reafirmar el compromiso con las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas, y que son competencia de la OIT. Rechazó la utilización de las normas laborales con fines proteccionistas y que se cuestionase la ventaja comparativa de ciertos países, que está basada, entre otros motivos, en la existencia de salarios más reducidos que los existentes en países desarrollados.

Al lado de estos temas de Singapur, también en la Ronda Uruguay se había iniciado el tratamiento de un tema muy sensible, el de las normas internacionales de carácter medioambiental y su impacto sobre el comercio. Sobre este tema se había creado, en el mismo documento que contiene los resultados de la Ronda Uruguay, un grupo de trabajo que ha realizado desde entonces un buen número de estudios sobre un tema muy complejo.

Hacia una nueva Ronda

Después de celebradas estas dos Conferencias los dos principales países por su peso en el comercio mundial (la Unión Europea y los Estados Unidos) vieron la conveniencia de lanzar una nueva ronda para seguir vigorizando el sistema multilateral de comercio y extenderlo a nuevos campos, con efectos significativos sobre el comercio. El lanzamiento de la nueva ronda hubiera debido tener lugar en la Conferencia de Seattle, celebrada en 1999, pero los acontecimientos que tuvieron

lugar durante su celebración, especialmente los relacionados con las acciones de los movimientos antiglobalización, no lo permitieron. Ha de destacarse como conclusión operativa que, a pesar de los grandes esfuerzos de preparación desplegados, no se pudo llegar a un consenso sobre el lanzamiento de una nueva ronda global de negociaciones.

Al lado de la indudable actividad de los movimientos antiglobalización han de tenerse en cuenta otros factores que no permitieron se consiguiesen resultados en esta Conferencia. Uno de ellos era el notable incremento en el número de países miembros. En efecto, de las 23 Partes Contratantes del GATT se había pasado a más de 140, lo que hacía mucho más compleja la adopción de decisiones.

Además, ha de recordarse que, a la hora de lanzamiento de la ronda en el GATT y en la determinación de sus objetivos, pesaba entonces mucho la posición de los principales miembros desde el punto de vista comercial y, en particular, la denominada en su momento *Quadilateral* o QUAD (EE UU, CE, Japón y Canadá). Pero con el desarrollo de la historia se han ido formando y consolidando diversas agrupaciones de países en desarrollo (G-20, G-33, NAMA-11, etcétera) las cuales ejercieron y ejercen un importante peso en el curso de las negociaciones, que cada vez son más complicadas. Sin duda, ello complica la búsqueda de acuerdos pero, con Bhaumik⁵, ha de reconocerse que la presencia de muchos miembros en desarrollo permite la búsqueda de resultados finales suficientemente equilibrados para todos que, en cualquier caso, habrían de redundar en el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio.

En todo caso, en Seattle no se llegaría a un acuerdo sobre el lanzamiento de una nueva ronda. Básicamente, sin olvidar el impacto de los ya citados movimientos antiglobalización, se debía a la existencia de posiciones muy distanciadas entre los distintos países

en temas sustantivos como: agricultura, los temas de Singapur, los temas laborales, las reglas de comercio, etcétera.

4. Las conferencias siguientes: Doha, Cancún y Hong Kong

En noviembre de 2001 se llevó a cabo la cuarta de las conferencias ministeriales en Doha (Qatar). Pocos años antes de esa fecha, las Naciones Unidas habían lanzado la Declaración del Milenio para contribuir a eliminar situaciones de subdesarrollo en el mundo. La OMC se hizo eco de esta nueva situación y, en la indicada conferencia, lanzaría la nueva ronda que se conoce con el nombre de Ronda del Desarrollo. En efecto, se pretende colocar los aspectos relacionados con los países en desarrollo en el centro de atención de todos los participantes. La conferencia estableció un amplio espectro de temas de negociación que desbordaban las cuestiones que en la Ronda Uruguay se había previsto se desarrollasen en la OMC.

Al respecto ha de señalarse que los acuerdos de la Ronda Uruguay habían introducido una «Agenda incorporada», con negociaciones de gran importancia relacionadas con agricultura, servicios y acuerdos de propiedad intelectual, es decir, los nuevos temas incluidos en el quehacer del GATT. A éstos temas que requerían una especial atención se le añadieron otros que constituyen el programa de trabajo de Doha. En él se abarcan, además de la continuidad de la liberalización del comercio en bienes agrícolas, no agrícolas y servicios, perfeccionar y aclarar las reglas del sistema multilateral de Comercio y la extensión de las disciplinas multilaterales a nuevas áreas relacionadas con el comercio y el desarrollo⁶.

⁵ Prólogo a *The WTO: A Discordant Orchestra*.

⁶ A efectos de un examen preciso de todos estos temas conviene utilizar la página *web* de la OMC donde se pueden encontrar las declaraciones y compromisos finales de esta Conferencia (www.wto.org).

Conferencia Ministerial de Cancún

A los dos años del lanzamiento de la Ronda Doha, en septiembre del 2003, la quinta Conferencia Ministerial de la OMC se celebraría en Cancún (México). En ella se debía tomar nota de los progresos realizados en las negociaciones iniciadas en el programa de Doha y, al tiempo, habría de entrar en la última fase de las negociaciones previstas en él. Ello se haría mediante el establecimiento de las que, a partir de entonces, se llaman «modalidades de negociación» (metodología y parámetros principales de las mismas), tanto para bienes agrícolas como para los no agrícolas (NAMA, sigla inglesa de *Non Agricultural Market Access*).

