

# La Ronda de Doha: claves para entender el impacto en la sustentabilidad agrícola e industrial de América Latina y el Caribe\*

## Doha Round: Keys to Understand the Impact on Latin America and the Caribbean's Agricultural and Industrial Sustainability

*Juan Osorio Hernández\*\**

Recibido: 10/08/08

Aprobado evaluador interno: 09/10/08

Aprobado evaluador externo: 07/10/08

### Resumen

El presente artículo intenta hacer una contribución al conocimiento del sistema multilateral de comercio, de especial utilidad para los países de América Latina y el Caribe (ALC). Teniendo en cuenta el estado actual de las negociaciones, se analiza el último texto de las modalidades relativas al acceso a mercados para bienes no-agrícolas (texto NAMA del embajador Don Stephenson) y el último texto de las modalidades relativas a la agricultura (texto AG del embajador Crawford Falconer), tratando de encontrar en ellos el sentido del derecho económico internacional contemporáneo y el papel que dentro de este derecho emergente pueden desempeñar los países en desarrollo; para ello, se buscan las inconsistencias entre las distintas disciplinas que incorporan ambos textos, los aspectos po-

### Abstract

This article intends to contribute to an understanding of the multilateral trade system, which is especially useful for the countries of Latin America and the Caribbean. Taking into account the present state of the negotiations, the article will evaluate the latest text on the modalities of access of non-agricultural goods to markets (AMNA text from Ambassador Don Stephenson) and the latest text on modalities of agriculture (AG text from Ambassador Crawford Falconer), in an attempt to uncover the meaning of contemporary international economic law and the role that the developing countries can play in this emergent/law. With that purpose, we search for inconsistencies among the various disciplines incorporated by both texts, the positive aspects related to the differential and special treatment

---

\* Artículo de reflexión producto de la investigación y el seguimiento a la Cita Ministerial de la OMC, julio de 2008, Ginebra, Suiza.

\*\* Profesional en Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia  
Correo electrónico: neo\_ratt@hotmail.com

sitivos respecto del trato especial y diferenciado para países en desarrollo, así como las distintas visiones que sobre cada punto específico tienen varios autores.

**Palabras clave autor**

Ronda Uruguay, Ronda Doha, Mecanismo especial de Salvaguardia, industria naciente.

**Palabras clave o descriptores**

América Latina – Relaciones económicas exteriores, Derecho comercial, Negociaciones comerciales.

for developing countries, and the differing views of several actors on each specific point.

**Key words author**

Uruguay Round, Doha Round, Special Safeguard Mechanisms, rising industry.

**Key words plus**

Latin America - Foreign economic relations, Commercial law, Trade negotiations.

## Introducción

Las relaciones económicas internacionales de nuestros tiempos se desenvuelven dentro de un ámbito jurídico-legal multilateral y por ello obtener beneficios del comercio internacional ya no es asunto de militares y conquistadores. Los legisladores han asumido con éxito esta tarea.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es precisamente el *ágora* contemporáneo, que reúne a los países para que actuando en calidad de legisladores internacionales debatan y acuerden, mediante la adopción de un conjunto de normas comerciales multilaterales, los derechos y obligaciones a través de las cuales se hará una distribución de las riquezas, costos y riesgos que se derivan del comercio.

La riqueza de las naciones reside principalmente en el conocimiento. En efecto, ¿cómo participar inteligentemente del comercio global cuando buena parte de los países latinoamericanos ignoran la dinámica del sistema de comercio multilateral? Asimismo, ¿es posible continuar beneficiándose de las actividades agrícolas e industriales aun cuando cambie la legislación multilateral respectiva? Las respuestas a estos interrogantes constituyen el eje central del debate que respecto de la OMC deben desarrollar los países de ALC, pues de no encontrar respuestas satisfactorias quedará comprometida la suerte de la región en el juego económico global.

Por consiguiente, la participación de los países en desarrollo (PED) —entre ellos los latinoamericanos— dentro del sistema de comercio multilateral, a propósito de la Ronda de Doha, tiene por delante importantes desafíos: por un lado, la identificación de normas y disciplinas que a su juicio deban ser revisadas, modificadas, incluidas u omitidas; y por otro, el tan anhelado establecimiento de los mecanismos de supervisión que hagan posible al sistema rendir cuentas sobre la implementación de los acuerdos y su impacto en las economías de los países latinoamericanos, que ven en la Ronda de Doha una verdadera herramienta para su desarrollo.

Teniendo presente lo que significó la Ronda Uruguay para los países de ALC, relativa a la coyuntura económica global: los “altos precios de los alimentos, de los *commodities* energéticos, las turbulencias de los mercados financieros” y las precarias perspectivas de crecimiento, este artículo pretende examinar las posibles implicancias que la Ronda de Doha —en su liberalización del sector agrícola e industrial— tendrá para la viabilidad de las economías de ALC. ¿Incrementará las posibilidades para el desempeño agrícola e industrial de ALC o las limitará? No obstante, queda abierta la pregunta de la continuidad o discontinuidad, según sea el caso, de ALC dentro del previsible entorno de las relaciones económicas internacionales que la nueva regularización normativa liberal de la OMC aspira alcanzar. En otras palabras, ¿logrará la Ronda de Doha dar un paso cualitativamente superior para los países de ALC en comparación con su antecesora?

## La OMC y los PED

La OMC, creada mediante la firma del Acuerdo de Marrakech el 15 de abril de 1994, es el eje institucional y jurídico del sistema multilateral de comercio. Su configuración provee al mundo principios básicos<sup>1</sup> y normas jurídicas relacionadas con el comercio; es, a su vez, el marco de las negociaciones multilaterales y la solución de las diferencias para todos los aspectos relacionados con el comercio y “las Rondas de negociación, convocadas periódicamente, conforman los foros donde los Estados miembros discuten y luego deciden cómo ajustar aquellas disciplinas a las cambiantes exigencias y necesidades que plantean las relaciones económicas internacionales” (Halperin, 2006).

A propósito de esta configuración, el profesor Marcelo Halperin, docente investigador del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de la Plata (Argentina), sostiene una tesis interesante, según la cual: “La esfera multilateral de obligaciones y derechos se caracteriza tanto por las disciplinas que contempla como por las disciplinas de las que prescinde” (Halperin, 2005, p. 5). Renglón seguido, enumera una serie de temas ausentes en la normativa de la OMC; así, por ejemplo:

... deliberadamente no se encuentran normas destinadas a identificar y contrarrestar prácticas empresariales de acaparamiento de mercados, a menos que ellas se remitan al dumping, ni se encuentran reglas especialmente destinadas a neutralizar el dumping social esto es, la reducción de costos mediante la explotación desleal de los recursos humanos, entre otras (Halperin, 2005, p. 5).

Por otra parte, Halperin (2005, p. 5) considera que, en cada fase de su desarrollo, el sistema económico internacional requiere contar con las medidas y prácticas que le sean funcionales. Al respecto, “sigue siendo escasa o nula la contribución de los PED —entre ellos, los países latinoamericanos— al debate sobre la pertinencia o no de contar con legislación multilateral sobre determinadas cuestiones, si bien son los mismos PED los primeros en padecer el impacto de regulaciones multilaterales, en algunos casos, así como de su adopción, en otros” (Halperin, 2006, p. 5). Pero, ¿cómo explicar por qué el sistema multilateral excluye materias tan importantes? La respuesta del profesor Halperin resulta más interesante aun: “se trata del mismo motivo por el cual mañana mismo podrían ser incluidas” (2005, p. 5).

---

<sup>1</sup> En primer lugar, los gobiernos en los casos que necesiten proteger sus industrias locales deben hacerlo a través de tarifas evitando las barreras no arancelarias. En segundo lugar, deben procurar reducir gradualmente el nivel de las tarifas mediante rondas multilaterales sustentadas en el principio de nación más favorecida (NMF). En tercer lugar, las disputas comerciales deben arreglarse a través del órgano de solución de diferencias (OSD) (WTO, 2005).

En temas como agricultura e industria, cualquier nueva incorporación, modificación y/o ausencia de disciplinas repercute sobre las estructuras productivas, los mercados laborales, la asimilación de tecnologías y la competitividad.

### **Ronda de Doha para el desarrollo, un breve repaso**

Durante la segunda reunión ministerial de Ginebra (mayo de 1998) se planteó la idea de lanzar una nueva ronda de negociaciones multilaterales, acontecimiento esperado para la siguiente cita ministerial, prevista a realizarse en Seattle (diciembre de 1999); sin embargo, esta reunión concluyó sin que se llegara a ningún acuerdo. El propósito de Ginebra solo se concretó tras la cuarta cita ministerial en Doha (Qatar, noviembre 2001), que efectivamente logró lanzar la ronda que lleva su nombre y que es además la primera ronda lanzada con éxito en el ámbito de la OMC.

Los miembros aprobaron allí un programa de trabajo que incluía un total de 21 temas<sup>2</sup>, considerando al desarrollo como el eje articulador de los mismos: “En gran medida, esta decisión respondía a las crecientes demandas de los PED respecto a que la apertura externa y la implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay fueran compatibles y funcionales con sus necesidades de crecimiento económico y desarrollo social” (SELA, 2005). Tiempo después, durante la Quinta Reunión Ministerial de Cancún (septiembre de 2003), se hicieron evidentes los pronósticos negativos que no auguraban muchos éxitos al encuentro y, en efecto, las divergencias en agricultura, acceso a mercados de bienes no agrícolas (NAMA) y el no acuerdo respecto de los temas de Singapur<sup>3</sup>, llevaron al colapso de esta reunión.

El acuerdo del Consejo General del 1<sup>o</sup> de agosto de 2004<sup>4</sup> fue el que permitió reiniciar las negociaciones, haciendo las precisiones operativas y técnicas que omitió el programa de trabajo en mención, facilitando aun más la definición de las modalidades al punto que incluso hoy dichas especificidades continúan sirviendo de soporte a las conversaciones. Este acuerdo incluyó 8 puntos y 4 anexos<sup>5</sup>.

<sup>2</sup> Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación; agricultura; servicios; acceso a los mercados para los productos no agrícolas (NAMA); aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC); relación entre comercio e inversiones; interacción entre comercio y política de competencia; transparencia de la contratación pública; facilitación del comercio; normas de la OMC; entendimiento sobre solución de diferencias; comercio y medio ambiente; comercio electrónico; pequeñas economías; comercio; deuda y finanzas; comercio y transferencia de tecnología; cooperación técnica y creación de capacidad; países menos adelantados (PMA); trato especial y diferenciado (TED); organización y gestión del programa de trabajo.

<sup>3</sup> Inversión, políticas de competencia, transparencia de compras gubernamentales y facilitación de comercio.

<sup>4</sup> Denominado también “paquete de julio”.

<sup>5</sup> Los 8 puntos son: a) agricultura; b) algodón; c) acceso a mercados de bienes no agrícolas; d) desarrollo; e) servicios; f) otros cuerpos de negociación; g) facilitación de comercio, y h) otros

Luego vino la Conferencia Ministerial de Hong Kong (diciembre de 2005), que pese a sus insuficiencias arrojó un resultado satisfactorio:

el hecho de haber aprobado una declaración —a diferencia de lo ocurrido en Cancún—, independientemente del contenido sustantivo y aunque posteriormente no se hayan cumplido los compromisos que establecía, permite que esta Conferencia Ministerial quede registrada dignamente en la historia de la Organización (Cepal, 2005, p. 79).

Por lo anterior, la Conferencia de Hong Kong<sup>6</sup> (incluidas las demás citas ministeriales previas al cierre de la Ronda) debe ser vista, siguiendo a Pérez del Castillo, “independientemente de su resultado —que es solo una etapa de la negociación— sino lo que se puede esperar para el final de la Ronda”.

Sin embargo, no se puede perder de vista que el cierre definitivo de la Ronda de Doha, y la liberalización comercial que ello supone, tendrá repercusiones desiguales en el mundo en desarrollo. La Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal), en su informe “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006”, mostró los resultados de los *modelos de análisis del comercio global* (GTAP, por su nombre en inglés) y del *Linkage* del Banco Mundial para cuantificar los beneficios de la liberalización comercial; se encontró que “los países en desarrollo recibirán escasos beneficios, además concentrados en un limitado número de países: Argentina (6%), Brasil (23%), China (24%), India (7,7%) y Vietnam (8,6%)” (Cepal, 2005).

El estado actual de las negociaciones —esto es, el último encuentro, que tuvo lugar entre el 21 y el 29 de julio del presente año, denominado “el paquete de julio 2008”— pese a que no alcanzó siquiera a tratar temas cruciales como el algodón, los servicios<sup>7</sup>,

---

elementos del programa de trabajo. Los cuatro anexos son los correspondientes a: i) las modalidades para agricultura, ii) modalidades para acceso a mercados de bienes no agrícolas, iii) las recomendaciones de la sesión especial del Consejo sobre el Comercio de Servicios, y iv) el que recoge las modalidades para las negociaciones sobre facilitación de comercio.

<sup>6</sup> “La declaración ministerial acordada el 18 de diciembre de 2005, recoge algunos resultados concretos que se lograron durante la semana de negociaciones. Entre ellos vale destacar: i) la fecha de 2013 para la eliminación de todas las formas de subvenciones a las exportaciones agrícolas; ii) compromisos sobre ciertos aspectos de la negociación sobre el algodón; iii) el otorgamiento de acceso al mercado de países desarrollados —libre de derechos y contingentes— para un 97% de productos originarios de países menos adelantados (PMA) y; iv) equilibrio entre agricultura y NAMA” (Pérez del Castillo, 2005, p. 1).

<sup>7</sup> Se realizó el sábado 26 una conferencia de señalización (*signaling conference*), con el fin de tratar el tema, que tanto interés representa para países como Estados Unidos, así como para la Comunidad Europea (CE) e India; sin embargo, no se pudo avanzar pues aún estaban pendientes de los resultados en agricultura y bienes industriales.

las normas, el banano y los Adpic<sup>8</sup>, sí logró importantes avances en cuanto a la definición de las modalidades en agricultura y bienes industriales (textos ambos que estuvieron a punto de quedar definidos y aceptados). El encuentro fue bastante productivo a pesar de haber estado una vez más opacado por los medios de comunicación, que no dudaron en registrar el acontecimiento como el “fracaso” de la Ronda Doha.

Las expectativas futuras no son muy alentadoras<sup>9</sup>; los negociadores preparan con afán un cronograma de trabajo que permita cerrar la Ronda a finales de 2009; el mundo desarrollado está decididamente de regreso al discurso proteccionista; las elecciones presidenciales en Estados Unidos han estado marcadas por la emergencia de voces recalcitrantes frente al libre comercio; en Europa, al asumir Francia<sup>10</sup> la Presidencia de la Comunidad Europea, no se prevé que el respaldo europeo al cierre de la Ronda continúe, y aun reina la incertidumbre sobre lo que serán las elecciones en India.

## I. Agricultura

Hasta el lanzamiento de la Ronda Uruguay en 1986, la agricultura se había mantenido a salvo de cualquier proceso de liberalización comercial llevado a cabo por el GATT<sup>11</sup> a través de siete rondas de negociaciones comerciales multilaterales. “En esas cuatro décadas, se logró una liberalización muy importante de los aranceles para las manufacturas y los productos industriales y de alta tecnología, sin embargo y paralelamente durante ese período, se es testigo de un recrudecimiento del proteccionismo en materia agrícola” (Pérez del Castillo, 2005, p. 4).

La Ronda Uruguay, al incorporar “el tema bajo el acuerdo de agricultura dio un importante primer paso, sin embargo los resultados de la Ronda estuvieron muy por debajo de las expectativas de los países productores eficientes de productos agrícolas” (Pérez del Castillo, 2005). Carlos Pérez del Castillo, quien fuera presidente del Consejo General de la OMC durante la Conferencia Ministerial de Cancún, a propósito de lo ocurrido en el interregno en materia arancelaria y ayuda doméstica, hizo un resumen ilustrativo:

<sup>8</sup> Aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS, por su nombre en inglés).

