

ENFOQUE SOBRE COMERCIO

No. 117, Abril 2006

En esta edición de Enfoque sobre Comercio Aileen Kwa y Mary Lou Malig nos brindan informes actualizados sobre las negociaciones de la OMC, incluyendo una evaluación de la estrategia de negociación del Director General Pascal Lamy y un análisis detallado de lo que está en juego en las negociaciones sobre aranceles industriales.

Y sólo para probar que la gente que ocupa altos cargos lee nuestro material, hemos publicado una carta del ejército de EE.UU. que responde al artículo de Walden Bello sobre el ejército de Venezuela, publicado en Enfoque sobre Comercio #116.

BELLO PRESENTA UNA IMAGEN FALSA DE LA ESCUELA DE LAS AMÉRICAS

Carta del Instituto del Hemisferio Occidental para la Cooperación en Seguridad

LOS PROCEDIMIENTOS DE NEGOCIACIÓN "SIN REGLAS" DE LAMY CONSPIRAN CONTRA LOS DÉBILES

Aileen

Kwa

TALA Y QUEMA: AMENAZAS DE LAS ACTUALES NEGOCIACIONES DEL AMNA PARA EL DESARROLLO EN EL SUR

Mary Lou Malig

ESTADO DE SITUACIÓN EN LA OMC:

NEGOCIACIONES CRÍTICAMENTE IMPORTANTES SE TORNAN SECRETAS

Aileen Kwa

Esta edición de Enfoque sobre Comercio está disponible para descargar en la página www.redes.org.uy en 4 formatos: OpenOffice.org (.sxw y .odt), PDF y HTML. Para suscribirse o dejar de estar suscripto, dirigirse a pcmarmol@gmail.com. Consultar ediciones anteriores en www.redes.org.uy

También puedes descargar el original en inglés, Focus on Trade, directamente en:

<http://www.focusweb.org/pdf/Fot-pdf/fot117.pdf>

BELLO PRESENTA UNA IMAGEN FALSA DE LA ESCUELA DE LAS AMÉRICAS

Estimado Dr. Bello:

Leí su artículo publicado en Znet [ed: también publicado en Enfoque sobre Comercio No. 116], y quisiera señalar una afirmación particularmente errónea: "Según Gott, otro elemento que probablemente jugó un papel crítico fue que, por algún motivo, Venezuela mandó al parecer muchos menos oficiales a la Escuela de las Américas del Ejército de Estados Unidos en Fort Benning, Georgia, que la mayoría de los países latinoamericanos. Esta escuela es el principal centro de entrenamiento en contrainsurgencia de las fuerzas militares del hemisferio occidental."

Al visitar el sitio web de la Escuela de las Américas (USARSA (SOA): <http://carlisle-www.army.mil/usamhi/usarsa/>), e encuentro que el número de oficiales enviado por Venezuela a los cursos que se dictan allí coincide con el promedio. En segundo lugar, la contrainsurgencia era apenas uno de los muchos cursos de la escuela, y además, esto correspondió fundamentalmente al período entre fines de los 60 y comienzos de los 90. En su artículo deja entrever que se hace referencia a la actualidad.

Cuestiono la validez de mencionar en forma selectiva a la Escuela de las Américas, ahora cerrada, que era solamente una de las aproximadamente 150 escuelas del Departamento de Defensa que aceptaban estudiantes internacionales.

También lo invito a Usted (y a quien lo desee) a visitar el instituto, sentarse en sus clases, hablar con los estudiantes y docentes y revisar nuestros materiales de estudio..

Sin otro particular, le saluda atentamente,
Lee A. Riels
Oficial de Relaciones Públicas
Instituto del Hemisferio Occidental para la Cooperación en Seguridad

LOS PROCEDIMIENTOS DE NEGOCIACIÓN "SIN REGLAS" DE LAMY CONSPIRAN CONTRA LOS DÉBILES

por Aileen Kwa

GINEBRA; 31 de marzo de 2006: En la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del 28 de marzo, el Director General de la OMC (DG), Pascal Lamy declaró: " Creo que el establecimiento de modalidades tal como ha sido previsto en la Declaración de Hong Kong, requerirá algún tipo de intervención ministerial durante la última semana de abril, con un plazo de seguridad en principios de mayo"

Fuentes de la Secretaría revelaron que Lamy no estaba seguro sobre la voluntad de los ministros del G6 (Estados Unidos, la UE, India, Brasil, Japón y Australia) de adelantar las negociaciones. Sin embargo, como se trata de un DG muy proactivo, está tratando de presionar a los ministros para que hagan los movimientos que él considera necesarios.

Este llamamiento a la "participación ministerial" tomó por sorpresa a los especialistas en comercio que están en Ginebra. Dado que según la mayoría de las fuentes no surgió nada trascendente de la mini-Ministerial del 10 y 11 de marzo en Londres, la mayoría de los funcionarios de comercio aquí han trabajado sobre la hipótesis de que el plazo de abril para el establecimiento de las modalidades estaba en discusión.

En los corredores se rumorea que entre el 29 de abril y el 2 de mayo tendrá lugar una ministerial de "sala verde" en la que participarían entre 20 y 30 ministros [a las reuniones denominadas de Sala Verde se asiste por invitación solamente, y no están abiertas a todos los miembros]. Si esto sucede y si se logra algún tipo de consenso, se convocará a la brevedad a una reunión del Consejo General para que avale ese paquete. A los países cuyos ministros no estén en la ciudad, o que estén excluidos de las negociaciones de Sala Verde, les resultará muy difícil, por no decir imposible, romper el consenso. Las fuentes de la Secretaría han dicho que no hay confirmación aún de que efectivamente se convoque a esta mini-Ministerial. Es posible que no haya una decisión firme hasta bastante avanzado el mes de abril, dependiendo de cuál sea el estado de las negociaciones para ese entonces.

Dada su importancia, el asunto de los procedimientos debería haber sido puesto a consideración de todos

los miembros de la OMC. Sin embargo, no ha sido así. Además Lamy, al referirse vagamente al proceso de fines de abril, y al no haber proporcionado ni siquiera una fecha en la cual se tomará una decisión firme, está avalando en los hechos que un pequeño grupo de ministros sea quien tome la decisión, y que lo hagan cuando lo crean conveniente. A menos que se les avise con suficiente antelación, la mayoría de los ministros, en vistas del actual estancamiento de las negociaciones, sacará la conclusión de que no tiene sentido utilizar recursos que son escasos para viajar a Ginebra por una semana o más entre fines de abril y principios de mayo, especialmente teniendo en cuenta que los ministros tienen que venir con un contingente de expertos técnicos. Por otra parte, la mayoría de los ministros seguramente tampoco tenga ninguna seguridad de que van a poder ingresar a las negociaciones de sala verde. Solamente aquellos que son invitados específicamente pueden entrar a las reuniones de sala verde durante las conferencias ministeriales. Los que no son invitados e intentan ingresar son rechazados. El G6 por su parte, quizás defina una semana antes del 30 de abril su pretensión de negociar en Ginebra y posiblemente concluir un acuerdo similar al paquete de julio de 2004.

Las negociaciones de julio de 2004 tuvieron lugar con la presencia de apenas un pequeño número de ministros de países en desarrollo. Este paquete fue negociado en una serie de reuniones nocturnas de sala verde, y recién después se puso a consideración de los miembros en el Consejo General. La mayoría de los funcionarios de comercio asume que éste es el escenario que quiere recrear Lamy.

Además, si en ese momento Lamy fuera acusado de ser antidemocrático, el DG simplemente podría responder que él hizo efectiva la invitación a todos los ministros el 28 de marzo, por lo que su ausencia simplemente indica su consentimiento.

La falta de reglas en los procedimientos perjudica a los débiles

Ante la carencia de reglas claras de procedimiento (o mejor dicho, cuando la dirección de la institución hace las reglas a medida que transcurre el juego), aquellos países que tienen un número pequeño de funcionarios de comercio y pocos recursos financieros, y aquellos que son vulnerables a las presiones políticas, son justamente los que pierden. En contraste, en las Naciones Unidas se da a conocer el cronograma de las reuniones ministeriales con una antelación de meses, y hasta de años. Los parámetros de las negociaciones también están claros, y el proceso mediante el cual se llevarán adelante las negociaciones es conocido por todos y está abierto a todos.

Al iniciar un proceso en el cual, por la vía de los hechos, solamente los miembros que cuentan con mayores recursos pueden asistir a Ginebra –para mantener una vigilia en caso de que las grandes potencias dedican avanzar- Pascal Lamy está contradiciendo el proceso de "abajo hacia arriba" que él mismo promociona, ya que el "abajo" estará en gran medida ausente. En su calidad de DG, es su responsabilidad ser justo con todos los miembros y asegurar que cualquier proceso que se inicie, permita efectivamente la participación plena de todos. En este caso se debió haber tomado una decisión mucho antes para indagar si la mayoría de los ministros estaban dispuestos y podían asistir a Ginebra. A fines de abril debería participar la totalidad de los ministros, o al menos casi todos, o de lo contrario no debería haber participación ministerial. Lamy ya debería haber indicado uno u otro escenario en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales, o al menos debería anunciar una fecha en la cual se adoptará la decisión, de forma tal que no tome a la mayoría por sorpresa.