El Presidente del Consejo General de la OMC, bajo su responsabilidad y en estrecha colaboración con el Director General, presentó a los Ministros un proyecto de texto de declaración ministerial. Los debates y los esfuerzos para allanar diferencias se dirigieron a todo el texto y desembocaron en un texto revisado presentado por el Presidente de la Conferencia. Una de las partes más significativas del texto donde se evidenciarían los esfuerzos por encontrar una solución de compromiso fue la relativa a los llamados temas de Singapur, contemplando la iniciación de negociaciones en Contratación Pública y Facilitación del Comercio. En cuanto a los temas de inversión y de competencia proponía intensificar los trabajos, pero sin establecer todavía un plazo de negociaciones. A pesar de todos los esfuerzos, no fue posible llegar a un acuerdo.

Al respecto, ha de señalarse que la CE fue una gran impulsora de las negociaciones en general, y en especial en las cuatro áreas señaladas y dio muestras de flexibilidad, pero no fue posible llegar al acuerdo indicado al no aceptar muchos países (desarrollados y en desarrollo) los textos de equilibrio. En un sentido positivo, como un elemento a destacar, hay que indicar que previamente a esta conferencia se había alcanzado un logro importante al respecto como fue la adopción de la denominada Decisión sobre Salud Pública, que ha estimulado, entre otros efectos, la producción en países en

desarrollo de productos farmacéuticos denominados genéricos.

Ante esta situación, en el comunicado final de la conferencia, los ministros encargaron al Presidente del Consejo General de la OMC que continuase los trabajos relacionados con la negociación. Estos trabajos dieron un resultado positivo. El Consejo General de la OMC adoptó el 1 de agosto de 2004 una decisión en la que se establecía el marco de la negociación (llamado lógicamente «Acuerdo Marco») para la última fase de las negociaciones de esta ronda. También quedó establecido que, en diciembre de 2005 debería celebrarse una nueva conferencia ministerial en la que se preveía se lograsen avances sustanciales para presentar resultados positivos de la ronda lanzada poco antes.

Conferencia Ministerial de Hong Kong

La sexta Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong adoptó el 18 de diciembre de 2005 una Declaración Ministerial en la que se reafirman las declaraciones y decisiones adoptadas en Doha, así como la decisión del Consejo General de 1 de agosto de 2004. En la misma, los ministros expresaron además el pleno compromiso de los miembros para ponerlas en práctica y renovaron la resolución de cuatro años atrás de completar el programa de trabajo de Doha en su totalidad y concluir con éxito las negociaciones en 2006. Como podemos fácilmente apreciar, este objetivo no se ha cumplido.

La declaración abarca los temas de la negociación, destacando entre esos temas: agricultura (con mención específica al algodón), acceso a los mercados para productos no agrícolas (la declaración señala la necesidad de equilibrio entre la agricultura y los NAMA en esta materia), servicios, normas, propiedad intelectual, medio ambiente, facilitación del comercio, tratamiento especial y diferenciado, pequeñas economías, comercio, deuda y finanzas, comercio y transferencia de tecnología, comercio electrónico, etcétera. En todos ellos se dedica una atención particular a la dimensión del desarrollo,

que se incluye de forma especial en las negociaciones sobre Acceso a los Mercados y la Negociación sobre Normas, esto es, sobre los actuales códigos y acuerdos elaborados en la OMC.

Aunque los trabajos no se pudieron concluir en el plazo de 2006, se han proseguido las tareas en todas las áreas del programa de trabajo a lo largo de 2007. El método de trabajo es bien sencillo. Se parte de propuestas de los miembros pero para conseguir un mayor impulso de las negociaciones resulta operativo que, en el momento en que los debates estén madurados, cada Presidente del grupo de negociación correspondiente a un tema prepare, bajo su propia responsabilidad, un texto. Tal documento no implica la existencia de acuerdo sobre su contenido. En otros casos, los presidentes proporcionan un texto que recopila las propuestas presentadas.

Más adelante, todos estos textos se acaban integrando en un texto general del Presidente del Consejo General, con la colaboración del Director General de la OMC o, en su caso, un texto del Director General en su calidad de Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales que supervisa la labor de los diferentes órganos negociadores. Estos últimos documentos, tan largamente discutidos, serán los que se sometan a la aprobación final por parte de los ministros en la conferencia correspondiente.

Aunque todos los temas de la Declaración de Doha se están tratando en las negociaciones los dos sectores más cruciales para lograr un acuerdo final están siendo de hecho la agricultura y los productos no agrícolas.

En cuanto a estas dos áreas, algunos miembros han remarcado su interés por la agricultura que, para ellos, condicionaría de alguna forma al resto de los temas. Para estos países sería preciso obtener resultados satisfactorios en el sector indicado, aunque estén abiertos a otros sectores. Otros países consideran que este enfoque es excesivo y que los resultados finales deben perseguirse tanto en agricultura como en NAMA y en el resto de los sectores.

Se ha señalado que la negociación debería ser ambiciosa en todos los campos, pero, como se ha indicado anteriormente, el problema de los diferentes puntos de vista sobre lo que sea aceptable ha dado lugar a importantes divergencias. En las dos áreas indicadas, los Presidentes de los grupos de negociación presentaron sus primeros textos en el mes de julio de 2007, textos a los que han acompañado nuevos documentos. De hecho, en febrero de 2008 se han presentado nuevas redacciones que han de servir como textos de negociación.

5. Situación de la negociación en febrero de 2008

En los apartados anteriores se ha presentado tanto una brevísima descripción de los principales aspectos de las rondas de negociación, celebradas en el GATT, como una visión de los temas negociados en los primeros años de funcionamiento de la OMC. Parece que, tras estas consideraciones introductorias, llega el momento de presentar los ámbitos de negociación que forman parte del ejercicio negociador, destacando las cuestiones más importantes con el propósito de obtener una visión lo más completa posible, tanto de la situación de la negociación como de las perspectivas inmediatas de la misma, cuestión que se analizará en el sexto apartado.

