ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

2006 Foro Público de la OMC

«¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?»



25-26 de septiembre de 2006

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

2006 Foro Público de la OMC

«¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?»



25 - 26 de septiembre de 2006

© Organización Mundial del Comercio, 2007. La reproducción del material contenido en el presente documento puede efectuarse únicamente con la autorización por escrito del Gerente de Publicaciones de la OMC.

Con la autorización por escrito del Gerente de Publicaciones de la OMC, se alienta a reproducir y utilizar el material contenido en el presente documento para fines educativos y de formación no comerciales.

ISBN 978-92-870-3397-0

Disponible también en francés y en inglese:
Titulo en francés ISBN 978-92-870-3396-3
Titulo en inglese ISBN 978-92-870-3395-6

Las publicaciones de la OMC se pueden adquirir en las principales librerías o:

solicitándolas directamente a
Publicaciones de la OMC
Organización Mundial del Comercio
154, rue de Lausanne
CH-1211 Ginebra 21
Tel.: (41 22) 739 52 08
Fax: (41 22) 739 54 58
Correo electrónico: publications@wto.org

en la Librería en línea de la OMC
http://onlinebookshop.wto.org

Impreso por la Secretaría de la OMC, Suiza, 2007



ÍNDICE

I. CUESTIONES SISTÉMICAS **5**

A. La adopción de decisiones en la OMC: ¿Sistema medieval o actualizado? *Sesión organizada por el Instituto de Comercio Mundial (WTI), Berna; el Instituto Superior de Altos Estudios Internacionales (HEI), Ginebra; y la Universidad de Lausanne* 5

B. ¿Qué deberá hacer la OMC para seguir siendo viable y pertinente en el siglo XXI? *Sesión organizada por el Consejo Nacional de Comercio Exterior (NFTC)* 11

C. El neoproteccionismo: el desafío del siglo XXI para la OMC, *Sesión organizada por UNICE/Confederaciones Industriales y de Empleadores de Europa y Consejo Consultivo Empresarial de la APEC* 36

D. Después de Doha: en pos del sistema multilateral de comercio, *Sesión organizada por la Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional (ACICI)* 42

E. Opiniones de la sociedad civil del Grupo G-20 sobre la OMC, *Sesión organizada por la Fundación Friedrich-Ebert y CUTS International* 47

F. La importancia de los medios de difusión para fomentar la concienciación y el debate públicos sobre la formulación de la política comercial, *Sesión organizada por el instituto Panos de londres* 57

G. Cómo mejorar las reflexiones sobre los asuntos de la OMC en los medios académicos, *Sesión organizada por la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional* 75

H. La responsabilidad social de las empresas y la Ronda de Doha para el Desarrollo: ¿Puede haber oportunidades mutuamente ventajosas para el sector privado y para los países en desarrollo? *Sesión organizada por el Observatorio Social de Ginebra y la Oficina Cuáquera ante las Naciones Unidas (QUNO)* 85

II. DESARROLLO **95**

A. Coherencia y creación de capacidad para el comercio, con atencion especial al Marco Integrado Mejorado y a la Iniciativa de Ayuda para el Comercio (A4T), *Sesión organizada por la División de Desarrollo de la OMC* 95

B. La puesta en práctica de la ayuda para el Comercio (A4T), *Sesión organizada por CUTS International, India* 112

C. Comercio y desarrollo después del estancamiento de Doha: hay que ser realistas, *Sesión organizada por el Grupo Evian del IMD* 123

D. Balance de las negociaciones de la OMC: las preocupaciones de los países en desarrollo, *Sesión organizada por la Cámara de Comercio e Industria de la SAARC* 130

E. Las normas comerciales y el nivel de vida: la relacion entre las estrategias nacionales de desarrollo y las normas mundiales; *Sesión organizada por el Diálogo Empresarial Mundial (Global Business Dialogue (GBD))* 136

F. Informe sobre el comercio mundial y el desarrollo correspondiente a 2006 – Construcción de un sistema de comercio mundial favorable al desarrollo, *Sesión organizada por el Sistema de Investigación e Información para los Países en Desarrollo (Research and Information System for Developing Countries (RIS))* 149

G. Criterios de desarrollo para la diferenciacion en las políticas comerciales, *Sesión organizada por Caritas Internationalis y el CIDSE* 158

III. AGRICULTURA 163

A. ¿Cómo salvaguardar las preocupaciones no comerciales en la agricultura: en la OMC o mediante un sistema de gobernanza mundial reforzado?, *Sesión organizada por COPA-COGECA* 163

B. África prepara el terreno para avanzar: Nuevas posibilidades para el comercio de productos agropecuarios, *Sesión organizada por el IATP, Coordination Sud y el Colectivo Estrategias Alimentarias (Collectif Stratégies Alimentaires)* 171

C. La globalización, el comercio y la transformación de los sistemas agroalimentarios, *Sesión organizada por la División de Agricultura y Productos Básicos, OMC* 179

D. Las negociaciones sobre la agricultura de la OMC y sus efectos en la agricultura europea: el ejemplo de la industria cárnica europea, *Sesión organizada por la Unión Europea del Comercio del Ganado y de la Carne (UECBV)* 187

E. La Ronda de Doha, el camino a seguir y las repercusiones, *Sesión organizada por la Federación de Agricultura del Canadá (Canadian Federation of Agriculture (CFA))* 191



F. Las cuestiones pendientes en la agricultura y sus efectos en las políticas agrícolas, *Sesión organizada por la Federación Internacional de Productores Agrícolas (FIPA)* 193

G. Nuevas orientaciones sobre las normas del comercio agropecuario, *Sesión organizada por CIDSE, la Fundación Heinrich Böll y el Diálogo para el comercio justo y ecológico (Ecofair Trade Dialogue)* 200

IV. DESARROLLO SOSTENIBLE Y MEDIO AMBIENTE 205

A. La OMC y el desarrollo sostenible, *Sesión organizada por la División de Comercio y Medio Ambiente de la OMC* 205

B. Una hoja de ruta sobre el desarrollo sostenible para la OMC, *Sesión organizada por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IIDS)* 217

C. La evaluación de los impactos de la liberalización, *Sesión organizada por el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (CICDS)* 226

D. Las evaluaciones del impacto de la liberalización del comercio sobre la sostenibilidad, *Sesión organizada por el Centro de Derecho Internacional del Desarrollo Sostenible (CISDL)* 228

E. AMNA y desarrollo sostenible: reflexiones sobre un nuevo plan de acción para el siglo XXI, *Sesión organizada por Greenpeace International* 235

V. CUESTIONES ESPECÍFICAS 247

A. Los acuerdos comerciales regionales como peligro u oportunidad para la OMC, *Sesión organizada por la Federación Alemana de la Industria (BDI)* 247

B. Las normas internacionales en el sistema multilateral de comercio: una discusión entre los sectores interesados, *Sesión organizada por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE)* 252

C. Las Subvenciones y el Comercio Internacional, *Sesión organizada por la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC* 261

D. La mejora del proceso de adhesión en el siglo XXI, *Sesión organizada por el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC) del Canadá* 264

E. ¿Puede generar el comercio empleos dignos en el siglo XXI?, *Sesión organizada por la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL) y Solidar* 269

F. La función de la OMC en la Migración y el Desarrollo, *Sesión organizada por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)* 277

G. El comercio equitativo: igualdad de condiciones para hombres y mujeres, *Sesión organizada por la Secretaría del Commonwealth* 282