<sup>9</sup> “Paris amenaza con bloquear todo acuerdo que juzgaría desequilibrado en el que Europa no obtendría las compensaciones que espera en el ámbito industrial a cambio de sus concesiones agrícolas” (Ricard, 2008).

<sup>10</sup> El presidente francés Nicolás Sarkozy dijo en una entrevista “que no dejaría hacer un acuerdo que el director general de la OMC, el Sr. Lamy y el Sr. Mandelson querían hacernos aceptar y que sacrificaría la producción europea agrícola en aras del liberalismo mundial. Véase: Le Monde (2008, 2 de julio).

<sup>11</sup> Su nombre en inglés es *General Agreement on Tariffs and Trade*.

En el año 2000, el promedio de protección arancelaria de los productos agropecuarios era seis veces superior al de los productos industriales. Eran comunes picos arancelarios de 200% y 300% *ad valorem* y de hasta 1000% en el caso del arroz. El apoyo total a la producción agrícola en los países de la OCDE<sup>12</sup> se mantuvo en niveles impresionantes. En el año 2000 se estimaba dicha suma en 360 mil millones de dólares. Esa cifra se ha reducido marginalmente en los últimos años, siendo la estimación para el 2004 de 345 mil millones de dólares. Para entender el significado y la magnitud de esta cifra, vale recordar que representa el 74% del total de las exportaciones de bienes de todos los países de América Latina y el Caribe (y si se excluye a México, el 127%).

Trece años después de que los miembros de la OMC firmaran en 1994 el Acuerdo de Agricultura (AAG), y luego de pasar por varias discusiones en el ámbito multilateral, es claro que las consecuencias de su aplicación, en contraste con las metas planteadas, arrojan un escenario desalentador para los PED. En ese sentido, cualquier perspectiva de un cierre exitoso de la Ronda de Doha requiere, por parte de ALC, una revisión profunda de las implicaciones del AAG y de sus futuras reformas. En otras palabras, se deben reformular las condiciones para garantizar un acceso real a mercados para bienes agrícolas exportados por los PED; es necesario establecer criterios más equitativos a las medidas de ayuda interna, mientras estas se eliminan progresivamente; es preciso eliminar los subsidios a las exportaciones de los países desarrollados (PD), y resulta importante hacer una reflexión seria y consensuada sobre los aspectos relativos a la vulnerabilidad de los agricultores de bajos ingresos en países pobres y en países importadores netos de alimentos.

Para todo lo anterior, las negociaciones multilaterales constituyen un factor de oportunidad pero al mismo tiempo son factor de vulnerabilidad para el sector agrícola en PED y en países menos adelantados (PMA). No se puede olvidar que en ALC, y en general en todo el mundo en desarrollo, el sector agrícola es parte fundamental de la actividad económica, constituye un eje crucial para el crecimiento, el consumo de poblaciones vulnerables, las exportaciones y es, además, un importante factor de sostén social.

En dos de los más importantes productores agrícolas de América Latina, las cifras son incuestionables: En “Argentina por ejemplo, actualmente el sector agroalimentario (primario y de bienes procesado) contribuyen con cerca de 18% del PIB y más el de 50% de exportaciones totales” (Regunaga, 2008). En “Brasil, actualmente, el negocio agrícola representa cerca del 30% del PIB total, mientras que el Brasil también mantiene la balanza comercial agrícola más alta del mundo” (Rodríguez y Nogueira, 2008, p. 9).

---

<sup>12</sup> Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Otros autores resaltan también las condiciones propias en que se desenvuelve la agricultura en los países en desarrollo, así como las funciones diferenciadas que la misma actividad tiene en cada uno de los países y regiones del mundo:

En muchos países en vías de desarrollo, la fuente de empleo más grande es la agricultura, usualmente la agricultura de subsistencia a pequeña escala. Por ejemplo, en India, el 58% del total de la fuerza laboral está dedicada a la agricultura. En Kenya la proporción de granjeros alcanza el 74% de todos los trabajadores. Por el contrario, en los Estados Unidos, solamente el 1% de la fuerza laboral está en la agricultura. Si se cortan las tarifas agrícolas, importaciones más baratas pueden desplazar a una gran cantidad de granjeros (Polaski, 2006).

En el ámbito agrícola, el Banco Mundial estima que “una supresión total de los derechos de aduana y las ayudas públicas aportaría cerca de 55 mil millones de dólares de hoy a 2015 a los países en desarrollo (casi 130 mil millones a los países de altos ingresos)” (Vergnaud, 2008); otros manejan cifras menos optimistas: Para Vergnaud (Le Monde, 21 julio), responsable de estudios económicos de la OCDE: los objetivos del ciclo Doha son más modestos, pero el aumento de ingresos para los países en desarrollo a pesar de todo se estima entre 20 y 48 mil millones de dólares.

A continuación, se hace un análisis más detallado con relación a los tres pilares sobre los que reposa el AAG, con el objetivo de mirar más de cerca las implicaciones que las negociaciones en estas modalidades tendrán sobre el comercio agrícola de ALC con el mundo desarrollado, así como los flujos de comercio sur-sur.

Los tres pilares que soportan el AAG: la competencia de las exportaciones (subsidios a las exportaciones), la ayuda interna y el acceso a mercados, se espera logren proveer a los PED de una mayor flexibilización a la lograda en la Ronda Uruguay, a la vez que se esperan avances que permitan paliar sus debilidades implícitas, pues éstas podrían disminuir su capacidad real para suprimir graves distorsiones al comercio de bienes agrícolas.

### **Acceso a mercados**

Durante las últimas décadas de vigencia del sistema de comercio multilateral, las barreras de entrada a los productos agrícolas continúan exhibiendo por un lado aranceles altos, acompañados de la discriminación que generan los sistemas generales de preferencias (SGP), mientras, por otro lado, las barreras de tipo no arancelario relativas a estándares de calidad e inocuidad hacen prácticamente imposible un flujo normal de comercio desde los eficientes PED productores agrícolas hacia los mercados de los PD.

Por lo anterior, son pertinentes las preocupaciones de los PED por establecer el impacto, dentro del ámbito mismo de la OMC, de los resultados que para el comercio agrícola tuvo la Ronda Uruguay, con el fin de alimentar su conocimiento empírico, proyectando así una estrategia coherente de cara a la continuación del proceso de reforma del AAG, para lograr en los términos del artículo 20 “un comercio verdaderamente equitativo y orientado al mercado”, sin perder de vista las preocupaciones no comerciales y el trato especial y diferenciado (TED).<sup>13</sup>

El mandato de Doha para las negociaciones de agricultura señaló claramente, en el párrafo 13<sup>14</sup>, un nivel de ambición amplio en cuanto a las reformas que deberían lograrse en agricultura; por su parte, el Acuerdo del Consejo General del 1º de agosto de 2004 le dio un impulso momentáneo a las negociaciones de las modalidades en agricultura, pero fue solamente hasta la cita ministerial de Hong Kong, y de allí en adelante, que se han retomado contactos sobre propuestas concretas que permitan asegurar que el grado de ambición del programa de trabajo de Doha no se ha perdido aún.

Sin embargo, existe suficiente literatura así como evidencia empírica que permiten afirmar que los PD continúan teniendo no solo un discurso proteccionista, sino que aplican un conjunto de prácticas restrictivas que en combinación con otras prácticas predatorias y distorsivas falsean las bases sobre las que reposan buena parte de las aspiraciones de los PED y el espíritu mismo que plantea la Ronda de Doha.

Al respecto coexisten varias visiones para explicar el limitado acceso a mercados que gozan los bienes agrícolas. En una primera aproximación, se muestran las políticas de comercio aplicadas por los PD como las responsables de dichas limitantes: “Un estudio que se publicó en julio del 2001 por Dimitris Diakosavvas, miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), concluyó que no hubo ningún incremento significativo en el acceso a mercados de productos agrícolas en los países miembros de la OCDE” (Priyadarshi, 2002).

En una línea similar, Priyadarshi (2002, p. 2) también responsabiliza del problema en acceso a mercados al hecho de que muchos PED hayan experimentado aumentos súbitos de importaciones desde la reducción o eliminación de barreras nacionales al comercio. Esto, según el autor, ha causado daño principalmente a los países más pobres, cuyos ingresos bajos o sus agriculturas de pocos recursos sufren por la ausencia de fuentes de alimentación adecuadas y seguras.

---

<sup>13</sup> Véase: Acuerdo de Agricultura, artículo 20.

<sup>14</sup> Los países se comprometían “a celebrar negociaciones encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a mercados, reducciones de todas las formas de subvención a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio” (Declaración de Doha para el Desarrollo, 2001).

Una aproximación diferente es la plantea Hoekman<sup>15</sup> (2007, p. 3) a propósito de examinar la relación entre la ayuda para el comercio y las oportunidades para África, haciendo especial énfasis en las capacidades de infraestructura:

Carreteras y puertos pobres, mal desempeño de aduanas, debilidades en la capacidad regulatoria, y limitado acceso a servicios de financiamiento y negocios son todos factores que determinan el desempeño comercial. Sin acciones para mejorar la capacidad de abastecimiento, reducir los costos de transporte de las áreas remotas, incrementar la productividad de granja mediante la extensión de servicios, y mejorar el clima de inversión más generalmente, las potenciales ganancias del comercio no serán maximizadas.

Un balance combinado de las aproximaciones mencionadas anteriormente puede ser buen indicador de las limitaciones que en acceso a mercados enfrentan los PED. En ese sentido, no solamente se puede responsabilizar a la liberalización del comercio de las limitaciones en acceso a mercados, pues las fallas de Estado, la falta de bienes públicos y de capacidad institucional son también factores determinantes. Lo anterior abona el terreno para afirmar que, en ausencia de condiciones internas adecuadas, una mayor liberalización del comercio constituiría sin duda un agravante en PED y PMA, que verían arrasadas sus agriculturas por bienes importados de PD, bienes que además solo estarían disponibles para las poblaciones urbanas, dejando a las zonas alejadas en una situación doblemente desesperada, pues no solo tendrían que enfrentar la competencia extranjera, sino que verían disminuida su propia capacidad productiva a niveles de supervivencia.

El pilar de acceso al mercado es quizás uno de los más problemáticos en las negociaciones de la OMC, no solamente porque está directamente relacionado con los dos restantes, sino porque incorpora riesgos que no se dejan atajar ni corregir fácilmente por políticas públicas nacionales. En ese sentido, entonces sería válido decir con Habermas que se precisa de “políticas que puedan alcanzar a los mercados globales” (Habermas, 2001, p. 109). Por lo anterior, el acuerdo del Consejo General del 1º de agosto del 2004 reconoció claramente, en el párrafo tercero del anexo A: “Las reformas en los tres pilares constituyen un todo interconectado y deben abordarse en forma equilibrada y equitativa” (Decisión del 1º de agosto de 2004, Agricultura, anexo A, WT/L/579).

La meta central de las negociaciones tiene como objetivo, en los términos de la declaración ministerial de Doha, “crear mejoras sustanciales del acceso a los mercados” para los bienes agrícolas. A tales efectos, la elaboración de posibles modalidades “comprenden

<sup>15</sup> Jefe de Investigación del Grupo Internacional de Comercio en el Grupo de Investigación para el Desarrollo del Banco Mundial.

orientar las negociaciones hacia, por lo menos, seis asuntos fundamentales: fórmula de desgravación arancelaria; contingentes arancelarios y su administración; productos sensibles y productos especiales; trato especial y diferenciado para PED y medidas de salvaguardia especial” (Pérez del Castillo, 2005, p. 17).

## 1. Fórmula de desgravación

Respecto de este tema los avances han sido significativos. Se logró, por ejemplo, negociar sobre la base de aranceles consolidados<sup>16</sup>, en lugar de los efectivamente aplicados; se encontraron fórmulas para convertir los aranceles específicos a *ad-valorem*, que serán sobre los cuales verse la negociación. Con relación a la fórmula propiamente dicha, se han considerado varias opciones a lo largo del tiempo.

En primer lugar, se evaluó la posibilidad de aplicar las fórmulas utilizadas en la Ronda Uruguay, una fórmula suiza o la fórmula mixta que surgió de la cita en Cancún, y que se explica en el anexo A del denominado texto Derbez (Pérez del Castillo, 2005, p. 17). Sin embargo, dicha propuesta, impulsada por Estados Unidos y la Unión Europea, fue rechazada vigorosamente por los PED durante la cita ministerial de Cancún de 2003.

Finalmente, desde el acuerdo del Consejo General del 1º de agosto de 2004 cobró fuerza un enfoque único que, mediante una la fórmula estratificada, efectuara reducciones sobre los tipos consolidados; combatiera los picos; tuviera en cuenta los productos sensibles e incluyera flexibilidad para los PMA. Dicho enfoque único se transformó en Hong Kong en un sistema de bandas<sup>17</sup>, aunque aún persisten las discusiones para definir el umbral superior de la banda 4 para PD, que está entre 66% y 73%. Como se puede ver, aún queda una pequeña brecha por cerrar<sup>18</sup>.

El último texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008), proyecto revisado de modalidades para agricultura, que sirvió de base para las negociaciones relativas a la agricultura durante la semana de julio de 2008 en Ginebra, refleja un acuerdo balanceado para la desgravación estratificada. Así, los PD reducirán sus aranceles finales

<sup>16</sup> Una consolidación arancelaria es el límite máximo por encima del cual un miembro no puede aplicar ningún arancel. En otras palabras, es el arancel máximo que puede aplicar un miembro y sobre el cual recae un compromiso de reducción.

<sup>17</sup> “Adoptamos cuatro bandas para estructurar los recortes arancelarios”. Véase: párrafo 7, Declaración Ministerial de Hong Kong (WT/MIN(05)/DEC).

<sup>18</sup> Durante la ministerial de Hong Kong se logró una aproximación sobre un sistema de cuatro bandas, tanto para PD como para PED; por otra parte, se presentó una corriente de opinión dispuesta a considerar recortes equivalentes a dos tercios de la cuantía de los recortes aplicables a los países desarrollados, posición que finalmente quedó plasmada en el texto preliminar de las modalidades para agricultura del 10 de julio de 2008, mismo que sirvió de punto inicial de negociación en la semana de julio de 2008 en Ginebra; respecto del TED, la discusión sobre los umbrales marca aún grandes diferencias, especialmente en lo que se refiere a la cuestión conexas a los umbrales más elevados para los países en desarrollo.

consolidados a lo largo de cinco años, en tramos anuales iguales, y los PED reducirán sus aranceles finales consolidados a lo largo de ocho años, en tramos anuales iguales. La siguiente tabla muestra los umbrales y los recortes que plantea este último texto.

**Tabla 1. Fórmula estratificada de reducción arancelaria**

	Países desarrollados			Países en desarrollo	
	Umbrales	Intervalo de los recortes		Umbrales	Intervalo de los recortes
Banda 1	0% $\geq$ 20%	50%	Banda 1	0% $\geq$ 30%	33.33%
Banda 2	<20% $\geq$ 50%	57%	Banda 2	<30% $\geq$ 80%	38.00%
Banda 3	<50% $\geq$ 75%	64%	Banda 3	<80% $\geq$ 130%	42.67%
Banda 4	<75%	[66%] – [73%]	Banda 4	<130%	44% - 48.66%

Fuente: Draft modalities for Agriculture – 10 de julio 2008.

Vale la pena mencionar que, independientemente de la fórmula de desgravación escogida, “esta debe necesariamente considerarse a la luz de las posiciones que han de adoptar los mismos países con relación al tratamiento que recibirán los productos sensibles y los contingentes arancelarios” (Pérez del Castillo, 2005, p. 17), pues de no ir de la mano estos temas, de nada servirían las reducciones tarifarias si permanecen intactas las listas de productos sensibles, y si se limita el alcance de los contingentes se restringe por esa vía el acceso a mercados para PED.

