

ESTADO DE SITUACIÓN EN LA OMC

Negociaciones críticamente importantes se tornan secretas

Aileen Kwa
Focus on the Global South
9 de marzo de 2006

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 Zelandia, 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. Mucho 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 rehusan 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 predecidas 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.*