H. La ayuda para el comercio: posibilidades de un desarrollo sensible a los problemas de género, *Sesión organizada por la Red Internacional de Género y Comercio* 293

VI. ANEXO I – DISCURSOS DE APERTURA 297

D. Mensaje del Sr. Kofi A. Annan, Secretario General de las Naciones Unidas 301

C. Intervención del Excmo. Sr. Pakalitha Bethuel Mosisili, Primer Ministro del Reino de Lesotho 302

D. Intervención del Sr. Ted Turner, Presidente de la Fundación Pro Naciones Unidas 311

E. Intervención del Sr. Anthony Burgmans, Presidente de Unilever 321

VII. ANEXO II – PROGRAMA DEL FORO PÚBLICO DE LA OMC 2006 327



PREFACIO

Con el paso de los años, el Foro Público de la OMC se ha convertido en una oportunidad singular y muy importante para promover un diálogo positivo entre todos aquellos que tienen un interés en el sistema multilateral de comercio. Dada su peculiar estructura participativa y su configuración, el Foro ofrece a los participantes una plataforma sólida para el lanzamiento de ideas y la formulación de preocupaciones sobre la forma, la dirección y el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio. El tema de este año -«¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?»- propició un fructífero intercambio directo de ideas y reflexiones entre los participantes acerca del tipo de organización que desearían que fuera la OMC en el siglo XXI.

El Programa de Doha para el Desarrollo (PDD) se inició en 2001 con el objetivo de generar nuevas oportunidades comerciales, así como de reequilibrar las normas del sistema multilateral de comercio en favor de los pobres. Como muchos de ustedes saben, las grandes diferencias existentes entre los Miembros de la OMC llevaron a la suspensión temporal del PDD en julio de 2006. El Foro Público, que tuvo lugar los días 25 y 26 de septiembre, brindó una oportunidad excepcional para un diálogo sincero y constructivo entre los participantes, en el que se reflexionó sobre las posibles consecuencias de un estancamiento de las negociaciones y se identificaron las flexibilidades necesarias para lograr que la Ronda se culmine con éxito.

En la presente publicación se ofrece un resumen de las numerosas opiniones y preocupaciones expresadas durante el Foro. Constituye un reconocimiento de la pertinencia y la importancia de esas opiniones y preocupaciones para enriquecer la estructura de un sistema mundial de comercio en beneficio de todos. Creo firmemente en la fuerza del compromiso y espero que continuaremos trabajando juntos en el futuro con el fin de asegurar que la OMC brinde a los ciudadanos del mundo la oportunidad de hacer oír sus voces.

Por último, deseo expresar mi gratitud a la Comisión Europea y a Noruega, sin cuyas generosas contribuciones la Secretaría de la OMC no habría podido organizar esta importante actividad pública.

Pascal Lamy





AGRADECIMIENTOS

La publicación de los debates del Foro Público de la OMC 2006 fue preparada bajo la supervisión general de la Directora General Adjunta Valentine Sedanyoye Rugwabiza. Willy Alfaro, Director de la División de Relaciones Exteriores, dirigió el proyecto, que fue llevado a cabo por María Pérez-Esteve, Consejera de esta División. La publicación no habría sido posible sin el apoyo y la contribución de todos aquellos que organizaron una sesión durante el Foro. La División de Relaciones Exteriores agradece profundamente su colaboración y les da las gracias por los informes que redactaron.

La División de Relaciones Exteriores reconoce la cooperación de las personas de la División de Adhesiones, la División de Agricultura y Productos Básicos, la secretaría del Órgano de Apelación, la División del Consejo y del CNC, la División de Desarrollo, la División de Estudios Económicos y Estadística, la División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación, la División de Informática, el Instituto de Formación y Cooperación Técnica, la División de Propiedad Intelectual, la División de Servicios Lingüísticos y Documentación, la División de Asuntos Jurídicos, la División de Acceso a los Mercados, la División de Normas, la División de Comercio de Servicios, la División de Comercio y Medio Ambiente, la División de Comercio y Finanzas y de Facilitación del Comercio y la División de Examen de las Políticas Comerciales que participaron en la celebración de las diferentes sesiones del Foro Público y contribuyeron al éxito del evento. La División de Relaciones Exteriores expresa asimismo su agradecimiento a los voluntarios que trabajaron incansablemente para que el Foro Público se desarrollase sin contratiempos.

La producción del Informe fue coordinada por Serge Marin-Pache, de la División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación. Especial reconocimiento merecen los traductores de la División de Servicios Lingüísticos y Documentación, por la ardua labor que han realizado.

La organización del Foro Público fue posible gracias a las generosas contribuciones de la Comisión Europea y de Noruega, que donaron, respectivamente, 100.000 euros (unos 150.000 francos suizos) y 1 millón de coronas noruegas (unos 200.000 francos suizos).





ABREVIATURAS

A4T	Ayuda para el comercio
ABAC	Consejo Consultivo Empresarial del APEC
ACICI	Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional
ACR	Acuerdo Comercial Regional
ADPIC	Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AGOA	Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África
ALC	Acuerdo de Libre Comercio
AMNA	Acceso a los mercados para los productos no agrícolas
ANOPACI	Organización nacional de agricultores de Côte d'Ivoire
AOD	Asistencia oficial para el desarrollo
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
ATRC	Asistencia técnica relacionada con el comercio
BAD	Banco Africano de Desarrollo
BRICSAM	Brasil, China, Estados de la ASEAN, India, México, Rusia y Sudáfrica
CCFD	Comité Católico contra el Hambre y por el Desarrollo
CCI	Centro de Comercio Internacional
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados de África Occidental
CEEAC	Comunidad Económica de los Estados del África Central
CEN	Comité Europeo de Normalización
CEPE	Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas
CFA	Federación de Agricultura del Canadá (Canadian Federation of Agriculture)
CICDS	Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible
CIDSE	Cooperación Internacional para el Desarrollo y la Solidaridad
CIEL	Centro de Derecho Ambiental Internacional
CII	Confederación de la Industria de la India
CISDL	Centro de Derecho Internacional del Desarrollo Sostenible
COGECA	Confederación General de las Cooperativas Agrarias

COMESA	Mercado Común para el África Oriental y Meridional
COPA	Comité de las Organizaciones Profesionales Agrarias
COSATU	Congreso de Sindicatos de Sudáfrica
CPC	Clasificación Central de Productos
CPEQ	Consejo Patronal del Medioambiente de Québec (Conseil patronal de l'environnement du Québec)
DFAIT	Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional del Canadá
DFID	Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido
EDIC	Estudio de diagnóstico sobre la integración comercial
EI	Evaluaciones del impacto
EISOS	Evaluaciones del impacto sobre la sostenibilidad
EPA	Organismo de Protección Ambiental de los Estados Unidos (Environment Protection Agency)
ESD	Entendimiento sobre Solución de Diferencias
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FES	Fundación Friedrich-Ebert
FIIM	Federación Internacional de la Industria del Medicamento
FLA	Asociación pro Condiciones de Trabajo Justas (Fair Labor Association)
FMI	Fondo Monetario Internacional
FTAAP	Zona de libre comercio de Asia y el Pacífico
G-8	Alemania, Canadá, Estados Unidos de América. Francia, Italia, Japón, Reino Unido, Rusia, La Unión Europea está siempre representada por el Presidente de la Comisión Europea
G-20	Desde el 21 de noviembre de 2006, 22 miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Tanzanía, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe
G-33	Desde el 27 de noviembre de 2006 se entiende que comprende 46 países: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benin, Bolivia, Botswana, China, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Dominica, El Salvador, Filipinas, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenya, Madagascar, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, República de Corea, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzanía, Trinidad y Tabago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia, Zimbabwe