## 2. Contingentes arancelarios

Los contingentes arancelarios generalmente son vistos como un obstáculo al comercio libre, y en realidad lo son, pues no permiten a los países explotar la dimensión de un mercado según las fuerzas de oferta y demanda, sino según el cupo administrado que un determinado Estado otorgue. Sin embargo, y en vista de las dificultades para lograr una apertura de los mercados vía reducciones arancelarias, es imprescindible acompañar las concesiones arancelarias de incrementos más que proporcionales en los contingentes.

Durante “la Ronda Uruguay el indicador que se utilizó para determinar los contingentes fue el consumo doméstico”<sup>19</sup>, por considerarse el más coherente con los objetivos de ampliación en acceso a mercados, por su carácter de no discriminatorio y por permitir una contribución equitativa por parte de todos los miembros. Sin embargo, ya en varias ocasiones los PD han buscado la forma de recortar el alcance de los contingentes. En Hong Kong, la Comunidad Europea (CE) propusieron tomar como base los niveles

<sup>19</sup> “Vale la pena recordar que en la Ronda Uruguay se había acordado un acceso mínimo de 5% del consumo doméstico” (Pérez del Castillo, 2005).

de importación y no el consumo doméstico, con el objetivo de limitar la capacidad de dichos mecanismos<sup>20</sup>.

El régimen discutido para los contingentes no ha sido muy ambicioso. El texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008) si bien incorpora algunos avances en materia de reducción de aranceles dentro del contingente<sup>21</sup>, hace un análisis de la subutilización de los mismos (anexo E<sup>22</sup>) y trata el tema de los nuevos contingentes que en principio deberían aplicarse sin aranceles, parece evadir cualquier cuestión relativa a la ampliación de los contingentes en los PD.

**Tabla 2. Contingentes arancelarios por países**

En la actualidad 43 miembros de la OMC tiene comprometido un total combinado de 1425 contingentes arancelarios.		
Las cifras entre paréntesis indica el número de contingentes de cada país.		
Australia (2)	El Salvador (11)	Nicaragua (9)
Barbados (36)	UE (87)	Noruega (232)
Brasil (2)	Guatemala (22)	Panamá (19)
Bulgaria (73)	Hungría (70)	Filipinas (14)
Canadá (21)	Islandia (90)	Polonia (109)
Chile (1)	Indonesia (2)	Rumania (12)
China (10)	Japón (20)	Rep. Eslovaca (24)
Taipei Chino (22)	Corea (67)	Eslovenia (20)
Colombia (67)	Letonia (4)	Sudáfrica (53)
Costa Rica (27)	Lituania (4)	Suiza (28)
Croacia (9)	Malasia (19)	Tailandia (23)
Rep. Checa (24)	México (11)	Túnez (13)
Rep. Dominicana (8)	Marruecos (16)	Estados Unidos (54)
Ecuador (14)	Nueva Zelanda (3)	Venezuela (61)

Fuente: Secretaría de la OMC, TN/AG/S/5

<sup>20</sup> Esto tiene como consecuencia una reducción considerable en la magnitud de cualquier expansión de dichos contingentes. Al mismo tiempo, significa que el acceso a los mercados que se obtendrá en productos sensibles "que son los que serán objeto de menores reducciones arancelarias" a través de los contingentes, será menor que el adquirido en otros productos (Pérez del Castillo, 2005, p. 19)

<sup>21</sup> "todos los aranceles dentro de contingente se reducirán o bien en un (50-70) por ciento o bien a (0-15 por ciento), si el resultado en este caso es un arancel más bajo". Véase: párrafo 105, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 de julio de 2008.

<sup>22</sup> "cuando la tasa de utilización permanezca por debajo del 65 por ciento durante dos años consecutivos, o no se haya presentado una notificación con respecto a ese período, todo Miembro podrá pedir, a través del Comité de Agricultura, que el Miembro importador adopte una medida o medidas específicas para modificar la administración del contingente arancelario de que se trate". Véase: Anexo E, TN/AG/W/4/Rev.3

### 3. Productos sensibles (PS)

La clasificación de un producto como sensible implica que este se encontrará protegido de la fórmula general de desgravación, en un porcentaje que le asegure condiciones más favorables, y ello puede ser restrictivo para el comercio. El acuerdo del Consejo General del 1º de agosto de 2004 dispuso: “los miembros pueden designar un número apropiado a ser negociado, de líneas arancelarias que serán tratadas como sensibles”<sup>23</sup>. Productos a los cuales se les aplicaría el principio de la mejora sustancial<sup>24</sup>.

Sin embargo, los nocivos efectos que esta categoría de producto puede generar parecen comprobados. En un reciente estudio, el Banco Mundial ha llamado la atención sobre los efectos negativos para el acceso a los mercados que podría ocasionar el tratamiento de productos sensibles, indicando que si se ampliara este concepto a un 2% de las líneas arancelarias, se podría perder el 75% de los potenciales beneficios de una liberalización del comercio agrícola (Pérez del Castillo, 2005, p. 19). No obstante, según como han evolucionado las negociaciones, al parecer no se han tenido en cuenta dichas advertencias. El texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008) autoriza a los PD a designar de un 4 a un 6 %<sup>25</sup> de las líneas arancelarias como productos sensibles.

El Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD<sup>26</sup>, 2008, p. 54), analizó de cerca cuáles serían los PED afectados por la designación de producto sensible por parte de los PD, que habilitaría a varios productos a quedar por fuera de la fórmula general de reducción. Dicho estudio llega a conclusiones muy concretas:

Muchos de los posibles productos sensibles son exportados principalmente por países en desarrollo entre ellos figuran algunos latinoamericanos, Brasil por ejemplo, que es uno de los más grandes exportadores de caña de azúcar cruda (53%), sería uno de los afectados; Argentina junto con otros dos países (China y Kirguistán) exportan el 53% del frijol también se verían afectados; la designación de la carne de pollo como sensible impactaría directamente a Tailandia, China y Brasil que juntos representan el 55% de las exportaciones mundiales.

<sup>23</sup> Véase: párrafo 31, Anexo A, WT/L/579.

<sup>24</sup> “La mejora sustancial se logrará mediante combinaciones de compromisos en materia de contingentes arancelarios y reducciones arancelarias que se aplicaran a cada producto. No obstante, en la presente negociación solo se encontrara un equilibrio si el resultado negociado final refleja también el carácter sensible de los productos de que se trata”. Véase: Anexo A, decisión 1º de agosto de 2004, WT/L/579, párr. 33

<sup>25</sup> Véase: párrafo 71 TN/AG/W/4/Rev.3; Los PD también podrán “si tienen más de un 30% de las líneas arancelarias en la banda superior, incluir un 2% adicional de las líneas arancelarias como productos sensibles, a los PED les autoriza un incremento de hasta un tercio más de líneas arancelarias”.

<sup>26</sup> International Centre for Trade and Sustainable Development.

Paraguay, Argentina y Brasil también se verían afectados por una posible designación del maíz como producto especial en las CE (Ibáñez, Rebizo y Tejada 2008).

#### 4. Productos especiales (PE)

El reconocimiento de esta categoría se puede decir que existe desde la misma declaración de Doha; sin embargo, el mismo se ha operativizado más concretamente a través del tiempo. Los criterios básicos que sustentan esta categoría hacen referencia a la seguridad alimentaria, la seguridad de los medios de subsistencia y las necesidades de desarrollo rural (son las llamadas preocupaciones no comerciales). Su origen se remonta a una propuesta del grupo africano en 2002, que logró incorporar el tema de estos productos a título de TED para PED.

El acuerdo del Consejo General del 1º de agosto del 2004 (Decisión 1º de agosto 2004, WT/L/579, Anexo A, párr. 41) flexibilizó el régimen de designación; sin embargo, fue solamente hasta la ministerial de Hong Kong<sup>27</sup> que se dio la facultad a los PED a designar “por sí mismos” determinados productos como productos especiales. A la fecha, el texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008) recoge las anteriores disposiciones, aunque aún está por definir el número de productos incluidos<sup>28</sup>.

Las posiciones de los países en desarrollo han sido consistentes en el debate sobre PE con las preocupaciones no comerciales, el TED y el sentido mismo de desarrollo que la Ronda Doha pretende impulsar. Mientras para el G33 es vital no excluir a priori ningún producto agrícola y habilitar para PED al menos “un 20% de las líneas arancelarias como PE, permitir que productos subsidiados sean catalogados como PE y que además estos tengan acceso al mecanismo especial de salvaguardia”<sup>29</sup>, Estados Unidos es de la opinión de que los PE “no sean más de cinco líneas arancelarias, que no sean

<sup>27</sup> “Los PED tendrán la flexibilidad para designar por sí mismos un número apropiado de líneas arancelarias como productos especiales guiándose por indicadores basados en los criterios de seguridad alimentaria, la seguridad de los medios de subsistencia y el desarrollo rural. Los países en desarrollo miembros tendrán asimismo derecho a recurrir a un mecanismo de salvaguardia especial basado en activaciones por la cantidad y el precio de las importaciones, con disposiciones precisas que serán objeto de ulterior definición” (Declaración Ministerial de Hong Kong, WT/MIN(05)/DEC, párr. 7).

<sup>28</sup> El anexo F del borrador de modalidades para agricultura, del 10 de julio de 2008, tiene una lista que reconoce una gran variedad de criterios para reconocer un producto como especial, entre ellos: que un significativo porcentaje de trabajadores rurales este dedicado a la producción de dicho producto; que existan preferencias culturales que expliquen el consumo del producto; que contribuya con un (x%) al valor nutricional total de la población; que la productividad de trabajador por hectárea sea relativamente menor comparada al resto del mundo, etc. Véase: Anexo F (TN/AG/W/4/Rev.3).

<sup>29</sup> Véase: WTO JOB (05)/304, 22 de noviembre de 2005.

productos exportados hacia otros países sobre arancel nación más favorecida (NMF) y que no sean productos exportados netos<sup>30</sup>.

Existen múltiples fundamentos que sustentan la existencia de los PE. En parte también es válida la afirmación según la cual la categoría de productos sensibles es una posición defensiva de los PD, en tanto que la categoría de productos especiales constituye también un arma defensiva de los PED, una opción de flexibilidad que les permite apartarse de ciertas obligaciones para lograr o mantener determinados objetivos sociales.

Muchos PED argumentan que es necesaria aún más flexibilidad —en tanto que la razón de ser de los PE debe ser vista en un contexto más amplio—, porque primero estos países no han visto ninguna ganancia después de la Ronda Uruguay y su liberalización; segundo, los niveles de liberalización esperada para ciertos productos críticos (entre ellos, arroz, azúcar, leche y maíz) por parte de los PD no ha sido lograda, y en tercer lugar los mercados domésticos y regionales en PED son críticos para productos producidos por pobres pequeños granjeros. Estos países están a favor de más flexibilidad para establecer políticas apropiadas y mejorar así la capacidad de producción y competitividad del sector agrícola (Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)<sup>31</sup>, 2007, p. 2).

La categoría de PE es también relevante para economías vulnerables. Es una flexibilidad crucial para países caribeños e islas con una fuerte concentración productiva en un número reducido de productos. A propósito, la FAO realizó un estudio sobre la *Caribbean Community*<sup>32</sup> (Caricom) en el Caribe y de la *Southern African Customs Union* (SACU)<sup>33</sup> y la *Southern African Development Community* (SADC)<sup>34</sup> en África meridional sobre la identificación de los PE que estos países utilizarían; para ello utilizó nueve indicadores de seguridad alimentaria, desarrollo rural y seguridad en los medios de sustento y 705 líneas arancelarias como el número normalizado de total de líneas arancelarias al nivel de seis dígitos.

El estudio demuestra, que se prevé una mayor concentración de PE en economías pequeñas, a la vez que corrobora la afirmación según la cual la designación tendrá en cuenta las necesidades de subsistencia. Para la “Caricom el porcentaje del total de líneas arancelarias designadas como PE serían de 18,6% para Belice, 12% para San Kitts y Nevis, 8,5% para Surinam y 16% para Trinidad y Tobago. Esos productos abarcan una amplia

<sup>30</sup> Véase: JOB(06)/137, 3 de mayo de 2006.

<sup>31</sup> Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

<sup>32</sup> Comunidad del Caribe.

<sup>33</sup> Los miembros del SACU son: Botswana, Namibia, Lesotho, Sur África y Swazilandia. Los miembros del SADC son: SACU, más Angola, República Democrática del Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritania, Mozambique, República Unida de Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

<sup>34</sup> Comunidad de Desarrollo de África Austral.

gama de productos procesados o no, en particular en el sector de las frutas y hortalizas, seguidos por los sectores de la carne y los lácteos” (FAO, 2007).

Un resultado similar se encontró para los países de la SACU, aunque los que están vinculados por acuerdos comerciales regionales (RTA, por su nombre en inglés) enfrentan una situación más difícil para tomar decisiones autónomas respecto de los PE.

## 5. Trato especial y diferenciado (TED)

Las disposiciones relativas al TED se encuentran diseminadas a lo largo de las modalidades para la agricultura, incluyendo plazos diferidos más largos para la reducción de la ayuda interna, calendarios de desgravación, flexibilidades que prevé la categorización de PS y PE y, en general, trato preferencial para todos los componentes de los tres pilares. Sin embargo, es de mi interés centrarme en este aparte en un aspecto más puntual del TED, como son los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP).

Antes de la Ronda Uruguay se abordaron las preocupaciones relativas al desarrollo. No obstante, el GATT<sup>47</sup> operó sin el reconocimiento del trato especial y diferenciado (TED)<sup>35</sup> para los PED, que participaron en condiciones de igualdad con el resto de los países. Durante la Ronda Kennedy (1963-1967) apareció la parte IV en el GATT sobre “Comercio y Desarrollo” y el establecimiento del Comité de Comercio y Desarrollo (1964), ambos hechos fundamentales en la evolución posterior, aunque no fue sino hasta las postrimerías del sistema GATT<sup>47</sup> que se produjo el hito más importante del TED para PED. Hoekman resume así:

El trato especial y diferenciado se convirtió en un elemento central del sistema de comercio en 1979 a instancias de la Ronda Tokio del GATT a través de la así llamada Cláusula de Habilitación, (Trato diferencial y más favorable, no-reciprocidad y una participación más completa de los países en desarrollo). Se trataba de crear un acceso preferencial en acceso a mercados para los PED, limitar la reciprocidad en la negociación de las Rondas a niveles consistentes con las necesidades del desarrollo y proveer a los PED con gran libertad para usar políticas comerciales que de otra manera no serían permitidas por las reglas del GATT (Hoekman, 2004).

Sin embargo, otra situación se presenta hoy a propósito de los SGP posibilitados por la cláusula de habilitación. Dichos sistemas, respecto de los cuales los PD han venido concediendo preferencias comerciales unilaterales son “progresivamente erosionados al transformarse esas mismas preferencias en la materia negociada dentro de los acuerdos

<sup>35</sup> El TED, en última instancia, refleja el reconocimiento de que las economías compiten en condiciones desiguales en el comercio internacional, y por tanto no se puede exigir la misma disciplina en el cumplimiento de las reglas a todos los participantes de los acuerdos comerciales (SELA, 2004).

de libre comercio” (Halperin, 2005). En ese orden de ideas, el tema de las preferencias se ha convertido así no solamente en un obstáculo para el avance del sistema multilateral de comercio, sino también en una de las principales herramientas de discriminación y, ¿por qué no?, de comercio administrado, distorsiones ambas contra las cuales tanto ha luchado el sistema GATT/OMC.