Agricultura

El texto del Presidente, de julio de 2007 y el más reciente de febrero de 2008, contiene un proyecto de modalidades para la agricultura. En él se abordan los ya clásicos tres grandes pilares de la negociación agrícola: la ayuda interna (subvenciones de los diversos Estados a la producción); el acceso a los mercados y la competencia de las exportaciones.

Respecto a ayuda interna propone una reducción global de la cuantía de las ayudas causantes de distorsión del comercio, mediante una fórmula estratificada que varía entre una disminución del 50 por 100 y del 85

por 100 del concepto medida global de la ayuda. Los miembros, entre ellos la UE, aceptaron trabajar sobre el texto del Presidente como una base de trabajo, pero ello no significa que consideraran adecuadas las cifras propuestas, y en especial la UE. En la lógica de la negociación, los países en desarrollo tendrían un tratamiento más favorable.

Respecto a acceso a mercados, dependiendo de los niveles de los derechos consolidados de partida, se proponen reducciones entre un 48 por 100 y un 73 por 100, según diversas bandas sugeridas por los países en desarrollo. Los países en desarrollo tienen, asimismo, un trato más favorable. Aunque la UE está dispuesta a negociar a partir de este texto no significa que no discuta tales cifras. Además, se presenta otro punto de discusión que es el relativo a los llamados productos sensibles. En este orden, cada país desarrollado tendría derecho a designar un cierto porcentaje de las líneas arancelarias en las que se considera están incluidos los productos sensibles y para los cuales los compromisos de reducción serían más limitados. Respecto a tales productos la reducción de los derechos sería menor que la general, en porcentajes aún por determinar, y se relacionan con una negociación de ampliación de contingentes arancelarios. Claro está que los países en desarrollo podrán designar cantidades mayores de productos sensibles que los desarrollados.

En cuanto a competencia de las exportaciones los países desarrollados habrán de eliminar sus subvenciones a la exportación para finales de 2013, sobre la base de la reducción de los compromisos en materia de desembolso presupuestario en un 50 por 100 para finales de 2010. Los compromisos restantes en materia de desembolsos presupuestarios se eliminarán en tramos anuales iguales, de manera que todas las formas de subvenciones a la exportación queden eliminadas para finales de 2013. La fecha de 2013 fue acordada en la Conferencia Ministerial de Hong Kong, aunque condicionada al resultado global y fecha final de las negociaciones. También en este aspecto los países en desarrollo tienen un trato más favorable. Respecto a otros capí-

tulos de la competencia de las exportaciones como son: los créditos a la exportación, las garantías de crédito a la exportación o programas de seguro, se propone la negociación de una serie de disciplinas adicionales. Asimismo, se prevé la introducción de una serie de disciplinas para las empresas comerciales del Estado exportadoras de productos agropecuarios y para las condiciones en que se presta la ayuda alimentaria.

Productos no agrícolas (NAMA)

Este capítulo, clásico en todas las negociaciones arancelarias desde el principio del GATT, es también de gran relevancia en las presentes negociaciones. Como consecuencia de todas las liberalizaciones anteriores realizadas en las ocho rondas celebradas bajo el acuerdo general, el porcentaje medio de los derechos arancelarios de los países desarrollados es bastante reducido en comparación con los existentes en 1947, si bien persisten una serie de picos o crestas arancelarios. Pero, para los países en desarrollo, los aranceles medios consolidados son en general bastante más altos, si bien los aranceles que aplican de hecho se sitúan normalmente en niveles más reducidos. Por otra parte, una serie de países en desarrollo no tienen consolidados todos sus derechos arancelarios⁷, e incluso un cierto número lo han hecho en un número muy pequeño de productos.

El texto del Presidente propone que las reducciones arancelarias se ajusten a una fórmula, conocida como «fórmula suiza», que es un cociente simple con dos coeficientes⁸. Estos operan de manera que ningún dere-

⁷ Recordemos que en el lenguaje del sistema GATT-OMC, la consolidación se refiere al compromiso de no elevar los derechos arancelarios por encima de un cierto tope. En consecuencia, cabe perfectamente que los derechos que se aplican de hecho en productos con aranceles consolidados sean más reducidos en la práctica.

$$t_1 = \frac{(a \text{ ó } b) \times t_0}{(a \text{ ó } b) \times t_0}$$

En la que t_0 y t_1 son respectivamente los niveles de derechos arancelarios iniciales y finales; a , es el coeficiente para los países desarrollados que fluctuaría entre 8 y 9; b , es el coeficiente de aplicación a los países en desarrollo que fluctuaría entre 19 y 23.

cho final quede por encima del nivel inicial de los mismos. También, como se explicita en la fórmula, habría coeficientes distintos para los países desarrollados y otro para los países en desarrollo.

En el transcurso de las negociaciones una serie de países en desarrollo han considerado necesarios coeficientes aún más bajos para los países desarrollados y sobre todo coeficientes más altos para los países en desarrollo. Argumentan que, dados los niveles de los derechos consolidados de que se parte, muchos países en desarrollo aplicarían reducciones superiores en términos absolutos a las de los países desarrollados, lo cual iría en contra de la reciprocidad menos que plena. Piden también mayores flexibilidades.

Los países desarrollados argumentan que la reciprocidad menos que plena se satisface con que haya coeficientes diferentes. Las reducciones en términos absolutos mayores para los países en desarrollo se deberían a que parten de derechos más altos. En definitiva estiman que las reducciones deben traducirse en rebajas en los derechos consolidados y, en una medida suficientemente significativa, en los derechos aplicados, lo que no se lograría con coeficientes altos. Por otra parte, el que estén dispuestos a negociar a partir del texto del Presidente como base no significaría que no tengan reservas sobre el abanico de coeficientes propuesto.