Al decir de un funcionario de comercio de un país africano cuyo ministro participa generalmente en las reuniones de sala verde:

"No creo que podamos echarle la culpa a Lamy por ser injusto. Cuando hizo el anuncio en el CNC nos puso a todos en alerta. Nos corresponde a cada uno de nosotros informar a nuestros ministros, y si no lo hacemos, no hay que culparlo a él".

Sin embargo, la realidad de la mayoría que normalmente es excluida se evidencia en los comentarios de un delegado de un pequeño país del Caribe.

"Si se les dice a los ministros, especialmente de los países que tienen recursos restringidos, que tendrán que estar en Ginebra en una semana, es muy poco probable que puedan hacer los malabarismos necesarios para acomodar sus agendas organizadas con meses de anticipación y conseguir la aprobación necesaria para utilizar el dinero de los contribuyentes para asistir a una reunión de improviso en Ginebra. Además, ni siquiera existe una señal clara de que vaya a haber una reunión. Uno no puede sacar a un Ministro de sus obligaciones en su país para que asista a una reunión que quizás tenga lugar en algún

momento en un período de tiempo desconocido para la mayoría.

"Habrá una semana de Ginebra del 24 al 28 de abril. Los funcionarios de la capital estarán allí, pero probablemente sus boletos estarán marcados para retornar a sus hogares el 29 o el 30 de abril. Sería difícil justificar ante las respectivas administraciones y departamentos del tesoro su estadía durante una semana más a comienzos de mayo, en función de que quizás tenga lugar una reunión ministerial dentro del "plazo de seguridad". Por otra parte, los participantes de la semana de Ginebra no son ministros y puede ser que no sean invitados a pequeñas reuniones ministeriales".

Mayoría enojada por ser marginada

Esta situación no es más que otro síntoma de la situación actual, en la que las negociaciones centrales tienen lugar sólo entre seis miembros (el G6 está compuesto por los Estados Unidos, la Unión Europea, Brasil, la India, Australia y Japón, ver otros artículos a continuación). En realidad, la última "mini-mini-Ministerial a la que asistió Pascal Lamy, que tuvo lugar en Río de Janeiro el 31 de marzo y el 1 de abril, fue solamente entre tres miembros: Brasil, Estados Unidos y la UE.

La exclusividad ha provocado el enojo de muchas delegaciones en Ginebra. Muchos son los que se han quejado, porque si bien estas reuniones informales eran toleradas en el pasado, y se interpretaban como complementarias al proceso central de negociaciones, actualmente la dirección de la OMC actúa como si estas reuniones fueran un pilar central del proceso de negociaciones. "Una vez se llegó incluso a cancelar todas las consultas en la OMC porque había una reunión del G6", destacó un negociador africano. Otro funcionario también africano, se lamentó de que al resto de los miembros sólo se los invite a reuniones meramente informativas con el objetivo de dar a conocer los resultados de estas reuniones informales, pero a esos miembros que fueron excluidos no se les consulta sobre los temas discutidos o incluidos en el proceso de toma de decisiones. "A nosotros simplemente se nos informa" declaró el funcionario.

Como resultado de esta marginación, las preocupaciones de los países en desarrollo no se tienen en cuenta. Un problema clave es el de la "erosión de las preferencias", que el G90 (África, el Caribe y los países menos adelantados –PMA) quieren incluir en las modalidades, pero hasta el momento no ha habido el menor avance. Los más poderosos solamente están interesados en ofrecer asistencia, pero los países africanos ya han dicho que es inaceptable. Ellos quieren una solución comercial a la erosión de las preferencias.

También el G33, que representa a 42 países preocupados por la seguridad alimentaria y las formas de sustento de los agricultores, está en contra de aceptar un paquete del G6 como un hecho consumado. En una fuerte declaración presentada en la reunión del CNC del 28 de marzo en la que protestaron por haber sido excluidos dicen:

"Nos gustaría enfatizar la importancia de elaborar un consenso a través de un proceso de abajo hacia arriba, que garantice la transparencia, la inclusión y la participación efectiva de todos los Miembros. Queremos subrayar que la falta de un sentido de propiedad del proceso conlleva un grave riesgo de fracaso para la organización". (1)

El G33 también dejó constancia de su desaprobación ante el hecho de que "un grupo muy pequeño" juegue un papel desproporcionado a la hora de definir la dirección del proceso.

"Creemos que las necesidades específicas de los países en desarrollo están siendo permanentemente socavadas y que están en peligro de ser marginadas en las actuales negociaciones sobre Agricultura. Es nuestra opinión ponderada que esta tendencia contradice abiertamente la Agenda de Desarrollo de Doha". (2)

En una línea similar, en un artículo publicado en el Financial Times el 28 de marzo, el Ministro de Zambia Depak Patel (coordinador de los PMA en la OMC) citó la carta de Bob Geldof al FT del 10 de marzo:

En su carta al Financial Times del 10 de marzo, Bob Geldof caracterizó la exclusión de África de las

reuniones del Grupo de los Seis –que involucran a los Estados Unidos, la Unión Europea, la India, Brasil, Japón y Australia- como una actitud de arrogancia y una afrenta. No solamente se ha excluido a toda África de las conversaciones del G6 sino también a los PMA, lo que solamente deja en evidencia el dilema al que se enfrentan los países que son marginados de las negociaciones comerciales: somos débiles porque somos marginados y somos marginados porque somos débiles". (3)

Si bien Lamy se autoproclama como el adalid de un proceso de negociación de abajo hacia arriba, la historia en la interna es completamente distinta. Las negociaciones más críticas se realizan solamente entre seis miembros (a lo sumo 20 o 30 miembros en una posible reunión de sala verde a fines de abril), y los procedimientos de la negociación se hilan en el último minuto, negándole una vez más a la mayoría la igualdad de oportunidades para participar.

*Aileen Kwa es analista política en Focus on the Global South y está radicada en Ginebra.

Notas

1. Declaración del G33 ante el CNC, 28 de marzo de 2006. Ver además Khor, M, 30 de marzo de 2006 "Developing Countries Voice Concern On State of WTO Talks", SUNS #5997.

2. Ibid.

3. Patel, D. 28 de marzo de 2006 "The Rich Are Still Cheating Developing Countries", Financial Times.

TALA Y QUEMA: AMENAZAS DE LAS ACTUALES NEGOCIACIONES DEL AMNA PARA EL DESARROLLO EN EL SUR

por Mary Lou Malig*

Las superpotencias comerciales están empeñadas en una carrera desenfadada para cumplir los plazos que ellas mismas se fijaron en la 6ta Cumbre Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Hong Kong el pasado mes de diciembre. Desde entonces se han estado reuniendo en distintas formaciones y en diferentes lugares bajo distintas etiquetas. La semana del AMNA del 27 de febrero al 3 de marzo, se realizó al mismo tiempo que la plana mayor del G6 (1) se reunía en París (AMNA significa acceso a los mercados no agrícolas y cubre todos los productos "no agrícolas"). Más adelante, el G6 se reunió en Londres el 10 y 11 de marzo, y nuevamente hubo una semana completa de AMNA del 20 al 24 de marzo. A pesar de todas estas reuniones, parecería que los negociadores no lograrán cumplir con el plazo del 30 de abril en que estaba previsto concluir el conjunto de las "modalidades" para las negociaciones, tanto en Agricultura como en ANMA. Hasta el Director General de la OMC, Pascal Lamy, está preocupado. En su discurso en Bruselas ante la Comisión de Comercio Internacional, el viernes 24 de marzo, enfatizó la urgencia de cumplir con el plazo de abril y las consecuencias terribles que traería el hecho de no hacerlo. "No podemos seguir perdiendo tiempo. La posibilidad de alcanzar un acuerdo –que determinará si las negociaciones que comenzaron hace más de cuatro años son exitosas o si fracasan- se decidirá en los próximos 40 días". (2)

No obstante, esta situación terrible no significa que los países desarrollados se retractarán de sus actuales propuestas en el AMNA que, de tener éxito, conducirían no simplemente al recorte de los aranceles industriales de los países en desarrollo, sino a la tala y quema de las industrias del Sur.