Mientras tanto, el tema de las preferencias continúa perjudicando a los PED. Si bien cada día se hace evidente su definitiva e inevitable desaparición y cada vez el mecanismo encuentra menos asidero para justificarse, sus efectos aún se hacen sentir con fuerza en varios productos de interés exportados por ALC. Las discusiones en la OMC al respecto resultan paradójicas, pues mientras la CE ata toda posibilidad de acuerdo sobre el banano con los países latinoamericanos al resultado de la Ronda Doha, Estados Unidos negocia por su parte el tema del algodón con el C-4<sup>36</sup> bilateralmente. Es entonces cuando los PED deberían preguntarse: ¿Se limita el TED estrictamente al ámbito multilateral, no sería acaso también justo predicarlo para todas las relaciones económicas norte-sur en general?

Un estudio realizado por el Banco Mundial (Alexandraki y Lankes, 2004) para cuantificar el impacto de la erosión de las preferencias en los países de ingreso medio<sup>37</sup> arrojó respuestas muy ilustrativas acerca de las repercusiones y su distribución geográfica:

Los resultados basados en un simple análisis de equilibrio parcial, muestran que el impacto es probable que sea pequeño (menos del 2% del total de las exportaciones para los países mayoritariamente dependientes de las preferencias), con el problema fuertemente concentrado en unos pocos beneficiarios de las preferencias, primariamente islas; economías dependientes en un poco numero de productos (azúcar, banano, y, a mucho menor grado, materias textiles) (Alexandraki, 2005).

Independientemente del impacto que sufran los PMA<sup>38</sup> por la erosión de las preferencias, no se puede justificar por ello su mantenimiento y condenar así a los eficientes productores agrícolas de ALC a que sufran las exclusiones que las preferencias entrañan. El resultado de su mantenimiento es desde todo punto de vista incoherente, pues se mantiene el incentivo perverso de las economías de los PMA a concentrar su oferta exportable en unos pocos productos “preferidos”, contrariando los esfuerzos de diversificación que la ayuda para el comercio (*aid for trade*) quiere alcanzar, logrando de paso que los PED estancuen sus volúmenes de producción y comercio.

<sup>36</sup> Benin, Burkina Faso, Chad y Mali.

<sup>37</sup> Países, según el Banco Mundial, que tengan un ingreso per cápita nacional de entre \$766 y \$9.385 dólares.

<sup>38</sup> Para ver el impacto de la erosión de las preferencias en países menos adelantados, véase: François, Hoekman y Manchin (2005).

El problema de la graduación es un claro ejemplo de cómo el TED, tal y como opera actualmente, puede llegar a tener los efectos nocivos que presuntamente busca evitar; por tanto, los PED deben cuestionar dicho mecanismo, si es que se quiere conservar el espíritu de equidad en la reforma del AAG<sup>39</sup>. La graduación “divide el grupo de los PED, por lo tanto se limitaría el alcance de las disposiciones sobre el TED a ciertas categorías de países (por ejemplo los países menos adelantados o PMA)” (SELA, 2005).

Mientras que los PMA tienen acceso preferencial a los mercados de los PD, los PED que tienen producciones agrícolas más eficientes y competitivas sufren gravosas restricciones arancelarias y no arancelarias. Ello *per se* constituye una distorsión del comercio pues afecta a los consumidores de los PD que se privan de su acceso a bienes competitivamente producidos y posiblemente más baratos, a la vez que cierra la oportunidad para que los países con ventajas comparativas y competitivas tengan un acceso equitativo a los mercados de los PD.

En las negociaciones pasadas se evidencia además una estrategia de “divide y reinará” llevada a cabo por los PD, así: “Los países reunidos bajo la categoría de PMA, son objeto de crecientes concesiones para el acceso a los mercados de los PD. Tales concesiones, además de su intrínseca inocuidad, ofrecen beneficios adicionales a los PD: al obtener la adhesión de países muy pobres abren un frente interno en la misma entraña del mundo en desarrollo” (Halperin, 2006); de allí que en las negociaciones de la Ronda Doha no sorprende ver posiciones comunes entre países que separados por inmensas asimetrías económicas y sociales, coinciden en posiciones gravosas para otros PED.

## 6. Salvaguardia Especial Agrícola

La Salvaguardia Especial Agrícola (SGE) cobra especial importancia en tiempos de crisis alimentaria y en una previsible alza continua de los precios de los alimentos. Mucho se ha dicho de los efectos de la Ronda Doha sobre la agricultura, pero parece no haber discusión sobre su impacto en los precios de los alimentos. Polaski (2008, p. 10) hace algunas observaciones al respecto:

Numerosos estudios de equilibrio general han simulado los potenciales impactos de la Ronda Doha sobre los precios de los alimentos. Todos los estudios han encontrado que el paquete de Doha que incluye las reducciones en los subsidios agrícolas domésticos, subsidios a las exportaciones, y reducción de tarifas incrementarán modestamente los precios de los alimentos en los mercados globales. Dichos estudios también han llegado a

---

<sup>39</sup> Las preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado y el objetivo de establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado. Véase: Acuerdo de Agricultura, artículo 20.

la conclusión común que la mayoría de los países en desarrollo verán algunos beneficios de la Ronda, aunque países importadores netos de alimentos incluyendo Bangladesh y muchos países africanos sub-saharianos serán probablemente perdedores netos debido al incremento en los costos de los alimentos.

¿Cómo manejar entonces los beneficios y costos de la Ronda, para en los términos del derecho económico internacional contemporáneo “compensar” a los países perdedores, y así nivelar las cargas? El nuevo mecanismo de salvaguardia especial MSE (SSM, por su nombre en inglés) es parte de la respuesta; este permite imponer un incremento temporal de un derecho de aduana para hacer frente al aumento de las importaciones o la caída de los precios<sup>40</sup>. Su objetivo original es proteger la agricultura de un país miembro frente a importaciones de bienes agrícolas más baratos, generalmente subsidiados por PD o provenientes de poderosas economías emergentes como Brasil, Argentina, India e Indonesia, pero su utilización también puede convertirse en un instrumento del proteccionismo agrícola tanto en PD como PED.

La SGE (actualmente en vigor) ha sido utilizada muy pocas veces y por un número reducido de países, pero su existencia es garantía para muchos PED, entre ellos los importadores netos de alimentos que puedan utilizarlo para proteger a la población agrícola más vulnerable y asegurar así el sustento de buena parte de su población. Según el documento G/AG/NG/S/9/Rev.1, los países que mayoritariamente notificaron medidas de SGE en el periodo 1995-2001 fueron PD, a saber: Estados Unidos, CE, Japón, Corea y Polonia, países estos, al menos los dos primeros que no tienen cómo justificar este tipo de medidas pues el tamaño de los subsidios que destinan a la agricultura hacen casi imposible que la competencia extranjera amenace ramas agrícolas de su producción.

---

<sup>40</sup> El acuerdo de agricultura permite la activación automáticamente de derechos de salvaguardia más elevados cuando el volumen de las importaciones crece por encima de un determinado nivel, o si los precios descienden por debajo de un determinado nivel, a la vez que no es necesario demostrar que se está causando un daño grave a la rama de producción nacional, como sí lo exige el artículo XIX del GATT.

**Tabla 3. Salvaguardias para productos agrícolas de acuerdo con los países (número de productos)**

Australia (10)	Marruecos (374)
Barbados (37)	Namibia (166)
Botswana (161)	Nueva Zelanda 84)
Bulgaria (21)	Nicaragua (219)
Canadá (150)	Noruega (581)
Colombia (56)	Panamá (6)
Costa Rica (87)	Filipinas (118)
Rep. Checa (236)	Polonia (144)
Ecuador (7)	Rumania (175)
El Salvador (84)	Rep. Eslovaca (114)
Miembros de la UE (539)	África del Sur (166)
Guatemala (107)	Corea del Sur (111)
Hungría (117)	Suazilandia (166)
Islandia (462)	Suiza y Liechtenstein (961)
Indonesia (13)	Tailandia (52)
Israel (41)	Túnez (32)
Japón (121)	Estados Unidos (189)
Malasia 871)	Uruguay (2)
México (293)	Venezuela (76)

Fuente: Secretaría de la OMC.

Por lo anterior, constituye un gran hito para los PED que se mantengan las disposiciones del texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008), en el sentido de que los PD “eliminarán la salvaguardia especial para la agricultura”, o bien, en el sentido de que “reducirán al 1,5 % de las líneas arancelarias consignadas en las listas el número de las que pueden ser objeto de la salvaguardia especial”<sup>41</sup>.

El mantenimiento de la SGE en forma de MSE para PED es prácticamente incuestionable. Diversos estudios demuestran lo fundamental de este tipo de mecanismo para equilibrar las balanzas agrícolas del mundo en desarrollo. En un simposio realizado en Ginebra, la FAO realizó algunas observaciones sobre el comportamiento del comercio agrícola en un escenario de liberalización:

En diversos estudios de países, realizados por la FAO en relación con la aplicación del Acuerdo sobre la Agricultura en los países en desarrollo se observó que “había asimetría entre el crecimiento de las importaciones de alimentos y el de las exportaciones agropecuarias. Mientras que la liberalización del comercio había dado lugar a un incremento casi

<sup>41</sup> Véase: párrafo 118, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 de julio de 2008.

instantáneo de las importaciones de alimentos, estos países no habían podido elevar sus exportaciones (FAO, 1999).

Se ha señalado, asimismo, que el proceso ha marginado a los pequeños productores y ha contribuido al desempleo y la pobreza. En los estudios se llega a la conclusión de que el desafío para estos países consiste en poder mantener un mecanismo adecuado para salvaguardar el sustento de la población dedicada a la agricultura<sup>42</sup>.

Luego, es bastante coherente la posición de países como India y Venezuela a favor del la prórroga de la SGE en forma de MSE<sup>43</sup>, pues de no haber forma de combatir los incrementos súbitos de importaciones o caídas bruscas de precios, se estaría, en palabras del ministro de Comercio de India, Kamal Nath, “condenando a millones de personas al hambre”; sin embargo, ha pasado inadvertido el hecho de que si no se llega a un acuerdo la vigencia de la SGE caducaría<sup>44</sup>.

Por otro lado, y esto refleja especialmente la complejidad de la modalidad de compromiso único (*single undertaking*) para llegar a un acuerdo en la OMC, mientras el G33 mantuvo una posición relativamente unificada con respecto al MSE, otros PED como Paraguay y Uruguay (los socios chicos del Mercosur) ven con desconfianza al MSE. En la declaración de Paraguay, el embajador Rubén Ramírez Lezcano protestó que en materia de MSE no se tenían en cuenta las necesidades de su país “que destina más del 70% de sus exportaciones agrícolas a otros países en desarrollo; que es una economía pequeña y vulnerable, sin litoral marítimo y sin recursos naturales; que no subsidia a su agricultura; que no participa en la formación de los precios y que por el volumen de sus exportaciones jamás podrían dañar a las grandes economías en desarrollo” (Declaración de Paraguay al CNC, 21 de julio de 2008). La posición de Uruguay y Paraguay fue rechazada por otros miembros, pues señalaban a estos países de ser la punta de lanza de la posición de Estados Unidos.

Algunos países exportadores netos de alimentos, a la vez que economías pequeñas y vulnerables, ven al MSE como una seria amenaza a sus exportaciones agrícolas; un producto emblemático de cómo este tipo de medidas pueden ser descaradamente pro-

<sup>42</sup> Véase: G/AG/NG/W/102, 15 de enero de 2001.

<sup>43</sup> No se puede afirmar con certeza que la MSE fuera la causante del fracaso del último encuentro en Ginebra, pues hubo muchos otros temas ausentes sin los cuales era también imposible llegar a un acuerdo. Durante la conferencia de prensa del G33, el 29 de julio del 2008, Mari Pangestu, ministra de Comercio de Indonesia haciendo las veces de vocera del G33 dijo: “que no se podía culpar al MSE como el responsable del fin de las negociaciones pues no hubo oportunidad de negociarlo”.

<sup>44</sup> Véase: artículo 5º, párrafo 9 del Acuerdo de Agricultura. La vigencia de la SGE queda sujeta al proceso de reforma que prevé el artículo 20; en otras palabras, el derecho a utilizar la SGE quedará sin efecto si no se llega a un acuerdo en las actuales negociaciones de las modalidades.

teccionistas es *el arroz*. En Indonesia millones de personas son condenadas al hambre pues el arroz está destinado casi en un 100% a la exportación y, como consecuencia, el mercado interno presenta déficit constante, a lo que debe agregarse que el Gobierno mantiene restricciones a la importación de este producto.

En el seno mismo de Mercosur se presentan casos similarmente patéticos de proteccionismo. El arroz uruguayo sufre varios obstáculos arancelarios y no arancelarios para su entrada a Brasil, mientras este país permite el ingreso de arroz subsidiado de Tailandia y Estados Unidos. Por estos y otros muchos casos aceptar un MSE que no contenga disposiciones específicas que hagan una diferenciación entre los mismos PED, y que limiten a casos verdaderamente excepcionales las condiciones en que se pueda aplicar, podría engendrar graves consecuencias para la seguridad alimentaria y el comercio sur-sur.

Varias soluciones están a la mano. Una podría ser la prohibición, al menos parcial, de la aplicación del SME respecto de las exportaciones de economías pequeñas y vulnerables; otra sería la de esterilizar los criterios de aplicación de la “máxima medida correctiva” entre economías pequeñas y vulnerables<sup>45</sup> y otros PED<sup>46</sup>, dado que los primeros tienen un interés más ofensivo, mientras que los segundos un marcado interés defensivo.

### Ayuda interna

Las consecuencias para el comercio agrícola de las medidas de ayuda interna son muy negativas, pues prácticamente imposibilitan a los eficientes productores agrícolas de ALC para colocar su producción en los mercados globales a niveles competitivos. El AAG pactado al término de la Ronda Uruguay hizo un primer intento por identificar las medidas de apoyo doméstico que tenían efectos distorsivos en la producción y comercio agrícola (caja ámbar<sup>47</sup> y azul<sup>48</sup>), así como aquellas sobre las que no existían evidencias de efectos distorsivos o eran mínimas (caja verde<sup>49</sup>).

<sup>45</sup> Véase: párrafo 135, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 de julio de 2008.

<sup>46</sup> Véase: párrafo 136, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 de julio de 2008.

<sup>47</sup> El artículo 6º del Acuerdo de Agricultura la define como todas las medidas de ayuda interna, excepto las de los compartimentos azul y verde, e incluye las medidas de sostenimiento de los precios, o las subvenciones directamente relacionadas con el volumen de producción (subsidios a insumos y producción).

<sup>48</sup> Es en esencia la misma caja ámbar, pero condicionada; además, no hay ningún límite fijado para los gastos que se hagan en esta caja. Véase: párrafo 5º del artículo 6º del Acuerdo de Agricultura.

<sup>49</sup> Las condiciones para que las medidas de ayuda interna queden eximidas de los compromisos de reducción (esto es la caja verde) están definidas en el anexo 2 del Acuerdo de Agricultura; para poder formar parte del compartimento verde, las subvenciones no deben distorsionar el comercio o, a lo sumo, hacerlo en grado mínimo (párrafo 1). Además, dichas subvenciones deben estar

La caja ámbar<sup>50</sup> se caracteriza generalmente por políticas de sostenimiento artificial de los precios del mercado —precios administrados que entrañan transferencias de los consumidores—, así como determinados tipos de giros directos del Estado. No obstante, están permitidas las ayudas de *minimis*<sup>51</sup>, que son medidas correspondientes a la misma caja ámbar pero que se fijan en un mínimo porcentaje.

**Tabla 4. Países pertenecientes a la Caja Ámbar**

Argentina	México
Australia	Marruecos
Brasil	Nueva Zelanda
Bulgaria	Noruega
Canadá	Papua y Nueva Guinea
Colombia	Polonia
Costa Rica	Rep. Eslovaca
Chipre	Eslovenia
Rep. Checa	Sudáfrica
Miembros de la UE	Corea del Sur
Hungría	Suiza y Liechtenstein
Islandia	Tailandia
Israel	Túnez
Japón	Estados Unidos
Jordania	Venezuela

Fuente: Secretaría de la OMG.