La aplicación de la fórmula se ve acompañada, por un lado, de un cierto grado de flexibilidad a favor de los países en desarrollo en general y, por otro, de su no aplicación a una serie de países en desarrollo en circunstancias específicas que serían objeto de un tratamiento especial.

En cuanto a las flexibilidades se permitiría efectuar recortes inferiores a los basados en la fórmula, en el 10 por 100 como máximo, de las líneas arancelarias de los productos no agrícolas, aunque dentro de ciertos parámetros, o mantener, como excepción, líneas arancelarias sin consolidar o no efectuar recortes basados en la fórmula en el 5 por 100 como máximo de las líneas arancelarias nacionales, también con ciertas limitaciones. Alternativamente, algunos han propuesto que los

países en desarrollo, en caso de no acogerse a estas flexibilidades, pudiesen aplicar un coeficiente tres puntos superior al propuesto.

Fuera del tratamiento general se concederían tratamientos específicos a una serie de países que no aplicarían la fórmula sino que llevarían a cabo otro tipo de aportaciones. Se aplicaría este tratamiento a los países con un bajo porcentaje de líneas arancelarias consolidadas y a las economías pequeñas y vulnerables. En cuanto a los países menos adelantados (PMA) no estarían tampoco obligados a participar en las reducciones arancelarias mediante la fórmula, si bien se espera que incrementen sustancialmente su nivel de compromisos de consolidaciones arancelarias.

Otro tema que se está considerando es la erosión de las preferencias que sufrirían las exportaciones de una serie de países en desarrollo beneficiarios de preferencias incluidas en el régimen de nación más favorecida, debido al recorte de los derechos arancelarios. En especial tal erosión se registraría en los mercados de la Comunidad Europea y de los EE UU. Aparte de ayuda y asistencia técnica para el ajuste, que son las únicas medidas que se manifiestan dispuestos a aceptar algunos miembros, el texto del Presidente propone un período de aplicación de las reducciones más largo en los países desarrollados otorgantes de preferencias.

Por su lado, el Comité de Comercio y Medio Ambiente está estudiando una posible negociación para reducir o eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios sobre los bienes de carácter medioambiental.

Por otra parte, la eliminación o reducción de los obstáculos no arancelarios constituye una parte integrante e igualmente importante de la Declaración Ministerial de Doha en particular para la UE. Se han presentado una serie de propuestas con vistas a su reducción o eliminación.

Al lado de las reducciones instrumentadas mediante la fórmula, otro componente adicional de las negociaciones es el enfoque sectorial, esto es el tradicional de procesos de ofertas y demandas para la reducción de derechos en productos específicos. Se trata de iniciativas en

las que la participación no es obligatoria. Los miembros que la suscribieran reducirían, armonizarían o eliminarían los aranceles en mayor medida que la resultante de la modalidad basada en la fórmula y en particular respecto a productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo miembros.

Servicios

Constituye uno de los grandes pilares de las negociaciones de la Ronda Doha, un área en la que los países desarrollados, y dentro de ellos la UE, tienen gran interés en que se consoliden y mejoren las condiciones de acceso al mercado de los sectores y subsectores incluidos en las clasificaciones internacionales, sobre los que se observa una participación creciente en los intercambios internacionales. Al respecto, en la Ronda Doha se estableció la necesidad de continuar las negociaciones iniciadas en 2002 bajo el ámbito del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

En la Declaración Ministerial de Hong Kong se reafirmó el objetivo de lograr un nivel progresivamente más elevado de liberalización del comercio de servicios, con la flexibilidad apropiada para los países en desarrollo. Para ello se convino en unos objetivos que deben guiar a los miembros para la asunción de nuevos compromisos y mejorar los existentes, tanto en acceso a los mercados como en desarrollo reglamentario.

Las dificultades para avanzar son grandes. En parte son debidas a la propia amplitud y complejidad técnica de las negociaciones, ya que, por un lado, en esta ronda se negocia por primera vez una liberalización del comercio de servicios con carácter general y, por otro, la naturaleza de los servicios no se presta a un enfoque de modalidades cuantificables, sino a una variada gama de ofertas/demandas de asunción de posibles compromisos, tanto en relación al acceso a los mercados como en la aplicación del trato nacional. El ejercicio se realiza para más de 120 sectores de actividad y para los cuatro modos diferentes de prestación de servicios contemplados en el GATS. Recordemos que son: el transfronterizo

y el prestado en el propio país de prestación, con presencia comercial exterior permanente o con presencia física exterior temporal. Todos estos aspectos resultan de difícil valoración y comparación cuantitativa y cualitativa entre países.

El desarrollo de las negociaciones muestra que existe una disposición para avanzar. Los países desarrollados tienen evidentes intereses ofensivos, dado su grado de avance en el comercio de servicios y su propósito de liberalizar los obstáculos existentes en otros mercados. Además, desearían que los progresos en este área fuesen en paralelo con los de agricultura y NAMA y ayudasen a conseguir un paquete final equilibrado, objeto de la valoración global del resultado de la Ronda en el contexto del compromiso único que la finalización de las negociaciones lleva consigo. Pero también una serie de países en desarrollo tienen interés en obtener mejoras en acceso a mercados, especialmente en lo que se refiere a la modalidad de «prestación temporal de servicios», pero también en los otros tres modos. Ahora bien, en su conjunto, los países en desarrollo, a la luz de lo que consideran sus objetivos y prioridades en la negociación, se están mostrando reticentes a concesiones en este ámbito. En la negociación no parecen muy dispuestos a consolidar por completo sus regímenes actuales de apertura de mercados y aún menos a aceptar posibles compromisos adicionales. En cualquier caso, se niegan a aceptar la comparabilidad de niveles de ambición de objetivos respecto de los que se negocian en agricultura y en NAMA.