G90	Angola, Antigua y Barbuda, Bangladesh, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Camerún, Chad, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Djibouti, Dominica, Egipto, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea (Conakry), Guinea Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Níger, Nigeria, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suriname, Swazilandia, Tanzanía, Togo, Trinidad y Tabago, Túnez, Uganda, Zambia, Zimbabwe
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GNAM	Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados
GRET	Groupe de Recherche et d'Etudes Technologiques
GSO	Observatorio Social de Ginebra
ICCO	Organización Internacional del Cacao
IDRC	Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo
IGTN	Red Internacional de Género y Comercio
IISD	Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible
INADES	Instituto Africano para el Desarrollo Económico y Social (Institut Africain pour le Développement Économique et Social)
INSEAD	Escuela de negocios internacional (The Business School for the World)
ISO	Organización Internacional de Normalización
MEBA	Asociación Mercantil del Oriente Medio (Middle East Business Associates)
MEPC	Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales
MGE	Mecanismo Global de Examen
MI	Marco Integrado
MIC	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
MIM	Marco Integrado Mejorado
MSE	Mecanismo de salvaguardia especial
MSF	Medidas sanitarias y fitosanitarias
NEPAD	Nueva Alianza para el Desarrollo de África
NFTC	Consejo Nacional de Comercio Exterior
NMF	Nación más favorecida
NUMSA	Sindicato Nacional de Trabajadores Metalúrgicos de Sudáfrica

OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OIE	Organización Mundial de Sanidad Animal
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMA	Organización Mundial de Aduanas
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
OMS	Organización Mundial de la Salud
ONG	Organización no gubernamental
OTC	Obstáculos técnicos al comercio
PDD	Programa de Doha para el Desarrollo
PE	Productos Especiales
PELP	Programa Estratégico de Lucha contra la Pobreza
PELUM	Gestión ecológica y participativa del uso de las tierras (Participatory Ecological Land-Use Management)
PIB	Producto interior bruto
PMA	Países menos adelantados
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PRL	Pactos de responsabilización local
PYME	Pequeñas y medianas empresas
QUNO	Oficina Cuáquera ante las Naciones Unidas
RIS	Sistema de Investigación e Información para los países en desarrollo (Research and Information System for Developing Countries)
ROPPA	Red de Organizaciones de Agricultores y Productores Agrícolas del África Occidental
SAARC	Asociacion del Asia Meridional para la Cooperacion Regional
SACAU	Confederación de Sindicatos Agrícolas del África Meridional
SADC	Comunidad del África Meridional para el Desarrollo
SAIIA	Instituto Sudafricano de Asuntos Internacionales
SCCI	Cámara de Comercio e Industria de la SAARC
SDC	Cooperación Suiza al Desarrollo
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias



UA	Unión Africana
UECBV	Unión Europea del Comercio del Ganado y de la Carne
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
UMA	Unión del Magreb Árabe
UMOA	Unión Monetaria del África Occidental
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNICE	Unión de Industrias de la Comunidad Europea
UPA	Unión Profesional Artesanal
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional





INTRODUCCIÓN

El Foro Público 2006 tuvo lugar en la sede de la OMC, en Ginebra, los días 25 y 26 de septiembre, con el título «¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?». En esta publicación se hace un resumen de los debates celebrados en los 36 paneles incluidos en el programa. Los informes se han preparado bajo la responsabilidad del organizador de cada sesión. La publicación está dividida en cinco partes principales, estructuradas en torno a los siguientes temas generales: cuestiones sistémicas, desarrollo, agricultura, desarrollo sostenible y medio ambiente, y cuestiones específicas. Estas últimas guardan relación con temas específicos relacionados con el programa de trabajo de la OMC, entre ellos: los acuerdos comerciales regionales, las normas internacionales, las subvenciones y las adhesiones, así como otros temas, como el empleo y el comercio, el género y el comercio, y la migración.

Los debates sobre cuestiones sistémicas incluidos en la primera parte se concentran principalmente en: el funcionamiento de la OMC, los desafíos para el sistema multilateral de comercio, el medio mundial en que funciona, el papel de la OMC en el futuro, las mejoras que se pueden introducir en el sistema a fin de asegurar su viabilidad en el siglo XXI y las opciones para lograr resultados satisfactorios en el Programa de Doha para el Desarrollo. Se examina también la función de los participantes de la sociedad civil en el sistema, incluidas las ONG, los medios de información, las instituciones académicas y las empresas. En esta sección se tratan específicamente las siguientes cuestiones: ¿Puede la OMC hacer frente a los desafíos actuales y futuros con su proceso de adopción de decisiones actual? ¿Cuál es el costo real de la falta de acuerdo en las negociaciones de Doha? ¿Cómo pueden rescatarse las negociaciones y quién puede hacerlo? ¿Debería utilizarse la pausa actual para redefinir el Programa de Trabajo de Doha? ¿Qué deberá hacer la OMC para seguir siendo pertinente y viable en el siglo XXI? ¿Deberían los gobiernos de los Miembros de la OMC permitir una mayor participación de las ONG al nivel nacional? ¿Cuál es el papel de los medios de información para aumentar la conciencia y el debate del público sobre la formulación de las políticas comerciales?

La segunda parte trata principalmente de cuestiones de desarrollo y creación de capacidad para el comercio. Se analizan las relaciones entre el comercio y el desarrollo, el debate sobre crecimiento y desigualdad, el componente de desarrollo -o su falta- en el Programa de Doha para el Desarrollo y las necesidades de desarrollo relacionado con el comercio de los países en desarrollo, y se examina la forma de asegurar la coherencia y la creación efectiva de capacidad para el comercio. En particular, se examinan en detalle las iniciativas de ayuda para el comercio y el Marco Integrado Mejorado. En la segunda parte se consideran, entre otras, las siguientes cuestiones: ¿Es la OMC el foro adecuado para ocuparse del desarrollo? ¿Cómo puede la OMC trabajar de manera más coherente con otros participantes, entre ellos los organismos multilaterales de desarrollo, las instituciones financieras regionales y los gobiernos de los países donantes y receptores, para poner en práctica la ayuda para el comercio? ¿Cómo pueden los gobiernos asegurar que se haga frente mediante el suministro más eficaz y oportuno de una mayor cantidad de recursos

financieros a las necesidades de desarrollo relacionado con el comercio de los países en desarrollo?

En la tercera parte se examinan cuestiones relacionadas con el comercio agrícola y las negociaciones sobre la agricultura en la Ronda de Doha. Se consideran las siguientes cuestiones: las consecuencias de la Ronda de Doha para la agricultura; las cuestiones pendientes en las negociaciones; nuevas directrices para las normas relativas al comercio agrícola e identificación de las soluciones necesarias para poner fin al estancamiento actual. Se consideran también en los debates las políticas comerciales y su influencia en la transformación y el crecimiento de la agricultura. Se tratan en detalle las siguientes cuestiones: ¿Cuáles son las cuestiones pendientes en la agricultura? ¿Contribuye el crecimiento de la agricultura al desarrollo económico global y en especial al alivio de la pobreza? ¿Deberían formularse nuevas directrices para las normas relativas al comercio agrícola? En caso afirmativo ¿cuáles serían esas normas? ¿Quiénes son los beneficiarios de las subvenciones a la agricultura, y por qué razón reciben esas subvenciones? ¿Hay flexibilidades en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos agrícolas? ¿Cuál es la mejor manera de salvaguardar las preocupaciones no relacionadas con el comercio: en la OMC o mediante el fortalecimiento y la ampliación de la gobernanza mundial?