Los treinta países que posterior a la Ronda Uruguay utilizaban mecanismos relacionados con la caja ámbar asumieron un compromiso de reducción. Para tal efecto, se calcula Medida Global de Apoyo (MGA)<sup>52</sup> —AMS, por su nombre en inglés—, que se

---

financiadas con fondos públicos (sin que impliquen transferencia de fondos de los consumidores), y no han de sostener los precios.

<sup>50</sup> Según el artículo 6º de la parte IV del Acuerdo de Agricultura, las medidas del compartimiento ámbar están sujetas a reducción luego de ser cuantificadas en arreglo a la metodología planteada en los anexos 3 y 4 del mismo acuerdo, en lo que se conoce como la Medida Global de Apoyo (MGA).

<sup>51</sup> Según el Acuerdo de Agricultura no es necesario reducir tales medidas el año en que el valor agregado de la ayuda específica por producto no exceda el 5 % de la producción agropecuaria en el caso de los PD, y el 10 % en el de los PED.

<sup>52</sup> A los fines del cálculo de la MGA total corriente, el sostenimiento del precio se mide, generalmente, multiplicando la diferencia entre el precio administrado aplicado y un precio exterior de referencia fijo (*precio del mercado mundial*) por la cantidad de producción con derecho a recibir el precio administrado. La MGA se define en el artículo 1º y los detalles para el cálculo figuran en los anexos 3 y 4.

calcula con base en ciertos criterios<sup>53</sup> específicos, sobre la cual recae el compromiso de reducción y cuyos niveles máximos se encuentran consolidados en el marco de la OMC. La caja ámbar también es cuantificada dentro de la MGA total, que agrupa todas las ayudas juntas, tanto para productos específicos como las ayudas no referidas a productos específicos<sup>54</sup>, totalizadas en una sola cifra. Finalizada la Ronda Uruguay, la caja ámbar calculada en la MGA fue la única sobre la que se acordaron reducciones (20% en 6 años para PD y 13% en diez años para PED).

La siguiente tabla muestra los compromisos de reducción global de la ayuda interna causante de distorsión de comercio AGDC<sup>55</sup> (OTDS, por su nombre en inglés) del último texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008).

**Tabla 5. Reducción global de la ayuda interna causante de distorsión del comercio (AGDC)**

<b>Umbral de ayuda (en miles de millones de dolares)</b>	<b>Falconer (julio 2008) (%)</b>	<b>Propuesta G-20 (julio 2007) (%)</b>
Más de 60	[75] – [85]	80
10 a 60	[66] – [73]	75
Menos o igual a 10	[50] – [60]	70

\* Reducción de la suma de las ayudas en casa ambar, caja azul y de minimis

Fuente: Draft modalities for Agriculture – 10 de julio 2008.

En la tabla anterior es posible ver la consistencia a la que se llegó entre la propuesta que llevó el G20 a las negociaciones de julio de 2007 y que se incorporaron al texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008); se puede observar gran convergencia, sobre todo en los porcentajes de reducción del intervalo más elevado, con la ventaja de que el 80%, que fue la cifra propuesta por el G20, es el punto intermedio entre las propuestas actualmente sobre la mesa. Los niveles de minimis también van camino de una reducción pronunciada, tanto en PD como en PED; así, el texto Falconer (julio, 2008) plantea

<sup>53</sup> Los componentes principales de la MGA, que todos los países utilizarán en los cálculos, son los siguientes: i) el nivel del sostenimiento de los precios del mercado, medido por la diferencia entre un precio mundial de referencia histórico en un periodo base (1986-88) y el precio interno administrado<sup>4</sup> (que puede no ser el precio actual del mercado interno); y ii) los gastos presupuestarios destinados a las políticas de ayuda interna que se considera que distorsionan el comercio. Véase: Informe No. 5 de la FAO sobre las políticas comerciales relativas a cuestiones relacionadas con las negociaciones de la OMC sobre Agricultura.

<sup>54</sup> Las subvenciones no referidas a productos específicos se calculan en forma separada y, se incluyen en la MGA total corriente solo cuando exceden del nivel de minimis correspondiente.

<sup>55</sup> Es el nivel de base para la reducción de la ayuda doméstica; es producto de la suma de la MGA total final consolidada, las cantidades totales de la caja azul y de minimis. Véase: párrafo 1, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 de julio de 2008.

un nivel de reducción de 50% para PD y al menos dos tercios de la tasa de reducción exigida a los PD que, deberán recortar los PED<sup>56</sup>.

Estas cifras pueden resultar motivadoras para PED; no obstante, no se puede perder de vista el contexto que las envuelve. Las prácticas de sostén a la agricultura en PD se han modificado de tal manera que hoy muchas de estas pueden ser clasificadas dentro de las categorías exentas de compromisos de reducción; ello permite, fácilmente, eludir los compromisos mediante un simple “cambio de caja”.

También se presentan inconsistencias en la forma de cálculo de la MGA<sup>57</sup>, que de no ser corregidas podrían falsear su operatividad; por ejemplo, bastante criticado ha sido el precio de referencia fijo<sup>58</sup> que se utiliza para calcular el nivel de sostenimiento de los precios de mercado, medido por la diferencia entre el precio de referencia y el precio administrado<sup>59</sup>. Durante el periodo base (1986-1998) los precios mundiales de los productos básicos eran particularmente bajos, y elevada, en consecuencia, la cuantía de la ayuda interna, calculada como la diferencia entre los precios de intervención y los precios de referencia, lo que daba a los países la posibilidad de efectuar reducciones a partir de una MGA consolidada alta (FAO, 2005).

Es necesario, también, poner énfasis en la disciplina en el uso de las cajas<sup>60</sup>. La caja verde<sup>61</sup> actualmente reposa sobre un fundamento débil, pues negar que los pagos directos provenientes de fondos públicos distorsionan el comercio es realmente inverosímil; de hecho, los pagos directos tienen el potencial de distorsionar mas allá de lo “mínimo”, que es el nivel que el acuerdo permite. Frente a este tema, el Acuerdo del Consejo General del 1º de agosto de 2004 se propuso “examinar y aclarar que las medidas de caja verde no tengan efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o los tengan

<sup>56</sup> Véase, párrafos 30/31, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 de julio de 2008.

<sup>57</sup> Por ejemplo, la MGA puede reducirse sin que se reduzca a su vez la ayuda a los productores. Los gobiernos podrían, por ejemplo, rebajar simplemente el precio administrado y, en cambio, sostener el precio interno recibido por los productores, que no entra en el cálculo de la MGA, elevando el nivel de la protección en frontera. Véase: Informe No. 5 de la FAO sobre las políticas comerciales relativas a cuestiones relacionadas con las negociaciones de la OMC sobre Agricultura.

<sup>58</sup> Acuerdo de Agricultura, anexo 3, párrafo 11.

<sup>59</sup> El precio interno administrado es el precio de base garantizado a los productores internos — por ejemplo, un precio de intervención— y se financia mediante una transferencia con cargo a los consumidores (FAO, 2005).

<sup>60</sup> Para Devinder Sharma, “el grupo colorido de los compartimentos —compartimentos verde, azul y ámbar— le ha venido bien a los países ricos para proteger sus subvenciones a la agricultura y al mismo tiempo para vender mediante dumping sus excedentes en todo el mundo” (2003).

<sup>61</sup> Agrupa las ayudas directas a los ingresos de los agricultores que están supuestamente desvinculadas (desconectadas) de los niveles de producción y que no incrementan los precios de mercado.

a lo sumo en grado mínimo<sup>62</sup>. Habrá que esperar y ser vigilantes<sup>63</sup> para así lograr que las disposiciones de caja verde sean más favorables al desarrollo<sup>64</sup>, cumpliendo los términos de la Declaración Ministerial de Hong Kong y la orientación misma de la Ronda Doha.

Respecto de la caja azul<sup>65</sup>, cuya finalidad esencial es limitar la producción<sup>66</sup>, a pesar de que en el texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008) se lee que “no excederá del 2,5% del promedio del valor total de la producción agrícola en PD, y 5% en PED”, es preciso señalar que la misma es un privilegio de *facto y de jure* para los países que utilizaron dicho mecanismo de intervención en el pasado<sup>67</sup>; luego, desde cualquier punto de vista su permanencia debe hacer parte de la negociación. ¿Qué reciben los PED a cambio de la permanencia de la caja azul? En mi criterio, no se puede justificar la caja azul con el simple argumento de que la puerta está abierta para que los PED también la utilicen.

Sería más coherente, o al menos más ofensiva, la posición de los PED si condicionan la permanencia de la caja azul a una amplificación del TED para PED, con el fin de estimular el desarrollo agrícola y rural, así como para proteger a la población rural vulnerable brindándoles subvenciones en inversión e insumos (Acuerdo de Agricultura, artículo 6º, párr. 2).

### Competencia de las exportaciones

La negociación multilateral sobre este aspecto involucra cuatro temas: subvenciones a la exportación; créditos a la exportación; empresas comerciales del Estado (ECE) y ayuda alimentaria (AA). Como es de prever, los PED aspiran a lograr un acuerdo balanceado entre los temas que abarca este pilar; para ello procuran que se incluyan disposiciones sobre TED.

El texto del embajador Falconer (10 de julio de 2008) fija una fecha para la eliminación completa de las subvenciones a las exportaciones, 2013 para PD y 2016 para PED<sup>68</sup>. Respecto del algodón, el texto Falconer recoge la base ya negociada en la Ministerial de

<sup>62</sup> Véase, anexo A, párrafo 16, WT/L/579.

<sup>63</sup> El paquete de julio también se propuso enmendar los mecanismos de supervisión y examen estipulados en el artículo 18 del Acuerdo de Agricultura.

<sup>64</sup> Véase, anexo A, párrafo 10, WT/MIN(05)/DEC.

<sup>65</sup> Agrupa los pagos directos efectuados en el marco de programas para limitar la producción; estos se basan en superficies y rendimientos fijos, se aplican al 85% o menos del nivel de producción base y, en el caso de pagos relativos a ganado, se realizan respecto de un número fijo de cabezas

<sup>66</sup> En la ronda Uruguay la caja azul había tenido un objetivo limitado: autorizar ciertos subsidios, solo en tanto fuesen acompañados por compromisos de reducción de la producción (Halperin, 2005).

<sup>67</sup> CE, Estados Unidos, Japón, Noruega, Eslovaquia, Eslovenia, Islandia.

<sup>68</sup> Véase: párrafo 152-153, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 de julio de 2008.

Hong Kong, en la dirección de eliminar completamente las subvenciones al algodón en PD a partir del comienzo del periodo de aplicación<sup>69</sup>.

Al mismo tiempo, y de conformidad con la Declaración Ministerial de Hong Kong y el TED, permite que los PED sigan beneficiándose de las disposiciones del párrafo 4 del artículo 9º del Acuerdo sobre la Agricultura hasta fines de 2021, que les faculte utilizar fletes y transporte interno de exportación más favorable, así como subvenciones para reducir los costos de comercialización de productos agrícolas, fletes internacionales y costos de manipulación y perfeccionamiento. Los créditos a las exportaciones y las garantías se ajustarán según el anexo J, dando cumplimiento al párrafo 2 del artículo 10 del AG. Lo que el texto Falconer hace es limitar el espacio para la concesión de créditos y garantías, estableciendo un plazo máximo de reembolso de 180 días y la condición de autofinanciación respectivamente. El TED en este aparte incluye un periodo de introducción progresiva a la disciplina<sup>70</sup> y una ampliación del 50% más de plazo para implementar la autofinanciación.

Para las ECE exportadoras de productos agropecuarios se plantea la opción de incluir un nuevo artículo 10bis al AG, que elimine todas las prácticas distorsivas llevadas a cabo por este tipo de empresas; para ello propone eliminar, entre otras cosas, la financiación pública, los privilegios de endeudamiento, las tasas de interés inferiores a las del mercado y las garantías estatales sobre pérdidas. En esta disciplina el TED para ECE únicamente las faculta a “mantener o ejercer poderes de monopolio de exportación cuando el objetivo sea preservar la estabilidad de los precios al consumo en el mercado interno y para garantizar la seguridad alimentaria”<sup>71</sup>; incluso las exime de la anterior condición siempre que su participación en las exportaciones mundiales del producto no exceda del 5% en un plazo determinado y que en ejercicio de sus poderes de monopolio no se contraríen otras disposiciones del AG y de otros acuerdos de la OMC.

El debate oscila entre la proscripción total del monopolio, tal como lo propone el texto del embajador Falconer desde el 19 mayo de 2008 —que busca eliminar para 2013, el ejercicio de los poderes de monopolio de exportación de productos agropecuarios de esas empresas— y entre los mecanismos disciplinarios descritos anteriormente.

Un capítulo aparte merece la ayuda alimentaria (AA), si bien las disposiciones del anexo L del texto Falconer (10 de julio de 2008) hacen una contribución importante

<sup>69</sup> Véase: párrafo 11, WT/MIN(05)/DEC.

<sup>70</sup> “A partir del primer día de la aplicación, el plazo máximo de reembolso para todo nuevo apoyo que se establezca será de 360 días; dos años después de la aplicación, el plazo máximo de reembolso para todo nuevo apoyo que se establezca será de 270 días; cuatro años después de la aplicación, se aplicará el plazo máximo de reembolso de 180 días”. Véase: párrafo 4, Anexo J, TN/AG/W/4/Rev.3

<sup>71</sup> Véase: párrafo 4, Anexo K, TN/AG/W/4/Rev.3, 10 de julio de 2008.

recogiendo buena parte de los puntos propuestos por PMA<sup>72</sup> al intentar corregir prácticas distorsivas, e incluso predatorias, como son: instar a los donantes a abstenerse de enviar AA en especie (que desplaza la producción local y regional); limitar la monetización (esto es, venta en los mercados locales para generar recursos para proyectos de desarrollo); la no reexportación y el llamado compartimiento seguro (dispone entre otras, que para las operaciones de AA en situaciones de emergencia debe mediar una declaración por parte organismos internacionales), aún persisten muchas críticas y resistencias entre algunos países miembros.

### **Reflexión final**

La Ronda de Doha es sin duda el camino más corto hacia la normalización del comercio agrícola mundial. Las ventajas para ALC derivadas de la eliminación de las subvenciones a las exportaciones, la eliminación gradual de la ayuda interna y la desaparición progresiva de las discriminaciones que entrañan las preferencias, son todas aspiraciones de vieja data que los países en desarrollo tendrán ahora que aprovechar al máximo, una vez concluida la Ronda.

No obstante, fuertes limitaciones al comercio agrícola pueden darse de ampliarse los productos incluidos en la categoría de productos sensibles (PS). Si eso ocurre, habrá que protegerse mediante una amplia designación de productos especiales (PE); será preciso vigilar de cerca la utilización que los PD hagan de las cajas verde y azul para evitar que dichos mecanismos se conviertan en efectivos instrumentos de ayuda encubierta; importará insistir en el pronto establecimiento de un mecanismo especial de salvaguardia (MSE) justo y equitativo, que tenga en cuenta las preocupaciones de los países exportadores netos de alimentos y economías vulnerables, para prevenir así las graves distorsiones al comercio agrícola sur-sur, logrando de paso la prórroga de la salvaguardia especial agrícola (SGE) en forma de MSE, que de lo contrario desaparecería.

Son muchas las expectativas que los países de ALC tienen respecto de la Ronda Doha, pues es solamente a expensas de la OMC que se pueden regular efectivamente aspectos de crucial interés para ALC como la reducción de las gigantescas ayudas internas que impulsan artificialmente a las agriculturas del mundo desarrollado, y que distorsionan el comercio agrícola. Sin embargo, y paralelamente al avance de la Ronda Doha, los países de ALC deberían, de conformidad con las normas de la OMC, buscar los mecanismos que les permitan aplicar políticas agrícolas comunes para lograr una efectiva regionalización de la agricultura en las Américas, protegiendo de paso el ámbito multilateral del incremento desordenado de acuerdos bilaterales, que fracciona peligrosamente la legitimidad misma de la OMC.