Propiedad intelectual

Dentro de la temática relacionada con los derechos de propiedad intelectual (DPI) relacionados con el comercio, en la Declaración de Doha se contemplaban tres temas principales: la relación entre el Acuerdo ADPIC y la salud pública, la protección de las indicaciones geográficas y, finalmente, la relación del Acuerdo ADPIC con el Convenio sobre Diversidad Biológica y la protección de los conocimientos tradicionales y el folklore.

En el párrafo 6 de la citada Declaración, se establece que el Consejo de los ADPIC debía encontrar una solución para la situación de los miembros con insuficiencia, o carencia de capacidad, en el sector farmacéutico, para hacer efectivo el uso de licencias obligatorias bajo el Acuerdo. Ello tuvo lugar mediante una Decisión del Consejo General adoptada en agosto de 2003.

En diciembre de 2005 los miembros de la OMC aprobaron modificaciones del Acuerdo sobre Propiedad Intelectual que dan carácter permanente a la decisión sobre patentes y salud pública adoptada inicialmente en 2003. Este acuerdo alcanzado confirma una vez más el compromiso de los miembros de velar porque el sistema de comercio de la OMC contribuya al logro de objetivos humanitarios y de desarrollo.

El tema de la protección de las indicaciones geográficas, cuestión lógicamente de gran interés para la UE, comprende dos aspectos: la negociación del establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas para vinos y bebidas espirituosas, que reforzaría la protección de que gozan bajo el artículo 23 del Acuerdo ADPIC; y la extensión de dicha protección a otros productos diferentes de los vinos y bebidas espirituosas, ya sean agrícolas o manufacturados.

En este campo las negociaciones se han venido desarrollando con un gran número de dificultades, derivadas de las profundas diferencias que existen entre los miembros. Los proponentes basan sus argumentos, fundamentalmente, en la premisa de que las indicaciones geográficas generan diferenciales de precio, basados en la ventaja comparativa que ofrece la calidad de los productos asociada a lugares geográficos concretos, que los consumidores estarían dispuestos a pagar como productos diferenciados.

La ventaja comparativa señalada podría, además, ser aprovechada en particular por los PVD, que podrían transformar sus exportaciones a granel de alimentos y materias primas de origen agrícola en productos adecuadamente comercializados. Además, los proponentes consideran que el esfuerzo y la inversión que han dedi-

cado sus productores para alcanzar estos productos de calidad debe ser recompensado, en vez de aprovechado por otros productos similares fabricados en otras zonas. Ahora bien, los adversarios señalan que el único objetivo importante a atender es que se evite la confusión en el consumidor, y cuestionan la anterior argumentación.

La extensión de la protección que brinda el artículo 23 a productos distintos de los vinos y bebidas espirituosas ha sido propuesta por la UE y otros miembros, considerando que no existen razones comerciales, económicas o jurídicas para limitar la protección eficaz a los vinos y bebidas espirituosas. Para conseguir este objetivo se han propuesto las siguientes directrices: a) que la protección prescrita en el artículo 23 se aplique a las indicaciones geográficas de todos los productos; b) que las excepciones contenidas en el artículo 24 del Acuerdo se apliquen *mutatis mutandi*; y c) que el registro multilateral que debe establecerse esté abierto a las indicaciones geográficas de todos los productos.

Las negociaciones indicadas sobre la extensión han progresado todavía menos que las referidas al registro, ya que las divergencias en este punto son todavía mayores, pues los oponentes a la extensión consideran que la protección que ofrece el Acuerdo es más que suficiente para alcanzar objetivos legítimos de protección de las indicaciones geográficas y que su extensión la acentuaría, dando, a su juicio, una protección excesiva en el tiempo a algo que se deriva de determinadas circunstancias históricas y geográficas.

En cuanto a la tercera cuestión objeto de debate, que busca cumplir lo establecido en los párrafos 12 y 19 de la Declaración Ministerial de Doha, hasta ahora los trabajos se han concentrado en dos cuestiones fundamentales: i) si existe o no conflicto entre el ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica; y ii) si es necesario modificar el Acuerdo con el fin de que ambos instrumentos se apliquen sin que se produzca un conflicto entre ellos y que se refuercen mutuamente. Ha de destacarse que en estos temas, como en la mejora de los compromisos en el campo de los DPI, los debates son especial-

mente lentos y difíciles, dado que las posiciones de los países en desarrollo y de países desarrollados difieren sustancialmente.

Normas

El área de normas se refiere a los diversos acuerdos que regulan ciertos aspectos del comercio de mercancías, especialmente los Acuerdos sobre Derechos Anti-dumping, el de Subvenciones y Medidas Compensatorias así como los Acuerdos Comerciales Regionales.

Respecto a los dos primeros, se busca en la negociación clarificar y mejorar las disciplinas establecidas, sin perjuicio de que queden preservados los conceptos y principios básicos, así como la efectividad de tales acuerdos. Se ha señalado también que esta clarificación debe mejorar las disciplinas sobre productos de la pesca.

En relación con los Acuerdos Comerciales Regionales, ha de destacarse la proliferación de los mismos en los últimos diez años. Las perspectivas para el futuro ponen cada vez más de relieve la necesidad de que los acuerdos regionales alcancen sus objetivos de incremento del comercio y de integración entre sus miembros, pero sin que la facilitación del comercio entre los territorios constitutivos suponga que se creen obstáculos al comercio de terceros ni tengan efectos desfavorables sobre tal comercio.