Una fórmula suiza

El logro más importante de los países desarrollados en Hong Kong fue asegurar la fórmula Suiza con coeficientes para la reducción de los aranceles industriales (3). Muchos países en desarrollo habían impulsado una fórmula "tipo suiza" que redujera los aranceles pero en forma menos drástica. Además de la dura fórmula suiza, los países más poderosos ya habían ganado en el acuerdo "marco" de julio que adoptó el criterio de las reducciones línea por línea, que implica la aplicación del recorte a todos los productos, en lugar del criterio del recorte promedio que permite una mayor flexibilidad, (4) ya que deja margen a los países para decidir cuáles líneas de productos rebajar y cuáles mantener o incluso aumentar.

Más aún, los países desarrollados lograron introducir el enfoque del incremento no lineal para los aranceles no consolidados, lo que significa esencialmente que los aranceles no consolidados se consolidarán utilizando como punto de partida los aranceles aplicados. Los aranceles aplicados se incrementarán, luego se consolidarán y luego se reducirán aplicando la fórmula suiza acordada. Lo que todavía está en discusión es cuál será el incremento para los aranceles aplicados. Ésta es una concesión importante de los países en desarrollo, porque en función de las políticas de desarrollo muchos de sus aranceles no están consolidados y los que están consolidados lo están a un nivel alto, para permitirle a los países un mayor espacio para ajustar los aranceles de acuerdo a las necesidades de su economía. Habitualmente los aranceles aplicados son bajos para alentar las importaciones en un determinado sector, pero si la situación cambia, los gobiernos pueden subirlos utilizando el arancel consolidado como techo. Ahora, si los aranceles no consolidados son consolidados utilizando los aranceles aplicados como base, el resultado final muy probablemente será aranceles bajos que luego se reducirán aún más al aplicárseles la fórmula suiza acordada, dejando a los países en desarrollo con la peor parte del acuerdo.

La importancia de esto para los países en desarrollo radica en que pierden espacio para la aplicación de políticas de desarrollo y probablemente sufran la destrucción de sus industrias. Este drástico enfoque de reducción arancelaria es el primero de este tipo, ya que nunca antes se les había exigido a los países en desarrollo que hicieran recortes para todos los productos línea por línea. Y la consolidación de todos los aranceles impedirá a los gobiernos ajustar las líneas arancelarias en el futuro, en función de sus objetivos de desarrollo o en pos de un proceso de industrialización.

La carrera del AMNA

Sin embargo, en Hong Kong no se concluyó el trabajo, y como la meta es concluir la ronda a fines de 2006, las superpotencias comerciales establecieron la fecha del 30 de abril como el plazo final para la definición del conjunto de las modalidades para agricultura y AMNA. Por el conjunto de las modalidades se entiende en general todos los elementos que abarcará el acuerdo, es decir las cifras y la metodología. En el caso del AMNA, esto incluye una larga lista de puntos que van desde los coeficientes que se usarán pasando por la erosión de las preferencias (es decir la pérdida paulatina de acceso especial a los mercados del Norte con la que se benefician muchos países en desarrollo) y las barreras no arancelarias. (5) Pero el Embajador de Canadá Donald Stephenson, el nuevo Presidente de las negociaciones del AMNA, parece interpretar las cosas de otra manera. Él ha declarado que para el 30 de abril solamente hay tres cosas que importan:

- los coeficientes de la fórmula suiza
- las flexibilidades del párrafo 8, y
- el tratamiento de los aranceles no consolidados

Todo el resto, que en su mayoría son aspectos cruciales para los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA), tales como el tratamiento de los aranceles no consolidados de los países del "párrafo 6", el trato a las economías pequeñas y vulnerables, la erosión de las preferencias y las barreras no arancelarias, todo puede esperar hasta más adelante. Según el Presidente, estos tres elementos componen las "modalidades centrales" y deberían estar acordadas al 30 de abril. En su hoja de ruta para el acuerdo sobre las modalidades para AMNA, sin embargo, el Presidente fija el 30 de abril para el conjunto de las modalidades, pero posteriormente afirma que las modalidades que no son centrales pueden esperar hasta el 30 de julio.

El primer elemento, los coeficientes de la fórmula suiza, constituye un tema crucial ya que determina las reducciones arancelarias. Cuanto más bajo el coeficiente más abruptos los recortes. Los países en desarrollo han propuesto un coeficiente de 30, pero en las negociaciones de Londres los países desarrollados exigieron un coeficiente de 10, con un máximo de 15 para los países en desarrollo. E incluso se ha hablado de reducir a partir de los aranceles aplicados y no de los consolidados, como se estableciera originalmente en el acuerdo marco de julio. (6)

Las flexibilidades del párrafo 8 se refieren a las flexibilidades que establece el párrafo 8 del Anexo B del acuerdo marco de julio para los países en desarrollo (7). Estas flexibilidades incluyen: un período de implementación más largo para las reducciones arancelarias, la aplicación de recortes menores a los de la

fórmula en hasta el 10 por ciento (8) de las líneas arancelarias, y el mantenimiento de algunas líneas arancelarias no consolidadas o la no aplicación de los recortes de la fórmula en hasta en el 5 por ciento de las líneas arancelarias (9).

Si bien estas flexibilidades son mínimas si se las compara con la dureza de la fórmula de reducción arancelaria, los países desarrollados continúan cuestionándolas. Los informes de la reunión del G6 recientemente realizada en Londres indican que los países desarrollados argumentaron contra la posibilidad de que el 5 por ciento de los productos sean exonerados de la reducción arancelaria de la fórmula o de la consolidación. Más aún, los países desarrollados acompañados por algunos países en desarrollo afines, continuaron insistiendo en que estas flexibilidades deben ligarse a la fórmula, mientras que muchos de los países en desarrollo ya hace tiempo que han declarado que las flexibilidades del párrafo 8 deben ser tratadas como una disposición independiente y no estar vinculadas a las negociaciones sobre la fórmula, ya que de lo contrario se corre el riesgo de que se debiliten. México y Chile han llegado incluso a ofrecer créditos o concesiones a cambio de que el resto de los países en desarrollo renuncien a las flexibilidades del párrafo 8.

Por otra parte, las discusiones sobre el tratamiento de los aranceles no consolidados no han mostrado mayores avances.

Simulación de un desastre

Para tener un panorama más claro de estas reducciones arancelarias, los Estados Unidos quedaron a cargo de realizar la simulación correspondiente para diez países: el G6 y cuatro más: Canadá, Egipto, Noruega y Malasia. Las simulaciones se hicieron en base a la fórmula suiza acordada, con cuatro coeficientes (2, 5, 10 y 15) para los países desarrollados y seis coeficientes (15, 20, 25, 30, 35 y 40) para los países en desarrollo. También se ensayó la fórmula ABI (10) y, para los países en desarrollo, se mostraron las variaciones cuando se aplican las flexibilidades del párrafo 8.

Los resultados de la simulación no pudieron ser más claros. Por ejemplo, incluso con un coeficiente de 40, utilizando la fórmula suiza y aplicando las flexibilidades del párrafo 8, Brasil y la India todavía tendrían que reducir sus aranceles consolidados en un promedio de 39,58% y 46,37% respectivamente, mientras que los Estados Unidos y la Unión Europea con un coeficiente de 10 solamente reducirían un promedio de 21,22% y 23,36% respectivamente.(11) Esto va contra la cláusula de reciprocidad asimétrica (o 'menos que completa reciprocidad', en la jerga de la OMC) que consta en el acuerdo, que establece que el porcentaje de reducción en los países en desarrollo debe ser menor al de los países industrializados.

Y si hay algo que resulta evidente de las negociaciones de Londres, es que los países desarrollados pretenden que los países en desarrollo acepten un coeficiente tan bajo como 10 y sólo estarían dispuestos a aceptar un máximo de 15. Esto no solo es injusto para los países en desarrollo, contraviniendo el principio de no reciprocidad plena, sino que además significa un desastre para sus industrias. En una presentación ante la Comisión de Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos de la UNCTAD, Sam Laird, asesor de la UNCTAD, advirtió sobre las consecuencias negativas que esto tendría para los países en desarrollo.

Utilizando la propuesta de los países desarrollados de un coeficiente de 10 para los países en desarrollo, según los cálculos de Laird los países en desarrollo podrían llegar a perder hasta un 41 por ciento de los ingresos por concepto de aranceles, una fuente de ingresos crucial para los estados. Más aún, Laird advirtió sobre el riesgo de que aumente el desempleo en distintos sectores: "las proyecciones muestran una pérdida significativa de puestos de trabajo, en particular en el sector automotriz, con pérdidas de un 10,4% para China, 5,6% para India, y 36,8% para el resto del sur de Asia, 6,6% en el Sureste asiático, 4,3% en Brasil, y 2,1% en América Central y el Caribe" (12)

¿El héroe llega demasiado tarde?