---

<sup>72</sup> Véase: Sesión Especial del Comité de Agricultura - Submission of the LDC Group on Food Aid, disponible en <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=80374>

## II. La industria

Las negociaciones multilaterales en el ámbito del acceso a mercados para productos no agrícolas (NAMA)<sup>73</sup>, que se llevan a cabo a expensas de la Ronda Doha, tienen implicaciones directas para el desarrollo industrial, la diversificación de la industria y los posibles tránsitos que se hagan de la industria liviana a la industria pesada y de alta tecnología en ALC.

Las industrias de los PED, a raíz de las migraciones campo-ciudad, tienen cada vez más una mayor relación con el empleo de millones de personas tanto en economías emergentes como en países intermedios. A propósito de esto, es preciso recordar que la mayor parte de los economistas están de acuerdo en que “el alto grado de proteccionismo que se practicó después de la Primera Guerra Mundial, en comparación con el libre comercio del siglo XIX, contribuyó en forma significativa a la contracción de las actividades comerciales y al crecimiento del desempleo mundial que condujo posteriormente a la gran depresión de los años 30” (Pearson y Rochester, 2000, p. 433). La Ronda Doha en su aspiración de liberalizar proporcional y equitativamente los mercados para los bienes industriales; encarna un verdadero símbolo de paz y seguridad mundial.

### Las negociaciones NAMA

En relación con las negociaciones sobre bienes industriales, el programa de trabajo de Doha señaló el nivel de ambición a seguir, en el sentido de: “eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria<sup>74</sup>, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo” (Programa de Doha para el desarrollo, 2001, párr. 16). También quedó plasmado que los intereses de PED y PMA podrían ser protegidos incluso “mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena”. No obstante, dicho beneficio, que exime a los países de reciprocidad plena, fue desdibujado tiempo después con la decisión del Consejo General de 1º de agosto del 2004 (en adelante, “marco relativo al NAMA”). Para Halperin (2005, p. 12), el compromiso fijado en el marco relativo al NAMA entraña negativos efectos para los PED, a saber:

<sup>73</sup> Abarca todos los productos que no comprende el Acuerdo de Agricultura; productos manufacturados, combustibles, y de las industrias extractivas, el pescado y productos de pescado y de la silvicultura.

<sup>74</sup> Se refiere a que los aranceles de productos con un mayor grado de elaboración o valor agregado tienen tarifas más elevadas. “La progresividad arancelaria en los PD, al aumentar la protección efectiva, desalienta la producción de bienes con mayor valor agregado en los países en desarrollo, obstaculizando la diversificación productiva y su crecimiento industrial”. Véase: TN/MA/W/86, 8 de junio de 2007.

El compromiso consistió en utilizar fórmulas de reducción con coeficientes. En efecto, al suscribir semejante compromiso, las representaciones de los países en desarrollo parecieron no entender que el uso de determinadas fórmulas con coeficientes (esto es, fórmulas de desgravación “no lineales”), no sólo “achatarían” las estructuras arancelarias —al afectar la progresividad o el escalonamiento arancelario y las crestas o picos de protección para determinadas líneas—, sino que directamente podrían ser arrasados los aranceles consolidados hasta llegar al hueso de los aranceles efectivamente aplicados (Halperin, 2005).

La Ministerial de Hong Kong, por su parte, reconoció en el párrafo 24 que se debería lograr equilibrio entre AG y NAMA. Para tal fin, encomendó a los negociadores para que se aseguren de que “haya un nivel de ambición en el acceso a mercados para la agricultura y el NAMA comparablemente elevado” (Declaración Ministerial de Hong Kong, 2005, párr. 24), ambición que debe alcanzarse, según el mismo párrafo, de manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de TED.

Respecto de la erosión de la consolidación arancelaria que se prevé en NAMA, a los PED no les queda más que hacerse al menos al amparo de flexibilidades. Desde las últimas reuniones ministeriales se ha hecho evidente la tendencia al progresivo desmonte de la consolidación arancelaria en el ámbito multilateral, algo que se entendía parte fundamental del TED para PED tal y como la consolidación arancelaria se concebía y se considera ahora como factor de obstáculo en la negociación. La consolidación en NAMA es esencialmente un resguardo contra el incremento de aranceles, y en los términos del artículo XXVIII bis párrafo 2.a. del GATT<sup>94</sup>, las reducciones de las tarifas consolidadas tienen un verdadero valor comercial, ya que al mejorar la previsibilidad, favorecen la expansión del comercio. El mismo artículo en el párrafo 3.b establece que las negociaciones observarán “la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales”.

Durante la Conferencia Ministerial de Hong Kong (2005) se hicieron algunos contactos para implementar decididamente las flexibilidades en beneficio de los PED; sin embargo, aún no se ha despejado la duda de lo que se inició con el marco relativo al NAMA y que se lo puede denominar como el ocaso de la consolidación arancelaria en NAMA; quizá se pueda encontrar otra salida que no incida directamente en los aranceles consolidados.

En relación con la fórmula y los coeficientes, parece que los países miembros están cada día más cerca de un arreglo. Preparando el terreno para la semana ministerial de Ginebra en julio de 2008, el director general de la OMC, Pascal Lamy, dijo a los periodistas:

Aunque no se ha llegado hasta ahora a un consenso sobre este punto, un gran número de Miembros se ha pronunciado a favor de la fórmula suiza unida al uso de dos coeficientes: uno para los países en desarrollo, que daría por resultado recortes medios más pequeños, y uno para los países desarrollados, en el que los recortes serían mayores en términos porcentuales (Lamy, 2005).

Difícilmente se pueda uno anticipar al resultado final que arrojará la fórmula de desgravación escogida; sin embargo, sí se puede anticipar que entre más pronunciado sea el recorte para PED —entre ellos los latinoamericanos— se arraigarán más desigualdades económicas entre las economías desarrolladas y en desarrollo, a la vez que se sentaran las bases para una fuerte dependencia de bienes industriales del norte, afectándose también buena parte de las prácticas de comercio sur-sur para este tipo de bienes.

### Formula de desgravación

El uso de formulas de desgravación en las negociaciones comerciales multilaterales varía según la categoría del producto. Mientras que en agricultura se aplicará una fórmula estratificada, con cuatro bandas de reducción arancelaria y con un porcentaje distinto de corte proporcional a aplicar en cada una de ellas, en NAMA se acordó aplicar una fórmula suiza con coeficientes<sup>75</sup>. La razón de esta diferencia es muy sencilla: el comercio agrícola es mucho más sensible y, por tanto, requiere una fórmula que tenga en cuenta la estratificación, mientras que el comercio de bienes industriales es más liberal y, por ende, el uso de una fórmula no lineal de desgravación no levanta tanta ampolla entre los miembros.

La llamada fórmula suiza lleva el nombre del país que la propuso durante la Ronda Tokio. Esta fórmula permite tasas de reducción porcentual inferiores a las que se obtienen con una reducción lineal y su objetivo son los picos arancelarios. La consecuencia general de la fórmula suiza es aumentar la diferencia entre el tipo arancelario original y el final a medida que aumenta el tipo arancelario original, lo que indica que las disminuciones son mayores para los tipos arancelarios superiores<sup>76</sup>. Esta fórmula lleva a que los países con aranceles más elevados —esto es, los PED— tengan que realizar un esfuerzo de desgravación sustancialmente mayor.

Desde el marco relativo al NAMA, cuando se empezó a hablar del uso de una fórmula suiza<sup>77</sup>, los países han tenido un tiempo razonable para examinar las repercusiones de

<sup>75</sup> Véase: TN/MA/W/86, 8 de junio de 2007.

<sup>76</sup> Véase: TN/MA/S/3/Rev.2, 11 de abril de 2003.

<sup>77</sup> En el encuentro ministerial "informal" de Dalian, durante los días 12 y 13 de julio de 2005 se llegó a incluir en el sumario final una mayor precisión sobre la fórmula: "...there were some indications that the possibility of a Swiss formula with a couple of coefficients that World acomódate

una fórmula no lineal desde un punto de vista ofensivo y defensivo; la fórmula suiza satisface los objetivos perseguidos pues combinada con los coeficientes y es capaz de combatir las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria.

La ministerial de Hong Kong cerró el debate con la aceptación de la fórmula suiza; sin embargo, ello resuelve solamente la mitad del problema, pues falta la otra mitad, que es la definición de los coeficientes, o mejor, enarbolando el discurso de los PED, en cómo a través del uso de los coeficientes se respetan los “compromisos de reducción que no conlleven a una reciprocidad plena”, que satisfagan el mandato de Doha y las mismas normas del GATT94 citadas anteriormente. Para algunos PED, el criterio de la no reciprocidad plena implica menores recortes porcentuales medios; es decir, un coeficiente más alto en la fórmula, en comparación con los aplicados por los PD<sup>78</sup>.

Adicionalmente, los PD han indicado que existen otras formas de medición de la no reciprocidad plena en los compromisos de reducción, incluidos los tipos finales después del recorte basado en la fórmula, que en sus mercados serían más bajos que en los mercados de los PED<sup>79</sup>.

### **Coefficientes y flexibilidades**

Desarrollando el mandato de la declaración ministerial de Doha, en los términos de los párrafos 16 y 50, y como parte integral del TED, quedaron plasmadas en el anexo B del marco relativo al NAMA, las llamadas flexibilidades del párrafo 8<sup>80</sup>, que constituyen un régimen de sensibilidad para PED el cual prevé periodos de aplicación más largos<sup>81</sup> y criterios de recortes arancelarios menores, según unos límites específicos. Respecto de este punto, la estrategia de los PED no ha tenido unidad de propósito, pues la posición

---

specific concerns could be further explored”. Estamos entonces, a mediados de 2005, frente a la perspectiva concreta de una fórmula suiza o, en el mejor de los casos, de una equiparable a esta (Halperin, 2005, pp. 13-14).

<sup>78</sup> Véase: WT/MIN/(05)/DEC, Anexo B, párrafo 7<sup>o</sup>.

<sup>79</sup> Véase: WT/MIN(05)/DEC, Anexo B, párrafo 7<sup>o</sup>.

<sup>80</sup> Convenimos en que los países en desarrollo participantes tendrán periodos de aplicación más largos para las reducciones arancelarias. Además, se les concederá la flexibilidad siguiente: a) aplicar reducciones inferiores a las basadas en la fórmula respecto del 10% como máximo de las líneas arancelarias, siempre que las reducciones no sean inferiores a la mitad de las basadas en la fórmula y que esas líneas arancelarias no excedan el 10% del valor total de las importaciones de un miembro; o b) mantener, como excepción, líneas arancelarias sin consolidar o no aplicar reducciones basadas en la fórmula respecto del 5% como máximo de las líneas arancelarias siempre que no excedan del 5% del valor total de las importaciones de un miembro. Véase: WT/L/579.

<sup>81</sup> En el borrador del 8 de julio de 2008 se prevé que las reducciones arancelarias en el caso de los miembros desarrollados se llevarán a cabo en 5 años (es decir, 6 reducciones iguales de los tipos), y en el caso de los miembros en desarrollo en 10 años (es decir, 11 reducciones iguales de los tipos), salvo disposición en contrario.

de los PD ha sido la de convertir en equivalentes las concesiones del párrafo 8º, para trasladarlas a los coeficientes. Esa fue la intención de los PD en Hong Kong. En dicha reunión “se ha expresado la opinión de que las flexibilidades previstas actualmente en el párrafo 8º equivalen a entre 4 y 5 puntos adicionales en el coeficiente de la fórmula y, debido a ello, es necesario tener en cuenta ese aspecto en el coeficiente de los PED”<sup>82</sup>.

La respuesta de los PED fue, desde luego, contraria, en el sentido de que las flexibilidades son un aspecto independiente que busca proteger líneas sensibles y que, por tanto, no deben vincularse con los coeficientes, posición que contrasta con otras voces que en el seno mismo de los PED han sugerido la idea según la cual “los PED que no quieran utilizar las flexibilidades del párrafo 8º deberían tener la opción de recurrir a un coeficiente más elevado en la fórmula, con el fin de lograr un resultado equilibrado”<sup>83</sup>. Lo anterior refleja las distintas visiones que tienen los mismos PED y que se pueden interpretar como grados de sensibilidad diferentes, ambiciones diferentes, capacidades industriales asimétricas, pero por sobre todo, la ausencia de una línea de negociación común, debilidad que ha sido eficazmente aprovechada por los PD.

La determinación de los coeficientes que acompañan a la fórmula suiza se entendía como una realidad separada de las flexibilidades, al menos en los términos de la declaración ministerial de Hong Kong. Sin embargo, desde entonces, las voces a favor de combinar estos dos criterios —provenientes de PD— se han logrado finalmente imponer. Efectivamente, el texto del embajador Stephenson (10 de julio de 2008) unifica los criterios de las flexibilidades con los coeficientes. Ello pone a los PED en un régimen de exclusión, toda vez que al optar por un coeficiente más alto, que brinde mayor protección —esto es, recortes arancelarios menos pronunciados— (coeficiente  $z=[23-26]$ ) no hay posibilidad de recurrir a las flexibilidades<sup>84</sup>.

El nivel de los coeficientes determina el grado de reducción que tendrán que hacer los países miembros. En ese entendido, los niveles propuestos se fueron acercando. Durante los debates informales de Hong Kong se hablaba de coeficientes de entre 5 y 10 para PD y 15-30 para PED. Últimamente, tal y como consta en el texto del embajador Stephenson (10 de julio 2008) se establece el mismo trato diferenciado, aunque “mientras que el coeficiente para los PD será el mismo aplicable a todos ellos, habrá tres opciones diferentes de coeficientes para los PED que se aplicarán con arreglo a la escala de la flexibilidad que opten por utilizar”. Efectivamente, el matrimonio entre los coeficientes y las flexibilidades se ha consumado<sup>85</sup>.

<sup>82</sup> Véase: WT/MIN(05)/DEC, Anexo B, párrafo 10.

<sup>83</sup> Véase: WT/MIN(05)/DEC, Anexo B, párrafo 10.

<sup>84</sup> Véase: TN/MA/W/103/Rev.2, Párrafo 7c

<sup>85</sup> Véase: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/meet08\\_brief02\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/meet08_brief02_s.htm)

Entre Hong Kong y el texto del embajador Stephenson (10 de julio de 2008)<sup>86</sup> los coeficientes se modificaron hacia el centro, al menos en corchetes<sup>87</sup> (esto significa que se pueden negociar), en una suerte de  $+4/-4$ , es decir, el mínimo coeficiente recurrible sería de 19 y el máximo de 26; efectivamente, cuatro puntos más y cuatro puntos menos respecto de los niveles propuestos en Hong Kong.

Sin embargo, y como producto del matrimonio entre los coeficientes y las flexibilidades, las opciones de utilizar estas últimas quedaron restringidas solamente al coeficiente (x)<sup>88</sup> y al coeficiente (y), que es la adaptación coeficiente-flexibilidad pactada en el párrafo 8 del marco relativo al NAMA 2004. En otras palabras, se aceptó la presión de condicionalidad que ejerce la aplicación de un coeficiente menor para los PED, so pena de conservar el uso de las flexibilidades a él ligado. Los niveles que finalmente acepten los PED, y que seguramente estarán plasmados en el próximo borrador del presidente del grupo de negociación NAMA, Luzius Wasescha, llevarán a una concentración mayor en el coeficiente intermedio (coeficiente y) que estaría entre 21 y 23 y que es el máximo intervalo posible que permite el uso de las flexibilidades del párrafo 8° del marco relativo al NAMA.