En la actualidad, los acuerdos finales son notificados y examinados, según procedimientos establecidos hasta 1994 en el GATT y desde esa fecha en la OMC. Los exámenes son importantes para valorar en qué medida los Acuerdos cumplen efectivamente los objetivos de promoción del comercio entre sus miembros, pero sin erosionar, sino más bien al contrario estimulando el comercio multilateral. En la discusión académica se ha puesto especial hincapié en la necesidad de que regionalismo y multilateralismo sean dos enfoques compatibles y complementarios.

Desde el punto de vista del procedimiento del examen de tales acuerdos, se ha logrado como fruto de las ne-

gociaciones en el área, el establecimiento de un mecanismo de transparencia, de aplicación provisional a la espera de los resultados finales de la Ronda, lo que va a permitir, y ya ha empezado a hacerlo, acelerar el sistema de examen actual, que adolece de grandes retrasos. En segundo lugar, se sigue trabajando para clarificar los parámetros que permitan valorar los Acuerdos, en definitiva «la calidad» de los mismos, desde dicho punto de vista y especialmente de la compatibilidad del aspecto regional y multilateral.

Facilitación del comercio

Se busca en este ámbito mejorar la aplicación de los artículos V (Libertad de tránsito), VIII (Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación) y X (Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales) del GATT-94, con el fin de agilizar el movimiento de levante y despacho de las mercancías, incluido el tránsito. Es de una enorme importancia práctica, ya que la falta de agilidad en este área se traduce con frecuencia en retrasos y costes innecesarios que pueden ser muy significativos.

Se está trabajando intensamente y, con carácter general, los miembros reconocen los efectos positivos que para todos tendría una nueva ordenación. Al mismo tiempo, se dedica una atención preferente a las carencias de capacidad que los países en desarrollo, especialmente algunos de ellos, puedan tener para asumir los compromisos que se están negociando, por lo que se busca la adecuada flexibilidad en cuanto a períodos transitorios, en la aplicación, etcétera y la asistencia técnica y creación de capacidad necesaria como elementos imprescindibles a conseguir en este área.

Comercio y medioambiente

Aunque la Agenda de Doha no contempla este área con la amplitud que algunos miembros, entre ellos la UE, hubieran deseado, se presta especial atención en estas negociaciones a aspectos como la relación entre

las reglas de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los Acuerdos Multilaterales Medioambientales (AMUMA), así como la posible reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a los bienes y servicios de carácter medioambiental. La definición de tales bienes y la especificación de los que pudieran beneficiarse de tales medidas son objeto de una discusión en profundidad en el Comité de Comercio y Medioambiente, existiendo por el momento grandes diferencias y no sólo las indicadas entre países desarrollados y países en desarrollo, sino también entre aquellos.

6. Perspectivas inmediatas de la negociación

Trazadas en el apartado anterior las líneas descriptivas más importantes de la situación de la negociación iniciada en 2001, parece de gran utilidad proporcionar en los momentos de redacción de estas líneas (febrero de 2008) una visión general de las perspectivas existentes para la finalización de la Ronda Doha. Debe destacarse, en primer lugar, que dadas las prioridades de los miembros y las dificultades de la negociación, hay una especie de necesidad de seguir un orden secuencial en cuanto a las áreas. Parecería que, en algunas de ellas, se debería llegar antes que en otras a algún tipo de solución y que de ello irían dependiendo, de alguna manera, los avances en las demás, aunque los trabajos prosigan en paralelo. Como antes se ha señalado, al describir el procedimiento de negociación, se trata de llegar al mayor número posible de temas acordados en los grupos, pero puede ocurrir que los documentos de síntesis o establecidos bajo la responsabilidad de los presidentes no lleguen a conseguirlo. Por ello, se pasaría a la fase posterior de negociación en la que los negociadores estudiarían los temas de una manera horizontal y paralela.

En esta nueva fase las discusiones se estructurarían en torno a un borrador de texto general que, tras sucesivos refinamientos, acabaría siendo presentado a los ministros para su discusión y decisiones finales. Lógicamente, buena parte de este texto recogerá los trabajos

efectuados en los distintos grupos de negociación. Igualmente, a efectos de comparación, seguiremos el esquema que se ha indicado en el apartado anterior, empezando por agricultura y finalizando con un resumen de la situación en otros grupos de negociación.

Agricultura

La agricultura es para muchos miembros, especialmente los países en desarrollo, primordial para alcanzar el equilibrio final de la ronda. Se la ha llamado la «locomotora de la Ronda», y por ello se están desarrollando intensos trabajos dentro del grupo de negociación, que han dado lugar a que, en febrero del año 2008, se haya presentado un nuevo texto revisado del Presidente, sobre la base del publicado en julio del 2007 y al que se dedicaba parte del apartado anterior.

En efecto, en primer lugar los trabajos se han centrado en el pilar de disminución de la ayuda interna, con demandas que se dirigen básicamente a las proporcionadas por los países desarrollados, y muy especialmente por EE UU y la UE. Estas potencias han mostrado su disposición a buscar un acuerdo dentro de los límites planteados por el presidente. Otros aspectos complementarios suponen determinar las formas de ayuda, encuadradas en las que se definen como «caja azul» y «caja verde»⁹. Sin duda, su análisis pormenorizado rebasa los límites de este trabajo, pero conviene señalar que constituye un tema al que la Unión Europea asocia las reformas de su PAC.