En la cuarta parte se tratan los temas del desarrollo sostenible y el medio ambiente en relación con el comercio. En los debates se encaran las oportunidades y los retos para incrementar el apoyo mutuo del comercio y el medio ambiente en la Ronda de Doha; la situación actual del debate sobre el comercio y el medio ambiente y su evolución en los últimos años; la importancia y el alcance de las negociaciones comerciales para obtener resultados que contribuyan al logro de los objetivos de desarrollo sostenible; los beneficios y los problemas de la realización de evaluaciones del impacto ambiental de las negociaciones comerciales y las posibilidades que ofrecen las negociaciones sobre subvenciones a la pesca en la OMC de lograr resultados ventajosos a la vez para el comercio, el medio ambiente y el desarrollo. Entre las cuestiones tratadas están: ¿Cuáles son los desafíos y las perspectivas para el mayor fortalecimiento del apoyo mutuo entre el comercio, el medio ambiente y el desarrollo? ¿Hay posibilidades de integrar evaluaciones del impacto en las negociaciones futuras de la OMC? ¿Cuál sería un resultado favorable al desarrollo en el contexto de las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas? ¿Cuáles son los objetivos y los desafíos de la ordenación de la pesca que han identificado los países en desarrollo?

Por último, en la quinta parte se tratan temas específicos relacionados con el programa de trabajo de la OMC, entre ellos: los acuerdos comerciales regionales, las normas internacionales, las subvenciones, las adhesiones, así como otros temas, como el empleo y el comercio, el género y el comercio, y la migración. Las principales cuestiones examinadas son las siguientes: ¿Son los acuerdos comerciales regionales un peligro o una oportunidad para la OMC? ¿De qué manera afectan los diferentes tipos de normas las corrientes comerciales y el bienestar de los consumidores? ¿Cómo se puede mejorar la participación de los países en desarrollo en la formulación de normas? ¿Cuáles son los fundamentos teóricos de la

utilización de subvenciones, las principales justificaciones ofrecidas por los gobiernos para explicar sus políticas de subvención y la medida en que se usan las subvenciones y en qué sectores? ¿Consideran los países que el proceso de adhesión es un precio oneroso que vale la pena pagar? ¿Puede el comercio proporcionar empleos dignos en el siglo XXI? ¿Debe la OMC desempeñar una función en lo que respecta a la migración y el desarrollo? ¿Es posible lograr un desarrollo sensible a las cuestiones de género?

En el Anexo I se reproducen los discursos pronunciados en la sesión plenaria de inauguración del Foro Público por el Sr. Pascal Lamy, Director General de la OMC, el Excmo. Sr. Pakalitha Mosisili, Primer Ministro de Lesotho, Sr. Ted Turner, Presidente de la Fundación pro Naciones Unidas y Sr. Antony Burgmans, Presidente de Unilever, así como también el mensaje escrito enviado por el Sr. Kofi Annan, Secretario General de las Naciones Unidas. En el Anexo II figura el programa del Foro Público 2006.





I. CUESTIONES SISTÉMICAS

A. La adopción de decisiones en la OMC: ¿Sistema medieval o actualizado? *Sesión organizada por el Instituto de Comercio Mundial (WTI), Berna; el Instituto Superior de Altos Estudios Internacionales (HEI), Ginebra; y la Universidad de Lausanne*

Informe redactado por el Dr. Manfred Elsig, Instituto de Comercio Mundial (WTI), Berna, e Instituto Superior de Altos Estudios Internacionales (HEI), Ginebra

Resumen

En la sesión se trató la cuestión de la manera en que funciona el proceso de adopción de decisiones en la OMC y se consideraron distintas formas de mejorar el sistema actual. ¿Se trata de un sistema medieval, en que el poderío económico es el principal instrumento de negociación, o estamos ante un sistema en maduración que se ajusta en medida cada vez mayor a varias normas «democráticas» relacionadas con la adopción de decisiones?
Esta sesión se concentró en algunos problemas institucionales y se orientó de acuerdo con las siguientes cuestiones:

- *¿Cómo funciona el sistema? ¿Cuáles son los efectos de las normas existentes para la adopción de decisiones, como la búsqueda de consenso y el enfoque del todo único?*
- *¿Cómo funciona la «adopción de decisiones» a la luz de conceptos como la participación, la transparencia, la responsabilidad y la legitimidad?*
- *¿Puede la OMC afrontar los retos actuales y futuros utilizando el proceso actual de adopción de decisiones?*
- *¿Qué se debería modificar, y qué se podría modificar?*

En la sesión se procuró también conectar los debates sobre la importancia del diseño institucional que tienen lugar en los sectores académicos y diplomáticos y en las ONG. Los panelistas representaban varios puntos de vista basados en experiencias prácticas importantes y provenían de distintas tradiciones económicas e intereses en materia de investigación.

1. Intervenciones de los panelistas

El moderador de la sesión fue el Dr. Manfred Elsig, Investigador Principal, Instituto de Comercio Mundial, Berna, e Instituto Superior de Altos Estudios Internacionales, Ginebra.

El moderador dio la bienvenida al público y a los panelistas y expuso los objetivos de la sesión: en primer lugar, presentar distintas opiniones sobre la forma en que funciona el sistema de adopción de decisiones; en segundo lugar, destacar la necesidad de una reforma institucional; y en tercer lugar, poner de relieve y conectar los debates paralelos que se mantienen en el mundo académico y diplomático y en la sociedad civil. Presentó también ideas relativas al diseño institucional y la reforma, esbozando y definiendo brevemente conceptos esenciales para evaluar los sistemas políticos legítimos, derivados de la teoría política y las publicaciones sobre la llamada gobernanza mundial (por ejemplo, legitimidad de los insumos y los productos, participación, eficiencia, transparencia interna y externa y responsabilidad interna y externa). Pasó luego a diferenciar el proceso de adopción de decisiones en un sentido estrecho y un sentido amplio a fin de facilitar el debate sobre la adopción de decisiones y refutar la alegación de que los conceptos eran demasiado difíciles de aprehender.

(a) Robert Wolfe, Profesor, Queen's University, Kingston, Canadá

Robert Wolfe hizo una presentación en PowerPoint titulada «La OMC en suspenso: ¿es el proceso medieval de adopción de decisiones parte del problema?» Utilizó este título provocativo para aducir que el universo de la OMC es más pluralista que medieval. Esbozó los diferentes niveles de desarrollo de los participantes y los sistemas políticos y jurídicos existentes. Evaluó brevemente las normas que orientan la adopción de decisiones, como el consenso (que seguirá vigente), el todo único (la importancia de los conjuntos de medidas), los enfoques de acumulación progresiva (y la «muerte por corchetes»), y se refirió a las dificultades relacionadas con el concepto difícil de aprehender de «desarrollo», la función de la reciprocidad y las modalidades (por ejemplo, el enfoque de peticiones y ofertas y los enfoques basados en fórmula). Señaló luego a la atención la compleja red de negociaciones que se ha observado recientemente, poniendo en especial de relieve el grupo denominado BRICSAM (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica, Estados de la ASEAN y México) y dijo ello daría lugar a una dinámica y a relaciones de poder nuevas. Se refirió a continuación a la función del consenso en el sistema, a los efectos marginales de la utilización de procedimientos formales, a las numerosas reuniones informales y a la red emergente de coaliciones nuevas y parcialmente superpuestas. En la parte final de su presentación, expuso dos hipótesis para analizar si es preciso corregir el sistema. Las hipótesis se basaban en un interés y en una «lectura» de aprendizaje. Para terminar, dijo que no le atraían demasiado los cambios formales en el diseño del sistema y adujo que la OMC cambiaba a través de la práctica y la experiencia. En consecuencia, definió las negociaciones de Doha como un trayecto en el que las partes aprenden a negociar de manera auténticamente multilateral con un número cada vez mayor de miembros diferentes.