Por otra parte, vale la pena resaltar que el Mercosur logró apuntarse una victoria como unión aduanera; así, en el texto del embajador Stephenson (10 de julio de 2008) quedó plasmado en el inciso f que como “una excepción, la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, podrán incluir una lista común de flexibilidades y cada uno calculará el porcentaje para la limitación del valor del comercio afectado por la flexibilidad en el párrafo 7°, usando el valor total de las importaciones de productos no agrícolas del Brasil”<sup>89</sup>. Si bien ello limita a los socios chicos del bloque, pues al utilizar los valores de importación de Brasil para calcular el porcentaje a cobijar con la flexibilidad se achica el efecto, también permite tener unidad de criterio a la hora de elaborar la lista.

Según estimaciones del Centro de Estudios para las Negociaciones Internacionales (CENI), hechas a partir del estado de las negociaciones de las modalidades NAMA

<sup>86</sup> Este texto también incorpora la obligación de los miembros de convertir en equivalentes *ad valorem* los aranceles de sus bienes industriales sobre la base de la metodología descrita en el documento TN/MA/20. Véase: párrafo 6 TN/MA/W/103/Rev. 2, julio 10 de 2008

<sup>87</sup>  $x=[19-21]$ ,  $y=[21-23]$ ,  $z=[23-26]$ ; TN/MA/W/103/Rev.2, párrafo 5°.

<sup>88</sup> Coeficiente x: a) aplicar reducciones inferiores a las basadas en la fórmula respecto del 12-14% como máximo de las líneas arancelarias no-agrícolas, siempre que las reducciones no sean inferiores a la mitad de las basadas en la fórmula y que esas líneas arancelarias no excedan el 12-19% del valor total de las importaciones de un miembro; o b) mantener, como excepción, líneas arancelarias sin consolidar o no aplicar reducciones basadas en la fórmula respecto del 6-7% como máximo de las líneas arancelarias no-agrícolas, siempre que no excedan del 6-9% del valor total de las importaciones de un miembro. Véase: TN/MA/W/103/Rev.2, párrafo 7,a.

<sup>89</sup> Véase: TN/MA/W/103/Rev.2, párrafo 7,f .

a mediados de 2005, se simularon los impactos sobre el arancel externo común (AEC) de Mercosur, según los coeficientes propuestos, tal y como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 6. Impacto de las propuestas de coeficientes sobre el AEC del Mercosur**

Propuesta de:	PD	Pakistán	ABI*
Coefficiente	15	30	60
Arancel consolidado máximo permitido	10,5%	16,2%	22.1%
No. de posiciones perforadas del AEC Mercosur	5500	2300	700
Posiciones industriales afectadas	60%	27%	8%
% Importaciones 1999-2001	65%	40%	13%

\* Argentina, Brasil, India

Fuente: CONF. CENI (2005), en Halperin (2005, p. 14)

Como se puede observar en la tabla anterior, y suponiendo que habrá una concentración mayoritaria en el coeficiente intermedio ( $y=[21-23]$ ), el impacto para la más importante unión aduanera de ALC, Mercosur<sup>90</sup>, se ubicaría entre la propuesta de Pakistán y la de los PD; así, el AEC de Mercosur quedaría perforado aproximadamente entre 3.000 y 4.000 posiciones, afectando más del 30% de las posiciones correspondientes a productos industriales, con un significativo volumen comercial de importaciones posiblemente cercano al 50%.

La definición de los coeficientes debe tener en cuenta el mandato de Doha para el desarrollo, así como el TED. Para cumplir con dichas disposiciones, los coeficientes para PD y para PED tienen que ser divergentes o estar separados unos de otros por un número que garantice la equidad en los esfuerzos de desgravación y que tenga en cuenta la brecha que separa la industria de los PED de la de los PD. En ese sentido, la

<sup>90</sup> Según las estimaciones preliminares del Centro de Estudios para las Negociaciones Internacionales (CENI), hay varias opciones sobre la mesa, la más negativa sería la propuesta de los PD: "Los países desarrollados apostarían por un coeficiente 15 a ser aplicado a la desgravación de importaciones de países en desarrollo. En tal caso, el arancel consolidado máximo a ser admitido sería de 10,5%, con lo cual el AEC del Mercosur quedaría perforado en más de cinco mil quinientas posiciones, afectando más del 60% de las posiciones correspondientes a productos industriales, equivalentes a más del 75% del valor de las importaciones de dichos productos durante el trienio 1999-2001", Véase también las implicaciones de las propuestas de Pakistán y el grupo ABI (Argentina, Brasil, India), en Halperin (2005).

propuesta del grupo NAMA11<sup>91</sup> desarrollada en los documentos TN/MA/W/79<sup>92</sup> y TN/MA/W/86, es totalmente comprensible; la propuesta cree que “una fórmula Suiza con dos coeficientes, basada en reducciones a partir de los tipos consolidados, a condición de que haya una diferencia de 25 puntos como mínimo entre los coeficientes aplicables a los países desarrollados y los aplicables a los países en desarrollo”, logrará un resultado relativamente equitativo entre PD y PED<sup>93</sup>.

Las siguientes tablas muestran cómo coeficientes separados por 25 puntos de divergencia logran esfuerzos de desgravación equitativos entre PD y PED. Así, a un coeficiente de 10 para PD y de 35 para PED se logran reducciones porcentuales equitativas, en este caso de un 40,4% y un 49,5% en los aranceles consolidados respectivamente. Esfuerzos de reducción igualmente equitativos tienen lugar en los aranceles aplicados, siempre que se respete la divergencia entre los coeficientes para PD y para PED.

**Tabla 7. Impacto de las reducciones arancelarias en NAMA  
–Arancel consolidado–**

	<b>Coeficiente de fórmula suiza</b>	<b>Arancel inicial promedio</b>	<b>Arancel resultante promedio</b>	<b>Reducción %</b>	<b>Reducción en puntos porcentuales</b>
Países desarrollados	10	6,8	4,0	40,4%	2.7
Países del NAMA-11	15	34,4	1,4	69,6%	23.9
Países del NAMA-11	35	34,4	17,3	49,5%	17

**Tabla 8. Impacto de las reducciones arancelarias en NAMA  
–Arancel aplicado–**

	<b>Coeficiente de fórmula suiza</b>	<b>Arancel inicial promedio</b>	<b>Arancel resultante promedio</b>	<b>Reducción %</b>	<b>Reducción en puntos porcentuales</b>
Países desarrollados	10	3,4	2,6	25,5%	0.9
Países del NAMA-11	15	12,2	6,7	44,9%	5.5
Países del NAMA-11	35	12,2	9,1	25,9%	3.2

Nota: Se aplicó un *mark-up* de 30 puntos porcentuales a las líneas arancelarias sin consolidar

Fuente: basado en OMC (2006). *Simulación de reducciones arancelarias para los productos no agrícolas*. JOB (06)/2210.

<sup>91</sup> Argentina, Brasil, Egipto, Filipinas, India, Indonesia, Namibia, la República Bolivariana de Venezuela, Sudáfrica y Túnez.

<sup>92</sup> Los ministros expresan su preocupación “... por el hecho de que los países desarrollados estén ofreciendo una reducción de sólo un 20 a un 30 por ciento. En acusado contraste, en la presente Ronda para el desarrollo se pide a los países en desarrollo Miembros que efectúen reducciones arancelarias del 60 al 70 por ciento”

<sup>93</sup> Véase: cuadro 1, TN/MA/W/86, 8 de junio de 2007, p. 2.

La convergencia de los coeficientes entre PD y PED, si es que finalmente se acepta, significaría no solamente una acelerada desindustrialización de los países latinoamericanos, a la vez que dejaría sin posibilidades de aplicar protecciones a procesos y productos nuevos, sino que también desvirtuaría completamente los fundamentos que soportan el TED. A propósito de esto, no se puede perder de vista que “la premisa sobre la que reposa el trato especial y diferenciado se apoya en la creencia según la cual la liberalización bajo los auspicios de la cláusula de nación más favorecida no ayuda necesariamente a alcanzar crecimiento y desarrollo en cuanto las industrias en países en vías de desarrollo necesitan ser protegidas contra la competencia extranjera por un periodo de tiempo” (Hoekman, 2005). A esto hay que agregarle los efectos de los tratados de libre comercio, que vinculan economías asimétricas y que son incapaces de esterilizar los nocivos efectos de desindustrialización que producen en los países del sur.

Si se miran procesos exitosos de industrialización tardía, como el caso de Corea del Sur, es posible observar que la protección arancelaria fue un factor clave no solamente para sustentar la creación de industrias nacientes, sino también para facilitar la diversificación industrial y el paso a la industria pesada. El éxito de la industrialización coreana también es útil para reflexionar acerca de los instrumentos de política que las reglas de la OMC actualmente prohíben —aranceles y subsidios— y que sustentaron el proceso de industrialización coreano.

### **Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía**

*Alice H. Amsden*

El éxito de Japón, Corea del Sur y Taiwán se ha atribuido por muchos economistas, a la “liberalización”, o liberación de los mercados del control gubernamental. Sin embargo, esta apreciación debe ser seriamente revisada. La liberalización, efectivamente ocurrió en Corea hacia 1965, en virtud de la devaluación del tipo de cambio, el incremento de las tasas de interés comerciales y la liberación de ciertas importaciones.

Con seguridad, la liberalización en el aspecto político forzó a Corea a extender sus relaciones diplomáticas a Japón, elevando así el ritmo de la competencia. Pero a cambio de la mayor competencia, el gobierno coreano fortaleció el mercado doméstico con aranceles y restricciones cuantitativas e implantó legislaciones para proteger la industria doméstica de la inversión extranjera directa.

Los inversionistas extranjeros directos han sido bienvenidos al sector exportador de manufacturas livianas, pero se ha desestimulado su inversión en sectores de sustitución de importaciones, como la industria pesada y la farmacéutica (B. Y. Koo, 1981). A fines del decenio de 1970, la inversión extranjera directa como porcentaje del producto interno bruto era menor, de hecho casi la mitad, en Corea comparada con Argentina, Brasil y México— aproximándose al 3% (Westphal, Kim y Dahlman, 1985). En el decenio de 1980 el gobierno empezó a estimular la inversión extranjera directa en las industrias de alta tecnología, pero aunque la cifra absoluta de inversión extranjera directa aumentó, representaba un porcentaje inferior del PNB en 1985 en relación con 1965.

### Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía

Alice H. Amsden

La expansión industrial depende del ahorro y la inversión, pero especialmente en los países "atrasados" el ahorro y la inversión están en conflicto con respecto a la tasa de interés ideal, alta en un caso, baja en el otro. En Corea y otros países de industrialización tardía, este conflicto ha sido mediado por el subsidio. Durante la mayor parte de los veinticinco años de expansión industrial coreana, los créditos de largo plazo han sido asignados por el gobierno a empresas escogidas y a tasas de interés real negativas, con el fin de estimular industrias específicas.

El subsidio aparece como símbolo de la industrialización tardía, no solo en Corea y Taiwán sino también en Japón, los países de América Latina, y así sucesivamente. La primera revolución industrial se edificó sobre el *laissez-faire*, y la segunda sobre la protección a la industria naciente. En la industrialización tardía el cimiento es el subsidio —que incluye tanto protección como incentivos financieros—. La asignación de subsidios no solo ha convertido al gobierno en banquero, como lo concebía Gerschenkron (1962), sino también en empresario, utilizando el subsidio para decidir que, cuando y cuanto producir. El subsidio también ha permitido el proceso por medio del cual se determinan los precios relativos.

Corea se ha industrializado con base en empresas nacionales, y en casi todos los años, desde 1965, la inversión extranjera directa, como porcentaje del ingreso total de capitales extranjeros, ha sido menos del 5% (Amsden, 1988).

**Fuente:** Amsden (1992, p. 20).

### La investigación industrial

La estructura industrial del mundo desarrollado se explica por "la acumulación de capital y de conocimiento tecnológico que ha llevado a su industria a altos niveles de eficiencia y competitividad"<sup>94</sup>. Dichos niveles se alcanzaron mediante la intervención del Estado en la promoción de la investigación y desarrollo (I&D), apoyo financiero a los programas de investigación de instituciones públicas y universidades, al amparo de las llamadas "subvenciones permitidas" del Acuerdo sobre Subvenciones del GATT<sup>94</sup>.

Sin embargo, otra es la historia de los PED, que tienen que enfrentar varios obstáculos; por un lado, su capacidad financiera o su preferencia de gasto no guarda relación alguna con la I&D y, por otro lado, los plazos previstos en la Ronda Uruguay para permitir subvenciones del tipo de investigación industrial<sup>95</sup> y actividades

<sup>94</sup> Véase: TN/MA/W/86, 8 de junio de 2007, p. 8.

<sup>95</sup> Se entiende por investigación industrial la indagación planificada o la investigación crítica encaminadas a descubrir nuevos conocimientos con el fin de que estos puedan ser útiles para desarrollar productos, procesos o servicios nuevos o introducir mejoras significativas en productos, procesos o servicios ya existentes. Véase: Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, artículo 8º.

pre-competitivas han caducado y es bastante improbable que reaparezcan o se autorice su prórroga. Es válido entonces preguntarse con Halperin, si con el propósito de cooperar con los países semi-industrializados de América Latina, para impulsar “la investigación industrial y la adecuación de sus procesos productivos a las exigencias de inocuidad, calidad y seguridad que imponen los PD ¿no habrá llegado la hora de reflotar un régimen multilateral de subvenciones “permitidas” a título de trato especial y diferenciado para países en desarrollo y menos adelantados?” (Halperin, 2005).

Halperin invita a una reflexión sobre este punto en particular, al mostrar cómo las prácticas comerciales desleales llevadas a cabo por los PD escapan fácilmente a la normatividad multilateral existente:

En los mercados de los países desarrollados se subvenciona escandalosamente a los primeros eslabones de las cadenas alimentaria y textil, mediante los regímenes de ayuda interna (“caja ámbar”) instaurados por el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay. Estas subvenciones —legitimadas para el primer eslabón— inciden sobre los eslabones subsiguientes de las distintas cadenas sin posibilidad de ser neutralizadas, pues tanto los derechos compensatorios como los derechos *antidumping* únicamente pueden ser válidamente adoptados ante el perjuicio sufrido por mercaderías “similares” y nunca “derivadas” de las que son objeto de aquellas prácticas desleales.

Por qué no preguntar, entonces, con Habermas y Halperin ¿son los preceptos normativos de la OMC “políticas que pueden alcanzar a los mercados globales?” (Habermas, 2001: 109). En los países ricos el avance de las nuevas tecnologías (biotecnología-nanotecnología), que tienen una aplicación transversal sobre diversas ramas de la producción, también desafía los preceptos jurídicos de la normatividad multilateral vigente, tanto del Acuerdo de Subvenciones como del Acuerdo de Salvaguardias, más específicamente los conceptos relativos a las “subvenciones no recurribles” y la “similaridad” respectivamente. Es claro que “los países más grandes pueden tener ventajas de escala las cuales hacen sus industrias más competitivas; y los productos de los países ricos se pueden producir con tecnología superior lo cual les da ventajas de calidad y costos” (Charlton, 2005), hechos fácticos que les permiten fácilmente eludir la normativa multilateral e imponerse en los flujos de comercio respecto de los bienes más elaborados.

Surge nuevamente otra pregunta: ¿No era acaso la progresividad arancelaria el único obstáculo que enfrentaban los PED para producir los bienes de mayor valor agregado? La respuesta es evidente, la brecha tecnológica incide directamente sobre el comercio, haciendo el intercambio más injusto y dependiente de los países avanzados.