En segundo término, se sigue hablando de acceso al mercado. Aunque no se haya convenido plenamente la fórmula de reducción, los trabajos se centran fundamentalmente en las exenciones a la misma, constituidas es-

⁹ Estos términos empleados en el *argot* de la OMC incluyen una relación importante de fórmulas de ayuda que serían permitidas por estimarse que no causan daño al comercio (caja verde), mientras que sí serían precisas negociaciones sobre los sistemas de ayuda encuadrados en la caja azul. Por descontado, están prohibidas las ayudas incluidas en la caja roja.

pecialmente por los que se definieron anteriormente como productos sensibles (cuestión de gran interés para algunos países desarrollados, entre ellos la UE). Además, se consideran los llamados productos especiales, de gran interés para los países en desarrollo por su triple función en materia de desarrollo rural, de seguridad alimentaria y de seguridad de los medios de subsistencia. Igualmente se discute sobre la creación de un mecanismo de salvaguardia especial para los países en desarrollo.

Por último, el área de competencia a las exportaciones es sin duda, en el momento de realizar este trabajo, la que ha tenido mayor avance, puesto que, como antes se señaló, había un compromiso sobre las subvenciones a la exportación. Ahora bien, se siguen discutiendo las cuestiones técnicas relacionadas con los créditos a la exportación, con las empresas comerciales de Estado exportadoras de productos agropecuarios y con la ayuda alimentaria. Respecto a estas cuestiones algunos países exportadores mantienen una posición muy cerrada debido al interés por mantener los privilegios de los que hasta ahora han venido gozando.

Productos no agrícolas

La segunda área en el orden secuencial sería la de los productos no agrícolas (NAMA). Al respecto los trabajos han tenido en cuenta el ritmo del progreso en agricultura (la conexión agricultura / NAMA, es de gran importancia para muchos). Por primera vez se han presentado simultáneamente los textos revisados de productos agrícolas y no agrícolas. Ahora bien, las diferencias sobre los temas básicos, fórmula general y flexibilidades, continúan siendo bastante grandes.

Así, los países desarrollados entienden que la gama de coeficientes propuesta, que aceptaron como base de negociación, es generosa para los países en desarrollo, y también consideran que las flexibilidades contempladas en el texto del presidente son más que suficientes. Ahora bien, aunque algunos países en desarrollo transigen con esa opinión, otros consideran que el texto pide

demasiado a los países en desarrollo que siguen comparando sus contribuciones con las de los países desarrollados. Se basan en que las reducciones arancelarias se definen a partir de los derechos consolidados. Ahora bien, como se ha dicho, el nivel de éstos es más elevado en los países en desarrollo en la mayoría de los casos y ello les lleva a defender una contribución que consideran equilibrada, pero inferior a la que los países desarrollados estiman necesaria. En cualquier caso piden que queden preservados sus objetivos nacionales de política industrial, es decir, contar con lo que se ha denominado un «espacio de política» (*policy space*).

Los países desarrollados consideran que, con los coeficientes en la mesa, los países en desarrollo (de nuevo se indica que con derechos consolidados en general más altos que los aplicados) tendrían que hacer rebajas muy pequeñas en sus derechos realmente aplicados, al llevarse a cabo en el ejercicio negociador las reducciones partiendo de los derechos consolidados. El nivel de ambición en este caso se plasma en el nivel de coeficientes para la fórmula suiza y en el nivel de flexibilidades para los productos que, excepcionalmente, tendrían mayores reducciones o no tendrían reducción. Entre los países desarrollados, la UE considera que ambas cuestiones van unidas, es decir, que a mayores coeficientes para los países en desarrollo habría menos razón para pedir mayor flexibilidad.

En cuanto al tratamiento de los grupos de países con circunstancias especiales (economías pequeñas y vulnerables, etcétera) se sigue también trabajando en el alcance y tratamiento, con la flexibilidad adecuada para considerar sus características especiales que llevarían a no aplicar, con carácter general, la fórmula estudiada.

En conjunto, dadas las situaciones de demandas y puntos de vista encontrados sobre el texto del Presidente, recordemos que con grandes diferencias en las posiciones de todos los países, habría de verse si se introducen, o no, cambios significativos en el último texto propuesto. Se piensa ya en dejar que se produzcan avances en una serie de puntos sometidos a discusión para la fase posterior de las negociaciones.

Normas

Sin esperar a la aparición de los textos revisados sobre Agricultura y NAMA, el Presidente del Grupo de Negociación de Reglas hizo circular, para su discusión a fines de noviembre 2007, un texto relativo a los acuerdos *antidumping* y subvenciones y medidas compensatorias. Para facilitar su discusión fue presentado en forma de revisiones de los Acuerdos actuales de la OMC sobre estas materias. Así, respecto a *antidumping* las clarificaciones y cambios propuestos se refieren a una serie de campos como la determinación del *dumping*, la determinación del daño, el desarrollo de las investigaciones *antidumping*, un nuevo artículo sobre elusión, duración y revisión de los derechos, etcétera.

Respecto al acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias se introducen, asimismo algunas clarificaciones o cambios y, en particular, se proponen disciplinas específicas para las subvenciones pesqueras como anexo al acuerdo. En el artículo 3 del acuerdo, referente a las subvenciones prohibidas, se añaden a esta categoría nuevas formas de subvenciones que resultarían prohibidas de acuerdo con las disciplinas incluidas en el anexo propuesto. En este orden, se propone una larga y exigente lista de subvenciones prohibidas a las que acompañan una serie de excepciones. Por otra parte, se concedería un trato especial y diferenciado, que excluye de las prácticas prohibidas a los países menos adelantados.

Las disciplinas específicas para los productos pesqueros se insertarían como un anexo del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Se aplicaría en él un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo en general. El uso de las excepciones generales y del tratamiento especial y diferenciado va unido a que los países, que concedan o mantengan las subvenciones, cuenten con un sistema de administración de recursos dentro de su jurisdicción para evitar la sobrepesca.