Para contrarrestar la agresión de los países desarrollados, un agrupamiento de países en desarrollo denominado "AMNA 11" elaboró una declaración muy dura el 20 de marzo. El AMNA 11, que en realidad está integrado por 10 países, Argentina, Brasil, Egipto, India, Indonesia, Namibia, Filipinas, Sudáfrica, Túnez

y Venezuela, llamó a crear "modalidades en el AMNA que sean justas, equilibradas y favorezcan el desarrollo" denunciando que las propuestas de los países desarrollados amenazan con producir un "resultado falto de equilibrio y contrario al desarrollo". (13)

Al ser arrinconado contra la pared, el AMNA 11 fustigó a los países desarrollados al grito de "desarrollo real". Entre sus demandas están:

- el espacio de los países en desarrollo para la definición de las políticas que crean convenientes debería ser respetado, y su desarrollo debería estar al centro de las negociaciones, haciendo referencia a las demandas "desproporcionadas" de los países desarrollados.

- acceso real al mercado para los países en desarrollo eliminando las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria en los países desarrollados, diciendo que "Los coeficientes que proponen los países desarrollados para sí mismos, dejarán intactas un gran número de crestas arancelarias y la consiguiente progresividad arancelaria, y por tanto contravienen el mandato de Doha". (14)

- los principios de 'menos que completa reciprocidad' y de trato especial y diferenciado deben ser defendidos

- la reducción arancelaria se debe realizar a partir de los aranceles consolidados y no de los aplicados. La propuesta de los países desarrollados de reducción arancelaria a partir de los aranceles aplicados en vez de los consolidados "no es aceptable" para el "AMNA 11".

- la necesidad de que se mantengan las flexibilidades, refiriéndose a las flexibilidades consagradas en los párrafos 8 y 6.

- niveles de ambición comparablemente elevados, tanto en el AMNA como en agricultura, en referencia al párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong.

- todos los países en desarrollo deberían beneficiarse en una ronda de desarrollo.

De todos estos temas que pusieron sobre la mesa, los dos más destacados son el de "no reciprocidad plena" y el Párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong.

Al presionar por la aplicación del principio de no reciprocidad plena, el AMNA 11 cuestiona el marco actual de las negociaciones, que se han centrado en encontrar los coeficientes para la fórmula suiza. Se tiran cifras de un lado y otro, 10, 15 y 30, mientras muchos ministros y diplomáticos de los países en desarrollo no saben lo que significan en realidad estas cifras. Recién ahora que han salido a luz los resultados de las simulaciones muchos comprenden la devastación que significaría para los países en desarrollo un coeficiente de 10, y hasta qué punto son justamente los países en desarrollo los que probablemente tengan que llevar la peor parte de los recortes. Para abordar este problema, el "AMNA 11" ha propuesto en cambio dar vuelta el sistema y hablar de recortes porcentuales, en vez de coeficientes, para que quede claro que serán los países desarrollados los que asumen las mayores reducciones y no los países en desarrollo. "Lo que hay que evaluar es la reducción porcentual que asumirán los países desarrollados, que tiene que ser mayor que la reducción porcentual que asuman los países en desarrollo". (15)

El segundo tema, el Párrafo 24, está siendo utilizado por el AMNA 11 para convocar a los países desarrollados a la acción. El párrafo 24 establece:

"Reconocemos que es importante adelantar los objetivos de desarrollo de esta Ronda mediante mayor acceso a los mercados para los países en desarrollo tanto en la agricultura como en el AMNA. Con ese fin, encomendamos a nuestros negociadores que aseguren que haya un nivel de ambición en el acceso a los mercados para la agricultura y el AMNA comparablemente elevado. Esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado" (16).

Hoy el AMNA 11 utiliza este párrafo para exigir que los países desarrollados ofrezcan en agricultura lo que pretenden conseguir en el AMNA. Argentina, miembro del AMNA 11, presentó un documento sobre este tema en los grupos de trabajo del AMNA y de agricultura, titulado "Implementación del Párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong

Kong" . (17) En este documento, Argentina argumenta que es posible hacer comparaciones entre las negociaciones en agricultura y el AMNA en torno a cuatro elementos centrales:

- las fórmulas de reducción
- las flexibilidades y los productos sensibles
- los aranceles máximos y la relación entre los aranceles consolidados y los aplicados
- la simplificación arancelaria

El principal argumento de Argentina es que los países desarrollados han estado utilizando un criterio para la agricultura y otro muy distinto para AMNA, ya que exigen la reducción drástica de los aranceles industriales en los países en desarrollo, y no ofrecen prácticamente nada en agricultura. El documento ilustra este razonamiento aplicando los recortes propuestos en el AMNA a los aranceles agrícolas y viceversa. Los resultados son brutales: "En agricultura según la propuesta de la Unión Europea, para el mismo arancel de 35 por ciento, aplicando el recorte lineal propuesto del 45%, el resultado es un nuevo arancel del 19,25 por ciento. Este recorte lineal es equivalente al que se obtendría si se aplica la fórmula suiza con un coeficiente de 42,78" (18)

La misma observación vale también para las flexibilidades. Mientras los países desarrollados encuentran ilimitadas maneras de negarle a los países en desarrollo las flexibilidades del párrafo 8 en el AMNA, parece aceptable que la Unión Europea mantenga el 8 por ciento de sus líneas arancelarias calificadas de "sensibles", obteniendo una protección efectiva contra la reducción. Y si se le aplican los cálculos, este 8 por ciento, "protegería contra las reducciones a una cuota parte de las líneas arancelarias agrícolas y de los impuestos a las importaciones, mayor que cualquiera de las opciones disponibles para los países en desarrollo en las negociaciones del AMNA". (19)

El arrepentimiento llega recién al final

Parece que los países en desarrollo se han dado cuenta –quizás demasiado tarde- que cedieron en Hong Kong, e intentan revertir la pérdida.

Ahora se lamentan y exigen la aplicación del principio de no reciprocidad. Sin embargo, si hubieran pensando con claridad desde un principio, no deberían haber aceptado la fórmula suiza para la reducción arancelaria. El principio básico de la fórmula suiza es que los aranceles más altos se rebajan más y por ende, como los países en desarrollo tienen aranceles más altos que los países desarrollados, en promedio, obviamente, serán los países en desarrollo los que lleven la peor parte de los recortes. Uno no puede más que inferir que algunos países en desarrollo aceptaron la fórmula porque pensaron que 1) obtenían a cambio una ganancia en agricultura que compensaba la entrega de las industrias o 2) que podrían conseguir un buen coeficiente para sí mismos, o 3) que sus industrias estaban en condiciones de soportar los recortes o que las podrían proteger haciendo uso de las flexibilidades.

En todos los casos, se equivocaron. En el primero, queda claro ahora que los países desarrollados no hicieron ofertas reales en agricultura. Se mantienen los subsidios y se conservan los productos sensibles. Y por esto, los países en desarrollo pagan un precio enorme. En el segundo caso, incluso aunque la UE propuso coeficientes duales, unos para los países en desarrollo y otros para los países desarrollados, nunca existió la más mínima intención de hacer una verdadera concesión a los países en desarrollo. Estos coeficientes duales estaban acompañados de una advertencia; los países desarrollados los querían "a corta distancia" unos de otros. Y si los resultados de la simulación dan alguna indicación, los coeficientes "con corta distancia" entre sí determinarán que los países en desarrollo reduzcan un porcentaje mayor de sus aranceles que los países industrializados. La única forma en que estos coeficientes duales funcionen es que estén bien distanciados unos de otros, o siguiendo la terminología, "a larga distancia". Como analista comercial Martin Khor de la Red del Tercer Mundo lo ejemplifica: "un coeficiente de 10 para la UE significa que el país en desarrollo necesitaría un coeficiente de al menos 120 para que se cumpla el principio de reciprocidad asimétrica". (20)

En el tercer caso, ningún escenario funciona. Los países en desarrollo más grandes que confiaban que sus industrias pudieran asumir los recortes no esperaban que los países desarrollados impulsaran coeficientes de 10 a 15 o que los recortes se hicieran sobre los aranceles aplicados. Y en el caso de los países en desarrollo que contaban con hacer uso de las flexibilidades del párrafo 8 para proteger sus sectores

sensibles, esa opción está en riesgo de desaparecer o volverse inútil.

Al verse arrinconados, los países en desarrollo se dan cuenta ahora el mal negocio que hicieron con el acuerdo de Hong Kong, y que si las negociaciones en el AMNA continúan en la dirección que los países desarrollados quieren, no habrá desarrollo en la llamada ronda de desarrollo.

Aún quedan cosas por hacer

Esta situación actual no es del todo inesperada. Los analistas comerciales y las organizaciones de la sociedad civil habían advertido a los países en desarrollo sobre los peligros del AMNA, incluso antes de que se firmara el acuerdo marco de julio en 2004. La declaración del AMNA 11 recoge muchas de las advertencias y exigencias de los grupos de la sociedad civil cuando se comenzó a negociar el AMNA.