## Reflexión final

Evidentemente, existe una gran dificultad para lograr resultados equitativos entre agricultura y bienes industriales. La liberalización de los bienes industriales favorecerá en una mayor proporción a los PD, que justifican dicha ventaja en las concesiones que por su parte hicieron en agricultura. De otro lado, los llamados compromisos de reducción que “no conlleven a reciprocidad plena” han quedado desdibujados mediante el matrimonio de los coeficientes con las flexibilidades e igual situación se presenta con los aranceles consolidados, que tenderán a desaparecer fruto de la implementación de la fórmula de desgravación del tipo no lineal.

También es preocupante, y aún falta por medir con precisión, el impacto que la liberalización NMF tendrá sobre las uniones aduaneras de ALC; el porcentaje aproximado de las posiciones arancelarias de productos industriales afectados por la desgravación NMF en el Mercosur está alrededor de un 30%, que representa además cerca del 50% del volumen de importaciones de este bloque, cifras ambas muy dicientes de lo que significará para los procesos de integración en América Latina los recortes arancelarios que se efectuarán al margen de los porcentajes fijados actualmente en las modalidades relativas al NAMA.

En dicha dirección, es fundamental para las economías semi-industrializadas de América Latina insistir en la divergencia entre los coeficientes de la fórmula de desgravación. La propuesta del grupo NAMA11 es en ese sentido bastante acertada. Efectivamente, una diferencia de 25 puntos entre los coeficientes logra esfuerzos de desgravación comparablemente equitativos. Sacrificar la industria a cambio de los beneficios logrados en agricultura no sería una estrategia aceptable; ello sentaría las bases de una nueva reprimarización de las economías de ALC, con resultados socialmente negativos para el empleo, el crecimiento, la innovación y la competitividad de nuestros países.

“Hans Peter Martin y Harald Schuman, especialistas en economía de *Der Spiegel*, calculan que, si continúa la tendencia actual, el 20% de la (potencial) fuerza laboral global bastará para mantener en marcha la economía, hecho que reducirá al otro 80% de la población laboral del mundo a la categoría de económicamente redundante” (Martin & Schumann, 1997).

Posiblemente, una justa y equitativa liberalización de los mercados de bienes industriales a nivel global pueda revertir o disminuir la fuerza de dicha tendencia; al menos se puede estar seguro de que si dicha liberalización se hace sin tener en cuenta las asimetrías económicas de los países, y en nuestro caso las divergencias en los coeficientes, con seguridad aquella desalentadora tendencia se hará aún más veloz.

Todavía falta por hacer el debate respecto de las estrategias de industrialización que ALC debe seguir en el siglo XXI. La normativa multilateral restringe con el paso del tiempo las opciones de política de estímulo a la industria a un espectro cada vez más

reducido. Emerge entonces la necesidad de preguntarse: si el subsidio fue el cimiento de la industrialización tardía, una vez agotadas la protección a la industria naciente y el *laissez-faire*, ¿cuál es el cimiento para la industrialización en el futuro post-Doha? ¿Existen aún estrategias factibles para estimular la industria?

Otra discusión que es preciso activar en el ámbito de la OMC es la relativa a la investigación industrial. La normatividad multilateral agotó en beneficio de los PD las llamadas subvenciones permitidas, mientras cierra la posibilidad a los PED para que las utilicen hoy, a pesar de que aún persisten fuertes brechas tecnológicas que impiden a los mercados trabajar bajo condiciones de competencia equilibradas.

## Conclusiones

Los países de ALC deben promover el cierre exitoso de la Ronda de Doha. No cabe duda de que el sistema multilateral de comercio en esta etapa debe lograr un acuerdo balanceado entre las necesidades industriales y agrícolas de los países desarrollados y los países en desarrollo —una verdadera ronda para el desarrollo—. La OMC constituye, a pesar de las críticas, el mejor y más favorable escenario para las negociaciones comerciales entre países en desarrollo y países desarrollados. El resultado de la ronda en análisis debe contribuir eficazmente a la creación de mercados agrícolas eficientes y potentes iniciativas industriales. Esta es quizás la receta más adecuada para que América Latina afronte un escenario de internacionalización acorde con los desafíos que el mundo contemporáneo plantea.

Por otra parte, si bien la OMC brinda *soluciones globales a los problemas globales* que afectan el comercio, aún queda mucho por hacer en el ámbito local: mejorar la infraestructura, los procedimientos administrativos, reducir los costos de transacción y brindar acceso preferencial al financiamiento de sectores estratégicos, son todas tareas que le competen al ámbito local y sin las cuales los beneficios derivados del acceso a los mercados globales no alcanzarán su cenit. Por lo anterior, la OMC debe cuidarse de no invadir los espacios de política que sean fundamentales en el ámbito local.

Igualmente, es hora de que los países de ALC asuman una actitud propositiva que los diferencie de la política de atrincheramiento que los ha caracterizado durante buena parte de la vigencia del sistema GATT/OMC; es preciso asumir una actitud que les permita defenderse pero también atacar, una actitud flexible que los haga dignos miembros del sistema multilateral de comercio en pleno ejercicio de sus derechos y deberes, que los haga activos participantes y no meros observadores. En este contexto, la crisis financiera internacional ha servido como un catalizador para examinar más detenidamente lo hasta ahora alcanzado en el ámbito de la OMC; quizás sea el momento para “que las instituciones económicas multilaterales sean reconstruidas sobre bases enteramente nuevas” como lo propone el presidente brasileño Luiz Inácio Lula Da Silva.

Sin embargo, y con el fin de reactivar la economía mundial, hay que salvaguardar la legitimidad de la OMC. En momentos de crisis y recesión no se puede perder de vista que la OMC es un *todo, no solamente la suma de las partes*; luego, velar por su pertinencia institucional y su vigencia fundamental, es un asunto que compete a todos los países miembros, independientemente de sus intereses particulares.

Por lo anterior, sería conveniente hacer un examen del acervo jurídico de la OMC para debatir qué disciplinas son susceptibles de desaparecer, cuáles sería conveniente incluir y, al mismo tiempo, abrir el debate sobre la actualización de las disciplinas del sistema multilateral de comercio; en otras palabras, hay que pensar desde ya el mundo post-Doha: política de competencia, política de inversiones, compras gubernamentales, como igualmente qué hacer con los biocombustibles, la biotecnología y la nanotecnología. Todos estos temas son cruciales para la gobernabilidad del mundo contemporáneo y quizá en la OMC esté la respuesta para contribuir a la real vigencia de la democracia en este mundo complejo e imprevisible que hemos construido los seres humanos hasta el día de hoy.

Uno de los objetivos de la Carta Atlántica, firmada en 1941 por Roosevelt y Churchill, era el establecimiento de un sistema comercial basado en la no-discriminación y en el libre intercambio de productos entre las naciones. Aquella aspiración aún está por ser alcanzada; sin embargo, no se podrá llegar a la meta si persisten las visiones individualistas. Para decirlo en palabras del director general de la OMC, Pascal Lamy, que aceptando la comparación que hizo un ministro, según la cual las negociaciones de la semana de julio en Ginebra eran el equivalente a escalar el Mont Blanc juntos, “la única forma de alcanzar la cima es entendiendo los intereses y limitación de cada uno”.

## Referencias bibliográficas

- ALEXANDRAKI, K. (2005). Preference Erosion: Cause of alarm? Finance and Development IMF Working Paper 04/169 (Washington)
- AMSDEN, A. H. (1992). *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*. Bogotá: Norma.
- CARTA SINDICAL LATINOAMERICANA ANTE LAS NEGOCIACIONES DE NAMA OMC (2008). Recuperado el 2 de febrero de 2008, de <http://www.cioslorit.net/espanol/noticia1.asp?id=630>
- CHARLTON, A. (2005). A Proposal for Special Treatment in Market Access for Developing Countries in the Doha Round. In J. M. Curtis & D. Ciuriak (Eds.). *Trade Policy Research 2005*.

- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (Cepal) (2005). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*. Recuperado el 2 de febrero de 2008, de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/26619/PIE-2006-COMPLETO-WEB.pdf>.
- DECISIÓN ADOPTADA POR EL CONSEJO GENERAL DEL 1 DE AGOSTO DE 2004. Recuperado el 27 de febrero de 2008, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/draft\\_text\\_gc\\_dg\\_31july04\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/draft_text_gc_dg_31july04_s.htm)
- GIACALONE, R. & PORCARELLI, E. (2004). Venezuela y las negociaciones agrícolas en la Organización Mundial del Comercio. La participación de los actores privados (1999-2003). *Agroalimentaria*, 19.
- GIFFORD, M. & MONTEMAYOR, R. (2008). An Overview Assessment of the Revised Draft WTO Modalities for Agriculture. Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development (ICTSD). Recuperado el 4 de febrero de 2008, de <http://ictsd.net/downloads/2008/07/overview-paper-final.pdf>
- HABERMAS, J. (2001). The Postnational Constellation, and the Future of Democracy. In: J. Habermas (Ed.). *The Postnational Constellation: Political Essays* (pp. 58-112). Cambridge Mass: Polity Press.
- HALPERIN, M. & LIBOREIRO, E. Argentina en OMC: oportunidad que no puede perderse. INAI. Recuperado el 4 de febrero de 2008, de [http://www.inai.org.ar/novedades\\_pdf/ARGENTINA%20EN%20LA%20OMC.pdf](http://www.inai.org.ar/novedades_pdf/ARGENTINA%20EN%20LA%20OMC.pdf)
- HALPERIN, M. (2008). Aranceles a la exportación de alimentos aplicados por Argentina, sus implicancias sobre las negociaciones y las contiendas internacionales en la OMC. (ILL/UNLP). Recuperado el 24 de enero de 2008, de <http://www.iil.org.ar/textos/PDFs/halperinRetenciones.pdf>
- HALPERIN, M. (2006). Los países latinoamericanos a mitad de camino en las negociaciones multilaterales (Ronda Doha de la OMC) y en las tratativas para construir el Área de libre Comercio de las Américas. Conf. BID/INTAL. Recuperado el 24 de enero de 2008, de [http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/ponencias/Curso\\_BID-INTAL-OMC\\_2006\\_09\\_10\\_MARCELOHALPERIN1.pdf](http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/ponencias/Curso_BID-INTAL-OMC_2006_09_10_MARCELOHALPERIN1.pdf)
- HALPERIN, M. (2005). Mercosur y la rebelión de los hechos (La Ronda Doha: nueva fuente de amenazas y oportunidades). Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de la Plata (ILL/UNLP). Recuperado el 22 de enero de 2008, de [http://cera.org.ar/new/site/descargarArchivo.php?idiomacode=es&contenido\\_id108&PHPSESSID=ade034209d06bb36fc6632e5b0502ef9](http://cera.org.ar/new/site/descargarArchivo.php?idiomacode=es&contenido_id108&PHPSESSID=ade034209d06bb36fc6632e5b0502ef9)

- HALPERIN, M. (1980 abril-mayo). La Ronda Tokio y los países en desarrollo: la Cláusula de Habilitación. *Integración Latinoamericana*, 45/46, 65-70.
- HOEKMAN, B. (2007). Doha, Development and Discrimination. Recuperado enero 42 de 2008 de, [www.ycsq.yale.edu](http://www.ycsq.yale.edu).
- HOEKMAN. (2005a). Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment". *Journal of International Economic Law*, 8(2).
- HOEKMAN. (2005b). Expanding WTO Membership and Heterogeneous Interests. *World Trade Review*, 4(3), 401-408.
- HOEKMAN, B., MANCHIN, M. & FRANÇOIS, J. (2005). *Preference Erosion and Multilateral Trade Liberalization*. Paris: Tinbergen Institute, CEPR, World Bank, and Institut d'Etudes Politiques.
- HOEKMAN, F & MANCHIN (2005). Preference Erosion and Multilateral Trade Liberalization, World Bank Policy Research Working Paper 3730.
- IBÁÑEZ, A.; REBIZO, M. M. & TEJEDA, A. (2008). Implications of the July 2008 Draft Agricultural Modalities for Sensitive Products [en línea]. Disponible en <http://www.ictsd.net/>
- INTERNATIONAL FOOD & AGRICULTURAL TRADEPOLICY COUNCIL IPC (2005). Building on the July Framework Agreement: Options for Agriculture. Recuperado 10 de noviembre de 2007, de <http://www.iatrcweb.org>
- MARTIN, H. P. & SCHUMANN, H. (1997). *The Global Trap*. Londres: Zed Books.
- PEARSON, F. S. & ROCHESTER, J. M. (2000). Relaciones Internacionales – situación global en el siglo XXI-. Bogotá: Mc Graw Hill.
- PÉREZ DEL CASTILLO, C. (2005a). La agricultura de las Américas frente a la Agenda de Doha para el Desarrollo. IICA, noviembre 2005. Revista InterCambio 9. Recuperado el 2 de agosto de 2007, de <http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/Comercio/Publicaciones%20de%20Políticas%20y%20Comercio/La%20Agricultura%20de%20las%20Am%C3%A9ricas%20frente%20a%20la%20Agenda%20de%20Doha%20para%20el%20Desarrollo.pdf>.
- PÉREZ DEL CASTILLO, C. (2005b). Resultados de la VI Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong para la Agricultura de las Américas. IICA, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Cambio II diciembre 2005. Recuperado el 2 de agosto de 2007, de. <http://www.iica.org.uy/data/documentos/178642.pdf>

- PRIYADARSHI, S. (2002). *Reforming Global Trade in Agriculture: A developing Country Perspective*. Carnegie Endowment for International Peace. Recuperado el 2 de agosto 2 de 2007, de <http://www.carnegieendowment.org/publications/index.cfm?fa=view&id=1045&prog=zgp&proj=zted>
- PROGRAMA DE DOHA PARA EL DESARROLLO (2001). Recuperado el 22 de septiembre de 2007, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/dda\\_s.htm#top](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm#top)
- REGUNAGA, M. (2008). *Overview of the Agricultural Sectors in Selected Asian and Latin American Countries*. Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE).
- RODRÍGUEZ, M. E. & NOGUEIRA, S. (2008). *Overview of the Agricultural Sectors in Selected Asian and Latin American Countries*. Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE).
- SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO DEL CARIBE SELA (2005). *Las negociaciones en la OMC después de agosto de 2004. Algunos elementos de interés para Latinoamérica y el Caribe*. SP/RR-TRALCNC-OMC/di No. 1-05. Recuperado septiembre 2 de 2007, de <http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2006/03/To23600001987-0-SP-RR-TRALCNC-OMC-Di1-05.pdf>
- SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO DEL CARIBE SELA (2004). *El sistema multilateral de comercio en el escenario post Cancún. Las discusiones en relación con los temas de Singapur y el trato especial y diferenciado*. SP/CL/XXX.O/Di No. 8-04. Recuperado el 2 de septiembre de 2007, de [http://www.sela.org/public\\_html/aa2k5/ESP/negociacionesOMC/Di8.pdf](http://www.sela.org/public_html/aa2k5/ESP/negociacionesOMC/Di8.pdf)
- SESIÓN ESPECIAL DEL COMITÉ DE AGRICULTURA – Submission of the LDC Group en Food Aid (2006-abril 7) Recuperado el 2 de junio de 2007, de <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=80374>
- SILVA, V. (2003). *La dimensión del desarrollo en la política de competencia*. Santiago de Chile: División de Comercio Internacional e Integración, Serie comercio internacional No. 40.
- STANCANELLI, N. E. (2007). *The Current Situation of the Doha Round as of June 2007*. Recuperado el 2 febrero de 2008, de <http://www.cei.gov.ar/ingles/revista/08/parte%203%20a.pdf>
- STANCANELLI, N. E. (2007). *La Ronda Doha: sustancia y proceso en el sexto año*. Recuperado el 2 febrero de 2008, de <http://www.cei.gov.ar/revista/09/parte%203%201.pdf>

TUSSIE, D. (1991). La Ronda Uruguay, el sistema de Comercio Internacional y los países en desarrollo: consideraciones preliminares. Ponencia presentada en el seminario internacional “Dinámica de los mercados internacionales y políticas comerciales para el desarrollo”. ICI, Cepal, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Unctad, El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991.