Las discusiones han de proseguir a partir del texto del presidente, y se esperan progresos a pesar de las im-

portantes diferencias en las posiciones de los miembros que participan en la negociación.

Otros Grupos de Negociación

En el resto de los grupos de negociación más significativos, se ha avanzado pero los presidentes no han presentado todavía borradores de textos a su nivel. Se espera que tales textos se presenten una vez conocidos los textos revisados de Agricultura y NAMA. Especialmente en materia de servicios el grado de madurez para presentar un texto parece inferior al de las áreas antes señaladas.

En cuanto a facilitación del comercio, si bien se está progresando mucho en las discusiones a base de las propuestas de los miembros, no se contempla todavía la preparación de un texto unificado del presidente. No obstante, en paralelo con otros grupos de negociación, éste podría presentar una recopilación de propuestas bastante refinada y perfilada.

7. Conclusión

Una serie de miembros, entre ellos desde luego la UE, vienen defendiendo la necesidad de llegar cuanto antes a un acuerdo, primero sobre las modalidades en agricultura y NAMA que, junto con los trabajos realizados en los otros grupos de negociación, permitirían entrar en la fase final de la Ronda, prestando atención a todas las áreas.

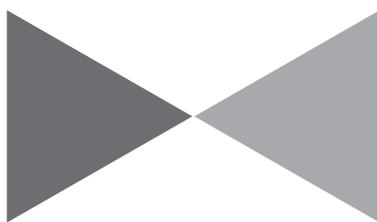
Tras la presentación de los textos revisados, y como queda dicho, a partir del de Agricultura, en el año 2008 se podría entrar en la fase de negociación de carácter horizontal para poder llegar a unos textos finales. Debe recordarse que, como ocurrió en otras negociaciones, el tiempo del que dispone el presidente de los Estados Unidos para actuar conforme al procedimiento conocido como *fast track* está agotándose, lo cual obligaría a acelerar los trabajos.

En cualquier caso, a estas alturas cabría indicar que, por encima de las lógicas diferencias de posiciones, se

pueden entrever unas líneas de entendimiento general sobre la necesidad de culminar la Ronda. Evidentemente, el deseo del autor es que sea así y que, al final, la Ronda presente resultados que puedan considerarse equilibrados desde todas las posiciones.

Referencias bibliográficas

- [1] BARFIELD, C. (2001): *Free Trade, Sovereignty, Democracy: The Future of the World Trade Organization*, American Enterprise Institute, Washington.
- [2] BHAGWATI, J. y HUDEC, R. (eds.) (1996): *Harmonization and Fair Trade: Prerequisite for Free Trade?*, MIT Press, Cambridge.
- [3] BHAUMIK, T. K. (2006): *The WTO: A Discordant Orchestra*, SAGE, Londres.
- [4] BROWN, W. (1950): *The United States and the Restoration of World Trade*, Brookings Institution, Washington.
- [5] CHARNOVITZ, S. (2004): «The WTO and Cosmopolitics», *Journal of International Economic Law*, 7, número 3.
- [6] DIEBOLD, W. (1952): *The End of the ITO*, Princeton University Press, Princeton.
- [7] HOEKMAN, B.; MATTOO, A. y ENGLISH, P. (eds.) (2002): *Development, Trade and the WTO: A Handbook*, The World Bank, Washington.
- [8] HOEKMAN, B. y KOSTECKI, M. (2001): *The Political Economy of the World Trading System*, Oxford University Press, Oxford.
- [9] HUDEC, R. E. (1975): *The GATT Legal System and the World Trade Diplomacy*, Praeger, Nueva York.
- [10] IRWIN, D. (2005): *Free Trade Under Fire*, Princeton University Press, Princeton.
- [11] JACKSON, J. H. (1969): *World Trade and the Law of the GATT*, Bobbs-Merrill, Bloomington.
- [12] JACKSON, J. H. (2006): *Sovereignty, the WTO, and Changing Fundamentals of International Law*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [13] LAWRENCE, R. (2003): *Crimes and Punishments: Retaliation under the WTO*, Institute for International Economics, Washington.
- [14] MASKUS, K. (2000): *Intellectual Property Rights in the Global Economy*, Institute for International Economics, Washington.
- [15] MATSUSHITA, M.; SCHOENBAUM, T. J. y MAVROIDIS, P. (2006): *The World Trade Organization, Law, Practice, and Policy*, Oxford University Press, Oxford.
- [16] NARLIKAR, A. (2005): *The WTO: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford.
- [17] ODELL, J. (ed.) (2006): *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [18] OMC: páginas del sitio web de la OMC: www.wto.org, especialmente las relacionadas con las declaraciones ministeriales de las conferencias de Singapur, Ginebra, Seattle, Doha, Cancún y Hong Kong. Igualmente, las relativas al comité de negociaciones comerciales (CNC).
- [19] PALMETER, D. y MAVROIDIS, P. C. (1999): *Dispute Settlement in the World Trade Organization: Practice and Procedure*, Kluwer Law International, La Haya.
- [20] SAUVÉ, P. y STERN, R. (eds.) (2000): *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*, Brookings Institution, Washington.
- [21] SCHIFF, M. y WINTERS, L. A. (2003): *Regionalism and Development*, Oxford University Press, Oxford.
- [22] STEWART, T. P. (1993): *The GATT Uruguay Round: A Negotiating History (1986-1992)*, Kluwer Law International, La Haya.
- [23] SYKES, A. O. (2003): «The Safeguards Mess: A Critique of WTO Jurisprudence», *World Trade Review*, 3.



ECONOMISTAS

1983
2008

La revista de los profesionales
de la Economía cumple 25 años



Colegio de
Economistas
de Madrid