(b) Vicente Paolo B. Yu III, South Centre, Global Governance for Development Programme, Ginebra

Vicente Paolo B. Yu III analizó en su contribución el papel del consenso desde la perspectiva de un país en desarrollo (en particular de los países en desarrollo que tienen que hacer

frente a limitaciones de capacidad para participar activamente en el sistema). Se refirió a las dificultades con que tropiezan muchos participantes para utilizar el poder de veto en un sistema de «consenso pasivo» (es decir, donde el silencio se interpreta como acuerdo), y propuso que se introdujera un «consenso activo» (en que es necesario que todos estén de acuerdo), que aumentaría a su vez la legitimidad y la responsabilidad global del sistema. Evaluó además de manera crítica los procedimientos informales y se pronunció a favor de utilizar más activamente los procedimientos formales (de acuerdo con los reglamentos). Los procedimientos informales perjudicaban también los intereses de los que tenían una capacidad limitada para participar simultáneamente en distintas plataformas. Se pronunció igualmente y por razones similares en contra del uso de órganos de tipo consejo ejecutivo para simplificar el proceso de adopción de decisiones. Evaluó las coaliciones de manera más positiva y describió las negociaciones basadas en grupos con participación de los países en desarrollo como herramientas para lograr una participación más decidida y más activa. Pidió que se incrementara la cooperación internacional en la forma de asistencia técnica para aumentar la capacidad de los países en desarrollo de negociar de manera más eficiente y mejorar así la legitimidad. Se pronunció por último a favor de un enfoque de acumulación progresiva para encarar las cuestiones estructurales utilizando las instituciones formales existentes, como la Conferencia Ministerial y el Consejo General.

(c) Anthony Hill, ex Embajador de Jamaica ante el GATT y la OMC, y ante la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra

Anthony Hill hizo una presentación titulada «Fe, razón y metafísica de los centros de comercio», que también está disponible en forma escrita. Aunque reconoció que el sistema funcionaba satisfactoriamente, los resultados obtenidos no eran los que se había prometido a los países en desarrollo. No estaba de acuerdo con el argumento del título de que el sistema era medieval, porque en un mundo medieval los señores tomaban las decisiones y todos los demás las seguían. Se refirió en su presentación al resurgimiento de grandes economías, en particular China y la India, y a la forma en que las posibilidades de lograr el poderío económico (la transformación económica) podrían llegar o no a transformarse en poder político. Planteó cuestiones importantes, entre ellas si el sistema multilateral de comercio estaba diseñado de manera de introducir aspectos éticos en las decisiones de los Miembros más poderosos, y si el cumplimiento de las decisiones era así más equitativo. Se refirió al objetivo de la sesión de mediar en el debate entre académicos, negociadores comerciales y la sociedad civil. En su opinión, la interacción era un elemento importante del llamado sistema multilateral de comercio. Se pronunció a favor de la apertura al público en general, el aumento de la participación externa y la limitación de la jerga técnica del tipo OMC. Se refirió por último al funcionamiento del sistema y pidió más claridad sobre el carácter de las decisiones adoptadas por los Miembros, ya se tratara de compromisos jurídicamente vinculantes o de decisiones administrativas o de procedimiento, y usó como ejemplo hechos empíricos de la Ronda Uruguay.

(d) Carolyn Deere, Investigadora Principal, Universidad de Oxford, Reino Unido

Carolyn Deere puso de relieve dos aspectos que consideraba cruciales para la adopción de decisiones. En primer lugar, varios países menos adelantados o países en desarrollo en proceso de adhesión no tenían todavía capacidad de negociación. Había 33 Miembros que no tenían todavía representación oficial en Ginebra. En segundo lugar, en la investigación sobre coaliciones era preciso ocuparse más claramente de las cuestiones de rendición de cuentas y de los mecanismos de participación. Tras su introducción, pidió que se hiciera un estudio más sistemático de la práctica (incluida la adopción de decisiones) relacionada con la aplicación -un aspecto que no había sido suficientemente explorado desde el punto de vista de la ciencias políticas y jurídicas-. Se refirió en particular al papel de la Secretaría de la OMC en las cuestiones relacionadas con la aplicación, incluido el examen de las políticas comerciales, la labor de los consejos (por ejemplo, el Consejo de los ADPIC), la capacitación y la asistencia técnica, la comunicación pública y la investigación. Todas estas funciones tenían un carácter potencialmente político y, teniendo en vista de las solicitudes de ampliar la función de la Secretaría en estas áreas, se necesitaban nuevas investigaciones que ayudaran a orientar el debate político sobre la modificación de la adopción de decisiones relativas a la aplicación. Por último, dio ejemplos de las políticas de aplicación tomadas de sus observaciones, basadas en su propia investigación sobre la aplicación del Acuerdo sobre los ADPIC y sobre la superposición y la coordinación del régimen con otras entidades que se ocupan de esas cuestiones (por ejemplo, la OMPI, la USAID, la Oficina Europea de Patentes, etc.).

(e) Thomas Cottier, Profesor, Director Gerente del Instituto de Comercio Mundial, Berna, Suiza

Thomas Cottier, que no pudo asistir a la sesión, presentó una monografía en que proponía la creación de un foro dentro del sistema del GATT/OMC para debatir cuestiones sistémicas y horizontales, conforme lo recomendado por la Asociación Internacional de Juristas en su informe de 2006. Puso de relieve varios problemas institucionales cruciales que habría que enfrentar y propuso un comité con el mandato de estudiarlos de manera sistémica y coherente. En términos de composición institucional, sugirió que una estructura en dos niveles podría canalizar y dar forma a los debates. El primer nivel funcionaría como un laboratorio de ideas, foro de expertos y un centro para el intercambio de información y la deliberación no jerárquica (un comité consultivo), y un segundo nivel estaría a cargo de la negociación y la preparación de las decisiones políticas (un comité de negociación o comité permanente).

2. Preguntas y observaciones del público

Se recogieron dos series de preguntas del público. En respuesta a las intervenciones, se formularon y se debatieron las siguientes observaciones y preguntas, que se referían a diferentes grupos de cuestiones:

Con respecto al proceso de adopción de decisiones en un sentido más amplio:

- Un periodista independiente se refirió al importante papel de la adopción de decisiones al nivel nacional. ¿Las políticas comerciales no se iniciaban acaso a nivel nacional? Quería también saber si el público en general entendía las relaciones entre la OMC y el sistema de las Naciones Unidas.

- Un representante de una misión integrante del BRICSAM ante la OMC pidió que se diferenciara entre países en desarrollo y preguntó cómo utilizaban en particular los países menos adelantados de manera estratégica la falta de capacidad de negociación para colocar sus prioridades en un punto más alto del programa de negociaciones.