Corresponde ahora que los gobiernos de estos países en desarrollo presten atención a la ciudadanía en cada uno de sus países y escuchen lo que estos grupos les han venido diciendo desde el principio. Al mismo tiempo, los sindicatos, las alianzas a nivel nacional, y otros sectores tienen que aumentar su presión en las ciudades capitales para exigir que sus gobiernos defiendan sus intereses. No es demasiado tarde todavía para detener estas negociaciones con el objetivo que no lleguen a destino e impedir la implementación de este mal acuerdo.

Si los países en desarrollo se mantienen firmes en su posición y se niegan a las exigencias de los países desarrollados, crece la posibilidad de que las modalidades del AMNA no estén listas al 30 de abril. Si fracasa esta fecha límite, será difícil que el resto de las fechas del cronograma se cumplan y que la propia Ronda culmine a fines del 2006. Y después del 2006, será prácticamente imposible concluir la Ronda. Como lo explica Lamy "ésta no es una fecha que los Miembros hayan elegido porque sí; no es una fecha que haya salido de la nada. Por el contrario es una fecha que se corresponde con la fecha en que expira la Autoridad de Promoción del Comercio otorgada por el Congreso de los Estados Unidos". (21) Lo que quiere decir Lamy es que al caducar el plazo de la autoridad de la "vía rápida", se requerirá la aprobación del Congreso, y el Congreso estadounidense crecientemente proteccionista, difícilmente dé su visto bueno.

Lamy, en conjunto con los países desarrollados y algunos de sus amigos en el mundo en desarrollo, quisieran que el resto de los países en desarrollo piense que si la Ronda no concluye será un desastre para todos. Pero por el camino que ha transitado esta Ronda yendo de mal en peor, no hay ninguna señal de que en algún momento este acuerdo tenga algo que ver con el desarrollo. Los países en desarrollo deben despertar y ver la realidad: el verdadero desastre sería que esta Ronda anti-desarrollo efectivamente llegara a su fin.

* Mary Lou Malig coordina la campaña sobre comercio de Focus on the Global South

Notas

1. El G6 está integrado por los Estados Unidos, la Unión Europea, Brasil, India, Australia y Japón
2. Discurso del Director General Pascal Lamy, "Negociaciones de la Agenda de Desarrollo de Doha: Nos Acercamos al Momento de la Verdad". 23 de marzo de 2006
3. La fórmula suiza es una fórmula de armonización que acerca a los diferentes aranceles a un mismo nivel de referencia, lo que implica que se efectúen recortes mayores para los aranceles más altos. Los aranceles promedio de los países desarrollados son relativamente bajos, en tanto que los de los países en desarrollo son relativamente altos y se usan para proteger a sus industrias y obtener divisas.
4. Esto se conoce como "distribuir" el recorte, lo que significa que los países en desarrollo tienen la flexibilidad de elegir que productos recortar, mantener o aumentar, en tanto que cumplan con el arancel promedio. Esto les permite responder a sus propias prioridades de desarrollo a nivel nacional.
5. La erosión de las preferencias es uno de los temas que los países en desarrollo quieren abordar en las negociaciones del AMNA. Los programas de preferencias comerciales han permitido que algunos Miembros desarrollados de la OMC proporcionen acceso preferencial a ciertos países en desarrollo, en particular al G90 (países africanos y PMA). Este margen de preferencia será erosionado con la liberalización de los aranceles de la Nación Más Favorecida.
6. El párrafo 5 del Anexo B del Acuerdo Marco de Julio establece, "las reducciones o eliminación de los aranceles comenzará a partir de los aranceles consolidados después de que se apliquen plenamente las concesiones actuales".

7. Las flexibilidades del párrafo 8 solamente se aplican a los países en desarrollo que actualmente tengan más del 35 por ciento de las líneas arancelarias consolidadas en la OMC.
8. En el Acuerdo Marco de julio, el número 10 está entre corchetes, indicando que no existió acuerdo en este número.
9. El número 5 también está entre corchetes.
10. ABI se refiere a la propuesta de reducción de aranceles de Argentina Brasil e India. Utiliza una fórmula tipo suiza con coeficientes múltiples y se consideró como una fórmula menos ambigua.
11. JOB (06)/57 Grupo de negociación sobre Acceso al Mercado Simulaciones AMNA, 17 de marzo de 2006. Los resultados de la simulación del AMNA pueden descargarse en la página web del Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP)
<http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=78854>
12. Khor, Martin. "Big losses projected for Developing Countries from WTO's NAMA proposals." Servicio Informativo de la Red del Tercer Mundo sobre la OMC, 20 de febrero de 2006
13. Documento de sala, presentado por el grupo de países en desarrollo AMNA 11 al Grupo de negociación sobre Acceso al Mercado para Productos no Agrícolas, 20 de marzo de 2006
14. *ibid*, p.3
15. *ibid*, p.4
16. WT/MIN(05)/DEC Declaración Ministerial del Programa de Trabajo de Doha (Doha Work Programme Ministerial Declaration) adoptada el 18 de diciembre de 2005. La Declaración Ministerial de Hong Kong se puede encontrar en el sitio web de la OMC: www.wto.org
17. Esta comunicación de Argentina se puede descargar en el sitio web de IATP: <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=80370>
18. *ibid*, p.2
19. BRIDGES Weekly Trade News Digest - New Paper on Comparing AG, NAMA ambition stirs controversy in both negotiating groups - Vol. 10. Número 10, 22 de marzo de 2006.
20. Khor, Martin "Plenty of questions as WTO's NAMA negotiations resume" TWN Info Service on WTO and Trade Issues 8 March 2006
21. Discurso del Director General Pascal Lamy, "Negociaciones de la Agenda de Desarrollo de Doha: Nos Acercamos al Momento de la Verdad". 23 de marzo de 2006

ESTADO DE SITUACIÓN EN LA OMC: NEGOCIACIONES CRÍTICAMENTE IMPORTANTES SE TORNAN SECRETAS

por Aileen Kwa

Aunque las negociaciones de la Ronda de Doha se están intensificando hasta su punto más crítico, y hay un frenesí de actividad en Ginebra con "semanas de negociaciones" cada vez más frecuentes sobre agricultura, AMNA y servicios, muchos tienen la clara sensación de que las negociaciones reales se están llevando a cabo fuera de Ginebra entre unos 6 a 10 Miembros.

Agricultura

Las negociaciones sobre agricultura parecen tipificar especialmente esta caracterización. Según los delegados, durante la semana de negociaciones sobre agricultura a mediados de febrero, las sesiones plenarias formales e informales en la OMC fueron muy breves. Un delegado lo plantea de esta forma,

"El proceso se está trasladando fuera de Ginebra. Esta semana se trata de Londres (refiriéndose a la próxima reunión Ministerial del G6 –EE.UU., UE, Brasil, India, Australia y Japón—que se realizará los días 10 y 11 de marzo). La semana pasada fue en París (una reunión de los funcionarios de alto rango del G6 que se realizó entre el 27 de febrero y el 1 de marzo). Se están realizando muchas reuniones de este tipo. Ya no se está siguiendo un enfoque de "abajo hacia arriba". El Presidente (del comité de agricultura) espera a que tengan lugar estas reuniones y luego hace una devolución al plenario, supuestamente como insumo, pero nuestra sensación es que él simplemente nos informa. Ahora existen demasiadas variantes de los pequeños grupos. Existe el G10 (los diez países involucrados en las simulaciones de reducción arancelaria en AMNA y agricultura –EE.UU., UE, Australia, Canadá, Japón, Noruega, Brasil, India, Egipto y Malasia), el

G6 y el FIPS (las cinco Partes interesadas, por su sigla en inglés) y el FIPS plus."

El proceso de negociaciones se ha vuelto más excluyente, incluso en Ginebra. Durante la semana de agricultura se realizaron tres reuniones de "Sala F", sólo entre 24 delegaciones. Las mismas versaron sobre 1) Acceso al mercado (trato de los productos sensibles, y bases para la expansión de los contingentes arancelarios); 2) Ayuda interna (discusión sobre el compartimento verde, la Medida Global de la Ayuda para productos específicos, el compartimento azul y el período de referencia para la MGA para productos específicos); y 3) Competencia de las exportaciones.

En la sesión plenaria, Sri Lanka planteó que el proceso dirigido por Tim Groser el año pasado había sido más incluyente. En ese entonces a la sesión plenaria le seguirían las discusiones de "Sala D" donde todas las delegaciones podrían estar presentes, y sólo después de estas reuniones se realizarían discusiones más focalizadas en la Sala F en las que participaría un número menor de delegados. Ahora, las negociaciones han pasado directamente del plenario a un número selecto de participantes en la Sala F.