- Una experta del sector académico puso en duda la verdad de la afirmación de que la jerga técnica de la OMC era un verdadero obstáculo para la participación y pidió que se redujeran las ambiciones; favorecía o bien la adopción de medidas más reducidas dentro de un programa amplio o de medidas más amplias dentro de un programa reducido.

- Un académico quería saber de qué manera se podría fortalecer y hacer más útil en el futuro el mecanismo de examen de las políticas comerciales, en tanto que un miembro de la Secretaría de la OMC cuestionó lo que describió como el papel de la Secretaría de la OMC en la aplicación del Acuerdo sobre los ADPIC, y adujo que los países también tenían que cumplir otras obligaciones (de alcance mucho mayor) en el ámbito de los derechos de propiedad intelectual.

Con respecto al proceso de adopción de decisiones en un sentido más estrecho:

- Un representante de la sociedad civil preguntó si no se necesitaría más reflexión y debate sobre la forma de utilizar la geometría variable de manera más efectiva (incluida la diferenciación) y cuestionó en consecuencia el principio del todo único.

- Un miembro de la Secretaría de la OMC pidió aclaraciones sobre los conceptos de consenso explícito, consenso positivo y unanimidad.

3. Conclusión

En la sesión se demostró que las recomendaciones relativas a la modificación del diseño institucional son determinadas por evaluaciones diferentes de la forma en que funciona el sistema. Los panelistas se refirieron a las políticas en distintas áreas (negociaciones, adjudicación y ejecución), concentradas en varios aspectos relacionados con la adopción de decisiones y expusieron diferentes evaluaciones de la forma en que funciona el sistema. El mensaje global de la sesión fue que no había por el momento ninguna solución rápida, y se

consideraron en cambio diferentes soluciones para aumentar la legitimidad concentrándose en las cuestiones procesales.

Además, los debates demostraron que se necesitan más investigaciones para obtener un panorama más claro de la forma en que el diseño actual afecta la participación y los resultados y de la manera en que puede evaluarse el diseño en relación con conceptos clave relacionados con sistemas políticos legítimos. Hubo consenso con respecto a que un mayor intercambio de ideas y pensamientos entre distintos grupos de académicos, diplomáticos y miembros de la sociedad civil podía ayudar considerablemente en esta tarea y este enfoque fue bien recibido por los que participaron activamente en los debates.

¿Es el sistema de la OMC medieval o actualizado? No lo sabemos a ciencia cierta, pero la respuesta es ciertamente un reflejo de lo que pensamos sobre la época medieval, la forma en que funciona el mundo y la manera en que evaluamos el diseño actual. En otras palabras, utilizando el argumento de Robert Wolfe: «Si el proceso de adopción de decisiones (si Doha) parece medieval, ¿se debe esto a que el mundo parece también medieval?». En comparación con otras organizaciones internacionales (por ejemplo, el FMI/Banco Mundial), el déficit democrático es probablemente limitado y la situación ha mejorado evidentemente desde el desastre de Seattle, pero muchas economías pequeñas y vulnerables siguen sin poder estar adecuadamente representadas en Ginebra (diferencias de capacidad). Si bien la mayoría de los panelistas estuvieron de acuerdo en que el cambio institucional es difícil, reconocieron que, en el pasado, el sistema ya había demostrado que el cambio gradual dentro de los límites jurídicos actuales sobre las normas aplicables a la adopción de decisiones es posible. La conclusión optimista que se desprendió de la sesión es que la Ronda de Doha podría llegar a juzgarse, en los años venideros, como una nueva era en que surgieron nuevos participantes poderosos (por ejemplo, el grupo BRICSAM), la formación de coaliciones pasó a estar más institucionalizada y todos se vieron obligados a aprender (algunos de ellos duramente) el nuevo proceso de adopción de decisiones en un sistema multilateral de comercio abierto.

B. ¿Qué deberá hacer la OMC para seguir siendo viable y pertinente en el siglo XXI? *Sesión organizada por el Consejo Nacional de Comercio Exterior (NFTC)*

Informe redactado por el Consejo Nacional de Comercio Exterior (NFTC)

Resumen

Varios panelistas procedentes de países desarrollados y en desarrollo que representaban a ONG, al sector privado y a un laboratorio de ideas se ocuparon de la cuestión de lo que debería hacer la OMC para seguir siendo pertinente y viable en el siglo XXI. La OMC estaba en un estado de crisis, con la Ronda de Doha en suspenso y sin haber llegado a ningún acuerdo sobre la forma o el momento, o siquiera la posibilidad, de reiniciar las negociaciones. El panel analizó la importancia de un sistema multilateral de comercio robusto y basado en normas, expresó sus opiniones sobre las cuestiones estructurales y culturales a que hace frente la OMC, y ofreció una amplia gama de ideas sobre la forma de encarar estas cuestiones.

1. Intervenciones de los panelistas

El moderador de la sesión fue John M. Weekes, Asesor Principal, Sidley Austin LLP.

(a) Observaciones introductorias del Sr. John M. Weekes

Me parece fundamental que veamos juntos con claridad la situación en la que nos encontramos y lo que queda de nuestro objetivo de concluir la Ronda para finales de año. No puedo ocultar la triste verdad: estamos en un atolladero.

…

A mi parecer, un fracaso también enviaría una clara señal negativa sobre el futuro de la economía mundial y sobre el peligro de que resurja el proteccionismo en un momento en que el ritmo de la globalización afecta negativamente a la trama social y económica de muchos países y la inestabilidad geopolítica está en aumento.

> -- Observaciones introductorias del Director General de la OMC, Pascal Lamy, en la reunión informal del Comité de Negociaciones Comerciales celebrada el 24 de julio de 2006.

No podemos dar por hecho que habrá progresos en la integración económica mundial… El desafío para los encargados de formular las políticas consiste en asegurar que los beneficios de la integración económica mundial se compartan de manera suficientemente amplia (por ejemplo, ayudando a los trabajadores desplazados a obtener la formación necesaria para aprovechar las nuevas oportunidades), y que se logre un consenso sobre cambios que promuevan el bienestar. Es posible que la creación de ese consenso sea muy difícil, tanto al nivel nacional como al nivel mundial. Sin embargo, vale la pena hacer el esfuerzo, porque los beneficios potenciales de una mayor integración económica mundial son sin duda muy grandes.

-- Observaciones finales del Presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Ben S. Bernanke, en el trigésimo Simposio Económico Anual del Banco de la Reserva Federal de Kansas City, pronunciadas en Jackson Hole, Wyoming, el 25 de agosto de 2006.

Creo que el tema de debate del panel -lo que deberá hacer la OMC para seguir siendo pertinente y viable en el siglo XXI- asume una importancia aun mayor a la luz de la suspensión de las negociaciones de la Ronda de Doha. La cuestión tiene dos aspectos: la cuestión inmediata de lo que es necesario hacer para lograr una conclusión exitosa de la Ronda de Doha para el Desarrollo, y la dimensión a más largo plazo de lo que deberán hacer los Miembros de la OMC en los años venideros para asegurar la pertinencia y la viabilidad de la institución.

Es tiempo de que reconozcamos que estamos en una situación muy difícil y necesitamos mirar adelante con una visión clara y honesta. En respuesta a la pregunta «¿Qué deberá hacer la OMC?» necesitamos comprender lo grave que es verdaderamente la situación actual. Es preciso formular ahora preguntas que podrían considerarse políticamente incorrectas, y responder a ellas. No sugiero que los panelistas procuren necesariamente responder a esas preguntas, pero ellas podrían ayudarles a considerar la importancia de sus respuestas. Entre las preguntas cabría incluir las siguientes:

- ¿Es la OMC capaz de hacer frente a las expectativas creadas por la Ronda de Doha, o podrían algunos incluso preguntarse si es competente para hacerlo? ¿En qué medida puede la OMC hacer frente a los desafíos del desarrollo económico? ¿Qué tipo de sistema comercial puede abordar de la mejor manera los intereses comerciales de los países más vulnerables?

- ¿Necesita la OMC una reforma importante para lograr sus objetivos, o son los Miembros quienes necesitan mostrar un mayor grado de compromiso? ¿Hay un entendimiento común sobre cuáles son realmente esos objetivos?

- ¿Es posible negociar nuevos acuerdos en una organización con los distintos intereses actualmente presentes en la OMC? ¿Se ha hecho ya todo lo que se podía hacer en las negociaciones multilaterales?

- ¿Sería un enfoque regional de la liberalización menos intimidante para los que se preocupan por el impacto de la globalización, y más fácil de administrar para los gobiernos participantes? ¿Produciría resultados más rápidos para las empresas?

- ¿Puede la OMC seguir siendo viable si se convierte esencialmente en un órgano jurídico?

- La OMC es una organización intergubernamental, pero su labor atrae una atención cada vez mayor de una gama de participantes fuera de los gobiernos. Las empresas

son evidentemente las primeras beneficiarias de la liberalización y la estabilidad proporcionadas por la OMC, y solían ser el único grupo no gubernamental realmente interesado. Actualmente, el público en general también está interesado. Las organizaciones laborales, los grupos de defensa del medio ambiente y las organizaciones de desarrollo tienen todos sus opiniones sobre lo que hace o no hace la OMC. ¿Es necesario que los gobiernos de los Miembros de la OMC se muestren más dispuestos a recibir aportes del sector no gubernamental? ¿Quiénes son los participantes políticos en un sistema multilateral de comercio?

(b) Mary A. Irace, Vicepresidente, Trade and Export Finance, y Copresidenta del Grupo de Trabajo de la Ronda de Doha del NFTC, Consejo Nacional de Comercio Exterior, Washington, D.C.

Como una de las principales organizaciones empresariales de los Estados Unidos, el NFTC ha participado activamente en las actividades de la Ronda de Doha y ha demostrado el apoyo constante de las empresas de los Estados Unidos para el logro de un resultado ambicioso de las negociaciones de la Ronda. Al igual que muchas otras ONG, hemos presentado varios documentos de posición e investigación amplios sobre los beneficios y la importancia de una Ronda exitosa y hemos comunicado estas opiniones a los gobiernos de los Miembros de la OMC. El tema de nuestra sesión, a saber, la forma de lograr una OMC viable y digna de crédito para el siglo XXI, es en mi opinión el principal desafío que tienen ante sí los Miembros de la OMC y la Ronda de Doha. Ello se debe a dos razones fundamentales: los cambios rápidos y revolucionarios en la economía mundial y la proliferación de acuerdos comerciales bilaterales y regionales.

La economía mundial de hoy, además de su ritmo rápido, tiene dos características fundamentales. La primera es la transformación fundamental de la forma en que actúan las empresas, los trabajadores y las economías. En esta era de globalización y rápido avance tecnológico, las empresas que tienen éxito son las que están integradas a nivel mundial. Por ejemplo, como señaló Tom Friedman en su libro *El mundo es plano*, una computadora Dell se fabrica en por lo menos 12 países, y tal vez incluso en 20, entre ellos varios países en desarrollo. El segundo cambio notable es el impresionante aumento mundial de nuevos participantes en el mercado. En las investigaciones del NFTC se ha documentado la participación creciente de países en desarrollo en la economía mundial. Por ejemplo, en nuestro informe reciente sobre los servicios se encontró que 50 países en desarrollo exportan 1.000 millones de dólares en servicios por año y cuatro países en desarrollo son cuatro de los 10 principales exportadores de servicios.

Teniendo todo en cuenta, estos cambios dinámicos en la economía mundial son muy positivos. Los países desarrollados y en desarrollo en su totalidad se benefician de la economía mundial y el GATT y su sucesor, la OMC, merecen mucho crédito por ello. El GATT/OMC ha sido una base fundamental para la participación económica pacífica basada en los principios de apertura, transparencia y normas comunes orientadas al mercado. Ha sido así un ingrediente clave del desarrollo económico, especialmente en los países que han participado plenamente mediante la apertura y la reforma de sus economías.

Es preciso reforzar y modernizar las bases en que se apoya la OMC. En algunos aspectos cruciales, la Ronda de Doha determinará si el GATT/OMC sigue siendo una fuerza impulsora de la liberalización del comercio. El NFTC cree que la credibilidad futura de la OMC es un elemento crucial de esta negociación y que un resultado ambicioso de la Ronda de Doha ofrece posibilidades de lograr resultados positivos profundos y duraderos para todos los Miembros de la OMC.

Si la Ronda de Doha no tiene éxito, los Miembros de la OMC se verán obligados a avanzar más agresivamente mediante enfoques alternativos, especialmente negociaciones regionales y bilaterales. Las empresas pequeñas y medianas y las economías menos adelantadas serán las que tendrían más dificultades para hacer frente a las complejidades de un sistema de comercio basado cada vez más en acuerdos bilaterales y regionales.

¿Cuál es el camino que debemos seguir? Mis opiniones pueden resumirse como sigue:

En primer lugar, el NFTC cree que ha llegado el momento de adoptar una nueva manera de pensar que vuelva a las razones básicas y al objetivo de formar parte de la OMC, a saber, promover una mayor apertura de los mercados y una mejor gobernanza comercial como forma de elevar los niveles de vida en todo el mundo. Francamente, desde afuera, el debate parece referirse más a lo contrario, a saber, la manera de no abrir los mercados utilizando para ello excepciones y lagunas.

En segundo lugar, se necesitan nuevas alianzas y un liderazgo más firme, y voluntad política. El G-6, el G-20 y el G-33 no deben ser las únicas vías ni las únicas voces importantes. El G-2 -los Estados Unidos y la UE- debe tomar la iniciativa para poner fin al estancamiento en la agricultura. Sin embargo, es preciso señalar que la agricultura constituye menos del 9 por ciento del comercio mundial, y que los servicios y los productos industriales son también cuestiones básicas en esta negociación y merecen el reconocimiento debido.

Igualmente importante es el papel de los nuevos líderes económicos, que tienen un interés crítico en un sistema multilateral de comercio de la OMC saludable y enérgico, especialmente China, que es hoy día la tercera nación en términos de comercio. Si ha habido alguna vez un momento para mostrar un liderazgo visible y claro a fin de obtener un resultado importante de apertura de los mercados en que son plenos participantes, éste es el momento. Por ejemplo, en lo que respecta a la apertura de los mercados para los productos no agrícolas, los principales países en desarrollo deben estar dispuestos a declarar públicamente que apoyarán un coeficiente ambicioso del 15 por ciento. Esto sería un catalizador y un avance importante.

Es preciso también dar más reconocimiento a los elementos específicos en pro del desarrollo incluidos en el paquete de Doha, ahora en suspenso, tales como la ayuda para el comercio, el trato libre de derechos y de contingentes para los países menos adelantados y una coherencia más efectiva entre la OMC y las instituciones de desarrollo, todo lo cual podría perderse si la Ronda de Doha no finaliza con éxito.