El proceso de aquí hasta abril

El presidente del Comité de Agricultura, Embajador Falconer de Nueva Zelanda, preparará algunos documentos de referencia durante esta semana. Los documentos de referencia que se darán a conocer antes de la próxima semana de negociaciones sobre agricultura (que comenzará el 20 de marzo) incluirán los siguientes temas: i) Compartimento Verde; ii) Mecanismo de Salvaguardas Especiales; iii) Productos sensibles; y iv) Ayuda Alimentaria. El referido a productos especiales ofrecerá opciones ya que aún no existe un acuerdo- el G10 está solicitando que el 15% de los productos sean contemplados en la categoría de sensibles, la Comisión Europea quiere el 8% y EE.UU. sólo está dispuesto a aceptar 1%.

Temas pendientes – Cuestiones clave para los países en desarrollo

Aparte del tema central de las reducciones arancelarias, que será el eje de las discusiones en las mini-ministeriales, aún quedan muchos temas pendientes y desafortunadamente se trata de todas las cuestiones de mayor importancia para los países en desarrollo: productos especiales, productos básicos (*commodities*), productos tropicales, preferencias y el componente de Trato Especial y Diferenciado de los tres pilares. También continúa sin resolverse el tema del compartimento verde. EE.UU. y la Comisión Europea han sido bastante explícitos respecto a que el compartimento verde se debe mantener intacto, mientras que los canadienses y el G20 están presionando para que las disciplinas relativas al compartimento verde sean más estrictas, ya que el grueso de los subsidios que otorgan tanto EE.UU. como la UE se clasifican dentro de este compartimento.

Las verdaderas negociaciones, sin embargo, se llevarán a cabo en las mini-ministeriales. El G10 ya debe haber terminado su simulación de las reducciones arancelarias, que serán el tópico de discusión entre los ministros del G6 en Londres.

AMNA

El actual Presidente de las negociaciones sobre el AMNA, Embajador canadiense Donald Stephenson, ha indicado que él se centrará en los siguientes aspectos, con la expectativa de que los mismos estén resueltos para fines de abril:

- Coeficiente para la fórmula Suiza de reducción arancelaria, así como la cantidad de coeficientes. [1]
- Las flexibilidades para los países del párrafo 8 [2] (del acuerdo marco de julio): aún no hay acuerdo al respecto, con los países en desarrollo u 11 del AMNA afirmando que estas flexibilidades no están vinculadas a la fórmula, y los países desarrollados sosteniendo que sí están ligadas a la fórmula.
- El tratamiento de los aranceles no consolidados para los países del párrafo 8: el párrafo 17 de la Declaración de Hong Kong establece que habrá "un incremento no lineal con el fin de establecer tipos de base para comenzar las reducciones arancelarias". La cifra para este incremento del nivel aplicado aún tiene que ser negociada. Aunque que esta parecía ser una

victoria lograda en Hong Kong, la realidad es que este incremento realmente no cambia mucho el tipo consolidado final, ya que los aranceles incrementados de todos modos estarán sujetos a reducciones arancelarias mediante la fórmula. (Algunos países de los 11 del AMNA están tratando de lograr una fórmula menos severa para estos aranceles no consolidados que la simple Suiza). La fórmula y el coeficiente que se apliquen serán los principales factores determinantes del tipo arancelario consolidado final, ya que el coeficiente en la fórmula suiza simple le fija el tope más alto al tipo arancelario consolidado final.

Esta lista omite otras cuestiones que quedarán sin resolverse y que son de importancia crítica para los países del África y el Caribe:

- El tratamiento de los aranceles no consolidados para los países del "párrafo 6" [3]: Los países del párrafo 6 son aquellos que tienen menos del 35% de sus líneas arancelarias actualmente consolidadas en la OMC. El Párrafo 6 del acuerdo marco de julio establece que estos países deberán consolidar sus aranceles, pero que no tendrán que aplicar la fórmula suiza. Sin embargo, el párrafo estipula que el nivel al que deberán consolidar sus aranceles habrá de ser el promedio general de aranceles consolidados vigente para los países en desarrollo, a saber 27,5%. El Grupo Africano presentó una propuesta que plantea que ellos deberían poder consolidar sus aranceles al nivel de su elección, pero a la fecha aún no se le ha dado prioridad a esta cuestión en las negociaciones.
- El trato para las Economías Pequeñas y Vulnerables (EPV): En Hong Kong se acordó que se les otorgaría flexibilidades especiales. Una de las propuestas de las EPV fue emprender reducciones lineales del 10-15% por cada línea arancelaria, en lugar de la fórmula Suiza que es más agresiva.
- La cuestión de la erosión de las preferencias [4]: Los africanos han planteado reiteradamente que ellos quieren que a la cuestión de la erosión de las preferencias se le de tratamiento en el marco de la solución al tema de la fórmula (por ejemplo, mediante un coeficiente correctivo para los países desarrollados que otorgan las preferencias). Esto por lo tanto debería ser tratado al mismo tiempo que las negociaciones sobre coeficientes. Muchos países del G90 están enojados porque no se está encarando la cuestión de las preferencias en las negociaciones principales y en lugar de eso se ha planificado un taller para el mes de mayo (después de las modalidades de abril) sobre preferencias. La mayoría sospecha que en este taller se ofrecerá ayuda y asistencia técnica a los países africanos para la construcción de capacidades, a fin de apaciguar sus reclamos de negociación de modalidades sobre preferencias.
- Negociaciones sectoriales: aunque el grueso de los miembros del G90 no está involucrado, estas negociaciones – tendientes a reducir los aranceles llevándolos a cero o cerca de cero – tendrán un impacto enorme para las exportaciones de muchos países, y podría afectar su capacidad para exportar en el futuro.
- Las barreras no arancelarias: el tema fue planteado originalmente por los países del G90 para ser resuelto en estas negociaciones, ya que muchos enfrentan obstáculos en términos de cumplimiento de las normas cuando exportan. Desafortunadamente, debido a sus limitados recursos, identificar las barreras no arancelarias concretas que están siendo utilizadas por sus socios comerciales ha sido un ejercicio difícil para estos países.

La cantidad de negociaciones sectoriales que son voluntarias parece haberse multiplicado desde Hong Kong, aun cuando los grupos están en etapas muy diferentes de las negociaciones –muchos en una etapa apenas inicial. Para la mayoría de estas negociaciones sectoriales, la ambición de los solicitantes (exportadores) es reducir los aranceles a niveles que estén por debajo de los recortes resultantes de la fórmula. Dado que estas negociaciones son voluntarias, muchos de los grupos aún no han logrado una "masa crítica" del comercio en ese sector (generalmente definida en un 85-90% del comercio). Aquellos que no alcancen esta masa crítica en los próximos meses, seguramente se disolverán. No tiene sentido para EE.UU., por ejemplo, liberalizar y multilateralizar esta liberalización –en químicos, por ejemplo– si los mercados a los que apunta se rehúsan a participar en la sectorial y no están asimismo liberalizando y

multilateralizando.

Las actuales discusiones sectoriales incluyen:

- Automóviles / Autopartes (coordinada por Japón).
- Bicicletas y sus partes (coordinada por Taipei China).
- Químicos (coordinada por EE.UU.). Hasta la fecha han participado 25 miembros (15 países en desarrollo).
- Electrónica / partes eléctricas (coordinada por Japón).
- Pesca y productos de la pesca (coordinada por Noruega).
- Productos forestales (coordinada por Canadá). Los solicitantes también quieren que se incluyan los productos de la celulosa y el papel.
- Gemas y productos de joyería (coordinada por Tailandia).
- Materias primas (coordinada por Emiratos Árabes Unidos).
- Equipamiento deportivo (coordinada por Taipei China).
- Productos farmacéuticos y equipamiento médico (coordinada por EE.UU.). Esta ha sido la última iniciativa lanzada el 27 de febrero por EE.UU., Singapur y Suiza sobre la eliminación de los aranceles a las importaciones y las barreras no arancelarias para medicamentos y productos de tecnología médica.
- Textiles: la Comisión Europea convocó a una primera reunión para escuchar las opiniones de un sector de la industria textil de la UE y EE.UU.. Según los informes de la prensa, a diferencia de lo que ocurre en las negociaciones sectoriales, algunos sectores de la industria de EE.UU. y la UE abogan por recortes menores a los que estipula la fórmula en ese sector. Por ahora, el representante comercial Portman ha dicho que aún tienen que finalizar una posición al respecto. Hasta ahora nadie ha propuesto una negociación sectorial para obtener recortes menores a los de la fórmula.

Las discusiones en torno a las negociaciones sectoriales se han centrado fundamentalmente en i) productos comprendidos, ii) masa crítica, iii) reducciones arancelarias, y iv) barreras no-arancelarias en el sector en cuestión.

Las negociaciones relativas a las Barreras No Arancelarias se han clasificado en las siguientes categorías:

1. Negociaciones bilaterales entre partes, el resultado de las cuales será luego ofrecido a todos, con arreglo a la cláusula de Nación Más Favorecida.
2. Barreras No Arancelarias Verticales referidas a las barreras relativas a un sector particular, por ejemplo normas de etiquetado para vestimenta.
3. Barreras No Arancelarias Horizontales, es decir, las reglas relativas a todos los productos de todos los sectores. En su última propuesta, Japón identificó las medidas de restricción a las exportaciones como una barrera no arancelaria y está proponiendo disciplinas mejoradas. (Esta propuesta fue rechazada por China, Argentina, India, Tailandia, Brasil, Corea y Malasia, que argumentan que las restricciones a las exportaciones son una herramienta legítima para el desarrollo industrial.

La próxima semana de negociaciones sobre el AMNA (20-24 de marzo) se centrará en la fórmula, en el tratamiento de los aranceles no consolidados y en las flexibilidades. Sin embargo, al igual que en las negociaciones sobre agricultura, las negociaciones más importantes sobre el AMNA seguramente se llevarán a cabo en las próximas y exclusivas reuniones mini-ministeriales del G6 et al. Aunque el G10 ya tendría que haber concluido su ejercicio de simulación de la fórmula, hasta ahora no se ha filtrado ninguno de los resultados.

Servicios

Negociaciones plurilaterales

En las dos semanas pasadas los solicitantes le enviaron sus solicitudes plurilaterales a los países que son su blanco. Si bien no hay una clara división Norte-Sur, las solicitudes han sido realizadas principalmente por

países desarrollados y dirigidas hacia los países en desarrollo. En la mayoría de los casos los solicitantes son EE.UU., Canadá, Australia, Japón, Corea, Noruega y Suiza, con la participación de algunos pocos países en desarrollo tales como México, Chile, Hong Kong China, y en algunos casos Singapur, Taipei, Perú e India.

Las solicitudes están dirigidas a unos 20 a 25 países. Se trata sobre todo de los países en desarrollo con economías más fuertes tales como India, Brasil, Indonesia, China, Argentina, Nigeria, Egipto y Malasia.

Hasta la fecha se han recibido las siguientes solicitudes: Energía (coordinada por la Comisión Europea); Servicios Ambientales (coordinada por la Comisión Europea); Construcción (coordinada por Japón); Servicios Asociados a la Informática (coordinada por Chile), Telecomunicaciones (coordinada por Singapur); Servicios Arquitectónicos e Ingenieriles (coordinada por Canadá); Servicios Financieros (coordinada por Canadá); Transporte Marítimo (Japón); Servicios Jurídicos (Australia); Logística (Hong Kong China); Audiovisuales (Taipei); Servicios Postales (EE.UU.).

El grupo de países que son blanco de esas solicitudes está esperando que se le presenten más solicitudes en la próxima semana, inclusive en los sectores de Educación (Nueva Zelanda); Recreación por Internet (EE.UU.); Modo 3 (Suiza/Comisión Europea); Transporte Aéreo; y Distribución.

India está preparando sus solicitudes relativas al Modo 4 (de los países en desarrollo a los países desarrollados), así como solicitudes en los Modos 1 y 2. Argentina está preparando una solicitud plurilateral relativa a los Servicios asociados a la Agricultura, también de los países en desarrollo a los países desarrollados.

La mayoría de las solicitudes plurilaterales se han centrado hasta el momento en las listas modales –modos 1-3 y especialmente en el modo 3 (presencia comercial). Muchas de estas solicitudes parecen reclamar la adopción de documentos de referencia [5], como en las negociaciones sobre telecomunicaciones y servicios financieros de 1997. Los documentos de referencia versan realmente sobre cómo armonizar la legislación de los países para que el sector se abra a las empresas transnacionales extranjeras.

Controversia

Organizar las plurilaterales, sin embargo, ha conducido a alguna controversia entre los solicitantes. Si bien los países exportadores tienen grandes ambiciones en términos de sus pretensiones de acceso al mercado, ellos no están dispuestos a abrir sus propias economías en el mismo grado. Esto ha creado cierta incertidumbre en Ginebra respecto a cómo deberían ser conducidas las negociaciones plurilaterales.

La Comisión Europea dijo que si los países en desarrollo están haciendo solicitudes, estos países tendrían que ofrecer lo mismo que solicitan. Sin embargo, luego quedó claro de que la propia CE no está dispuesta a llevar adelante un proceso de liberalización al grado que lo están reclamando en sus propias solicitudes plurilaterales.

En contraste con el proceso bilateral de solicitudes-ofertas, ahora hay mucha presión –a pesar que la incapacidad de los solicitantes para hacer ellos mismos ofertas ambiciosas en ciertos sectores, le ha quitado un poco de esa presión al proceso.

Mientras que la CE sigue aún abocada enteramente al proceso plurilateral, EE.UU. continúa expresando la gran importancia que le adjudica a las solicitudes-ofertas bilaterales, posiblemente porque EE.UU. no está en condiciones de ofrecer nada en el marco de la solicitud plurilateral que la India y otros están preparando actualmente respecto al Modo 4.

Los países que son blanco de solicitudes también han objetado en Ginebra el hecho que los solicitantes han mantenido en secreto la integración de ese grupo meta. Mientras que las solicitudes plurilaterales reflejan los nombres de los solicitantes, aquellos a quienes van dirigidas no son mencionados. Muchas delegaciones en Ginebra han protestado ante el presidente del comité por la falta de transparencia. Para aquellos países en los que se ha puesto la mira, dicha falta de transparencia es un obstáculo innecesario que les ha dificultado organizarse para responder colectivamente a esas solicitudes.

Sectores sensibles para los solicitantes

Existen ciertos sectores sensibles en los que los países desarrollados tienen intereses muy diferentes, y a causa de las divisiones que existen entre ellos posiblemente se traben las negociaciones sectoriales. Se trata de los sectores de servicios Audiovisual, Marítimo, Educación, Transporte Aéreo, y Postal.

Sin embargo, en aquellos sectores en los que existe una ambición común entre los solicitantes de abrir los mercados de los países en desarrollo, las presiones serán más fuertes e incluyen: Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Energía, Servicios Ambientales, Logística, Distribución, Construcción, y Servicios Asociados a la Informática.

En última instancia, el nivel al que lleguen estas negociaciones plurilaterales/sectoriales dependerá de la "masa crítica" que éstas logren atraer realmente, y en esto los solicitantes están corriendo contra reloj. Organizar este tipo de negociaciones requiere de mucho tiempo. La mayoría de los países del G90 hasta el momento se ha mantenido claramente fuera de este proceso. Después de todo, el comercio de servicios es un sector que continúa siendo fuertemente segmentado —casi un 90% de las exportaciones provienen de los países desarrollados. Incluso los países en desarrollo más grandes están preocupados de embarcarse en este juego donde el desequilibrio de poder parece haberse incrementado en forma exponencial. Por ejemplo, si 5 países en desarrollo presentaran una solicitud plurilateral a 9 países desarrollados, ellos tendrán que sentarse en reuniones donde los 5 solicitantes deberán enfrentar a unos 50 expertos de los países desarrollados.

Reglamentación nacional

En las márgenes del proceso plurilateral está actuando el grupo de trabajo sobre reglamentación nacional. Aquí las negociaciones —tendientes a establecer disciplinas horizontales que atraviesen todos los sectores— son posiblemente más preocupantes para la mayoría de los países en desarrollo que las negociaciones plurilaterales. En el racimo de negociaciones más reciente sobre servicios, Brasil presentó un documento de "trabajo" que contó con el apoyo de Filipinas. Los brasileños están intentando diluir la denominada 'prueba de necesidad' [6] vigente, estipulada en el Artículo 6:4 del AGCS.

Aparte de la prueba de necesidad, las negociaciones sobre reglamentación nacional están avanzando en la dirección de instituir normas para el comercio de servicios del tipo de las vigentes Normas Sanitarias y Fitosanitarias y las relativas a los Obstáculos Técnicos al Comercio. Si se llegase a un acuerdo, esto tendrá graves implicancias para las exportaciones de servicios de los países en desarrollo en el futuro, de la misma forma que las exportaciones de productos agrícolas e industriales de los países en desarrollo se enfrentan actualmente al obstáculo de las barreras no arancelarias. Si bien los países desarrollados quizás aparenten tener un régimen muy abierto en sus listas de servicios, las normas de licitación y otras normas técnicas mantendrán efectivamente cerrados sus mercados.

Esta previsto que las negociaciones sobre reglamentación nacional en base a textos se inicien en el próximo mes, y será importante monitorearlas de cerca. Cualquier prueba de necesidad obstaculizará el espacio político y las prioridades nacionales de los países en desarrollo, ya que las pruebas de necesidad subordinarán esas prioridades a las exigencias de liberalización. Si un país ha optado o no por un camino correcto, podrá quedar sujeto entonces a la decisión de un grupo especial de solución de diferencias de la OMC, desautorizando cualquier proceso democrático de toma de decisiones a nivel nacional.

Pérdidas para África

Si los presidentes de los diversos comités de negociación que lideran este juego siguen la misma práctica que ha caracterizado hasta el momento a los presidentes de la OMC —producir textos "bajo su propia responsabilidad" que reflejan los intereses del G6 y no los del conjunto de la Membresía— los resultados de la ronda actual serán incluso más desequilibrados y desastrosos para el G90. En efecto, las pérdidas que sufrirá África ya han sido pronosticadas por el Banco Mundial.

Incluso antes de la Ministerial de Hong Kong, el Banco Mundial redujo las cifras de las ganancias resultantes de la Ronda a sólo US\$ 96.000 millones. Y está previsto que los países desarrollados reciban el grueso de

esa suma -80.000 millones- mientras que los países en desarrollo recibirían sólo 16.000 millones o menos de un centavo por día por persona [7]. Los resultados son muy desparejos, incluso entre los propios países en desarrollo. Analizando la gama de escenarios y simulaciones, Frank Ackerman de la Tufts University concluye que

"los beneficios se distribuyen en forma muy desigual, con pérdidas en lugar de ganancias como resultado del escenario (de Doha), por lo menos para México, Bangladesh, Medio Oriente y la mayor parte del África..." [8].

Y sigue luego diciendo que "Bangladesh y muchos países africanos se benefician de los sistemas actuales de preferencias comerciales, y podrían enfrentar una mayor competencia en un futuro de mayor liberalización". [9]

Aun así, los países africanos son hoy rehenes de esta situación –porque dependen de la ayuda externa y porque se los amenaza con que si ellos rechazan un paquete malo, el sistema multilateral colapsará. Ahora que India y Brasil básicamente se han sumado al club de los poderosos, el Grupo Africano y los caribeños tendrán que luchar para sobreponerse a las amenazas externas y superar las divisiones internas y encontrar liderazgo desde su interior.

Notas

1. El acuerdo marco de julio estipulaba que los recortes de aranceles se harían según una fórmula no lineal, y en razón de ello los países en desarrollo plantearon diversas fórmulas tipo-suiza, tales como la fórmula ABI (Argentina, Brasil e India) y la Caribeña, con las que disponían de coeficientes múltiples y un trato más favorable del que les depara la fórmula suiza. La declaración de Hong Kong avanzó un paso más en las negociaciones y aprobó la "fórmula suiza" con coeficientes, dejando así aún abierta la posibilidad de negociar coeficientes múltiples (es decir, una fórmula tipo-suiza). La fórmula suiza simple es una fórmula uniformizante que recorta en mayor medida los aranceles altos y en menor medida los aranceles bajos. Los coeficientes que se le han introducido a la fórmula suiza simple fijan el tope del arancel final consolidado. Por ejemplo, si se aplica un coeficiente de 20 a un arancel inicial de 600, el nivel arancelario se reduce a 19,4%. Mas si se aplica el mismo coeficiente a un arancel inicial de 60, el nivel arancelario final será del 15%. Si las negociaciones resultan en dos coeficientes, quiere decir que la fórmula a aplicar será una fórmula suiza simple, con un coeficiente para los países desarrollados y otro para los países en desarrollo. Si resultan en más de dos coeficientes, quiere decir que se aprueba una de las fórmulas tipo-suiza.
2. Los países a los que hace referencia el párrafo 8 son aquellos que han consolidado más del 35% de sus líneas arancelarias en la OMC. Esos países tienen que aplicar la fórmula suiza. El acuerdo marco de julio estipula que se les debe otorgar un cierto margen de flexibilidad, de manera que puedan someter el 10% de sus líneas arancelarias a recortes equivalentes a la mitad de los que establece la fórmula, siempre y cuando eso no exceda el 10% de sus importaciones, o alternativamente que puedan mantener el 5% de sus líneas arancelarias como no consolidadas si ello no excede el 5% de sus importaciones. (Estos guarismos aparecen entre corchetes en el acuerdo marco de julio). Tras julio de 2004, los países desarrollados han sostenido que esas flexibilidades deben estar ligadas a la fórmula –si la fórmula es rigurosa habría más flexibilidad, si la fórmula es más laxa habría menos flexibilidad. El grupo de 11 países del AMNA (Argentina, Venezuela, Brasil, China, Egipto, India, Indonesia, Namibia, Pakistán, Filipinas y Sudáfrica) han sostenido reiteradamente que no se debe establecer ese vínculo.
3. Antes de Hong Kong no estaba tan claro cómo se encararía el tema de los aranceles actualmente no consolidados de los países del párrafo 8 –aquellos que tienen que aplicar la fórmula suiza.
4. Los sistemas de preferencias comerciales han permitido que algunos países desarrollados miembros de la OMC le den acceso preferencial a sus mercados a algunos países en desarrollo, especialmente del G90 (Africanos de Menos adelantados). Entre esos sistemas se cuentan el Sistema General de Preferencias, el programa de la Unión Europea 'Todo Menos Armas' y la 'Ley de Crecimiento y Oportunidades para África' de Estados Unidos. En lugar de aplicársele a sus exportaciones el tipo arancelario acorde al principio de Nación Más Favorecida, a los beneficiarios de esas preferencias se les da acceso al mercado de los países desarrollados con sujeción a aranceles más bajos. Este margen de preferencia está siendo erosionado mediante la liberalización de los aranceles según la cláusula de Nación Más Favorecida.
5. Para los exportadores, el elemento que coronó en su beneficio las negociaciones sobre telecomunicaciones en 1997 fue su "Documento de Referencia", que fue aceptado en parte o en su totalidad

por los signatarios (en su totalidad, por la mayoría). Ese documento de referencia constituye el componente reglamentario del acuerdo básico en telecomunicaciones. Contiene una serie de directrices para un marco regulatorio que deberán aplicar los países a fin de apoyar la transición de sus telecomunicaciones a un régimen que le garantice acceso al mercado a empresas extranjeras. Este documento de referencia se utiliza ahora como guía de "buenas prácticas" para las negociaciones en otros sectores. La industria aseguradora, por ejemplo, está presionando por un documento similar para el sector.

6. La prueba de necesidad estipula en el Artículo VI:4 que las disciplinas reglamentarias tales como las relativas a 'prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud', 'normas técnicas y prescripciones en materia de licencias' "no constituyen obstáculos innecesarios al comercio de servicios ... Tales disciplinas deben garantizar que las prescripciones ...no sean más onerosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio". El Secretariado de la OMC ha caracterizado la prueba de necesidad del Artículo VI:4 como "el medio a través del cual se hace un esfuerzo para equilibrar dos prioridades potencialmente conflictivas: el fomento a la expansión del comercio, por un lado, y los derechos reglamentarios de los gobiernos" (WTO Job No. 5929).

7. Ackerman, F 2005 "The Shrinking Gains from Trade: A Critical Assessment of Doha Round Projections", Tufts University, octubre.

8. Ackerman, *ibid*.

9. Ackerman, *ibid*.

Enfoque Sobre Comercio es un boletín mensual de distribución electrónica, publicado por *Focus on the Global South*, que proporciona noticias y análisis sobre las tendencias regionales y mundiales de la economía y el comercio, la economía política de la globalización y las luchas populares de resistencia y alternativas al capitalismo mundial. Sus contribuciones y comentarios son bienvenidos, escriba a n.bullard@focusweb.org y comerc@redes.org.uy

Enfoque Sobre Comercio es editado por Nicola Bullard (n.bullard@focusweb.org) .

Traducción: Alicia Porrini y Alberto Villarreal (comercioedes@gmail.com) para REDES-Amigos de la Tierra Uruguay (www.redes.org.uy)

Para **suscribirse** gratuitamente escriba a pcmarmol@gmail.com especificando "suscripción Enfoque sobre Comercio" en el encabezado.

Para recibir la edición original en **inglés** o la traducción en **bahasa indonesio** , por favor escriba a n.bullard@focusweb.org

Focus on the Global South es un programa autónomo de investigación y acción sobre políticas, asociado al Instituto de Investigación Social (CUSRI) de la Universidad de Chulalongkorn, con sede en Bangkok, Tailandia. Para ponerse en contacto con nosotros, por favor diríjase a:

Focus on the Global South (FOCUS)

c/o CUSRI, Universidad de Chulalongkorn

Bangkok 10330 TAILANDIA

Tel: 662 218 7363/7364/7365

Fax: 662 255 9976

Correo Electrónico: n.bullard@focusweb.org

Sitio en Internet: <http://www.focusweb.org>