Sigo siendo optimista y creo que se reanudará la Ronda de Doha porque el costo del fracaso es alto y los beneficios del éxito son muy grandes.

Suponiendo que la Ronda de Doha finalice con éxito, la OMC no debe echarse a dormir sobre sus laureles. Muchas cuestiones importantes que hay que enfrentar no están actualmente sobre el tapete. Además, habrá sin duda muchas más posibilidades de una liberalización más profunda después de Doha. La OMC debe avanzar sin demoras indebidas en el marco de un nuevo programa después de Doha. Como mínimo, debe haber un programa incorporado después de la Ronda de Doha. Parte de este programa debe concentrarse en la ejecución, en particular en lo que respecta al paquete de ayuda para el comercio, para garantizar que los países menos adelantados tengan las herramientas y la asistencia necesaria para aprovechar los beneficios de la OMC y los nuevos compromisos de la OMC. El NFTC apoyaría también decididamente una «cláusula de continuación» para la negociación de la eventual eliminación de los aranceles, que son un impuesto para los consumidores y el desarrollo, y completar los trabajos relativos a los aranceles que se iniciaron cuando se creó el GATT en 1947.

Otras cuestiones que deben figurar prominentemente en el programa para el futuro son el uso creciente de obstáculos no arancelarios, particularmente en el campo de la reglamentación. Será necesario también lograr una liberalización más profunda y continuada de la agricultura y los servicios después de Doha.

Estas son tan solo algunas de las cuestiones que la OMC deberá encarar tan pronto como concluya la Ronda de Doha.

(c) Celine Charveriat, Directora de la Oficina de Promoción de Ginebra y Jefa de la campaña Make Trade Fair, de Oxfam, Ginebra

¿Qué debe hacer la OMC para seguir siendo pertinente y viable en el siglo XXI? Casi un milagro, que requerirá un giro de 180 grados por parte de los principales Miembros de la OMC.

(i) La OMC necesita organizar una ronda en pro del desarrollo que se ocupe de los desequilibrios actuales en el sistema de comercio mundial

La Ronda de Doha se inició fundamentalmente para corregir las reglas tramposas que siguen impidiendo que las personas y los países pobres salgan de la pobreza. Pero las perspectivas de una Ronda de Doha para el Desarrollo significativa son sombrías. ¿Por qué? El trato que estaba sobre la mesa de negociación en julio de este año, denominado «Doha Light», era de hecho «desarrollo light», e incluso ese trato no resultó posible para los países ricos Miembros de la OMC. Si miramos lo que estaba sobre la mesa, veremos que había:

- Poco o ningún progreso con respecto al dumping agrícola, excepto en lo que respecta a la eliminación de las subvenciones a la exportación;

- Mayores exigencias de que los países en desarrollo abran sus mercados que en la Ronda anterior, con graves consecuencias adversas para los medios de vida vulnerables en la mayoría de los países en desarrollo en los sectores agrícolas e industriales;

- Poca mejora en el acceso a los mercados para los países en desarrollo en la agricultura y la industria, debido a las excepciones propuestas, y poco progreso en cuanto a los obstáculos no arancelarios. Ni siquiera un trato 100 por ciento libre de derechos y de contingentes para los países menos adelantados;

- Un trato especial y diferenciado inverso a favor de los países desarrollados. Las herramientas proteccionistas utilizadas por los países desarrollados están menos limitadas por el marco de negociación que las utilizadas por los países en desarrollo, como ha quedado claramente demostrado por el trato propuesto de la ayuda interna o los productos sensibles, en comparación con los productos especiales y las medidas de salvaguardia especiales;

- El Acuerdo sobre los ADPIC, pese a la Declaración de Doha, sigue contribuyendo a que los precios de los medicamentos estén fuera del alcance de los pobres en todo el mundo.

Para lograr un reinicio de las negociaciones que sea significativo es preciso responder a estos desafíos cruciales. ¿Qué se necesitaría?

- Un compromiso político al nivel más alto, con una firme reafirmación de los objetivos básicos de la cooperación multilateral -la prosperidad y la estabilidad de todos-.

- Medidas concretas por parte de los países ricos para restablecer la confianza en el proceso: independientemente de cuándo se reinicien las conversaciones, los países ricos deben poner fin al dumping. Los países más pobres del mundo no deben ser víctimas de este fracaso del que no son culpables. Por esta razón, debe darse a los países menos adelantados un acceso 100 por ciento libre de derechos y de contingentes a los mercados de los países ricos. Esto debe incluir también la reforma de las «normas de origen». Por último, la UE y los Estados Unidos deben asumir compromisos financieros serios con respecto a un paquete de ayuda para el comercio significativo, integrado por nuevos fondos y sin condiciones.

(ii) Formas sensatas de hacer frente a los aspectos inacabados de la Ronda de Doha

Acuerdos comerciales regionales/OMC: tal como se encaran actualmente, los acuerdos de libre comercio (ALC) plantean una auténtica amenaza para el futuro de la OMC al menoscabar el principio de la nación más favorecida y establecer en cambio un conjunto complejo y diverso de normas, de las que algunas van más allá de la OMC y algunas tienen un alcance menor que las de la OMC.

Normas de origen, obstáculos no arancelarios al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias y medidas antidumping, o cómo asegurar un verdadero acceso a los mercados para los países en desarrollo. Durante esta Ronda se ha hablado mucho de la necesidad de hacer que el acceso a los mercados sea real, y el debate se ha concentrado en el nivel de los aranceles, cuando todos saben que otros obstáculos al acceso son más importantes para muchos, si no todos, los productos. Estos obstáculos no arancelarios son especialmente perniciosos a causa de su complejidad y colocan en una clara posición de desventaja a los países pobres y a las pequeñas y medianas empresas.

El Acuerdo sobre los ADPIC: a pesar de los esfuerzos por solucionar los problemas causados por el Acuerdo sobre los ADPIC en la salud pública, las reglas de propiedad intelectual siguen contribuyendo a que el precio de los medicamentos esté fuera del alcance de los pobres de todo el mundo. Es preciso iniciar un proceso de examen digno de crédito y tomar medidas urgentes para resolver este problema de una vez por todas si la OMC quiere conservar su credibilidad.

(iii) Un nuevo examen de algunos de los principios y supuestos fundamentales de la OMC para ajustarlos mejor a las realidades económicas, sociales y de desarrollo

a) Los efectos secundarios adversos de la liberalización del comercio no son un problema de la OMC (¿pero de quién son entonces realmente?). Hasta el momento, nadie ha dado una buena respuesta a los perdedores en la liberalización del comercio, ya sean ellos países o trabajadores y agricultores desplazados, especialmente en los países en desarrollo. Lo que es peor, las instituciones como la OMC se niegan incluso a reconocer la existencia de este problema, y las preocupaciones legítimas de los países se dejan de lado en interés del bien mundial. El hecho de no hacer frente a los problemas de los perdedores y de no hacer más inclusivo el crecimiento significa que, pese a un fuerte crecimiento del comercio y del PIB en todo el mundo, la desigualdad es cada vez mayor. Evidentemente, no se pueden atribuir todas estas tendencias a la liberalización del comercio y a las normas del comercio mundial, pero la OMC, al igual que otras instituciones mundiales y gobiernos, debe empezar a hacer frente a estos problemas.

b) Debe aplicarse el mismo patrón a todos: este principio hace muy difícil que la OMC obtenga resultados positivos para el desarrollo. Aunque es evidente que las normas deben aplicarse en general a todos los Miembros, no hay en el sistema suficiente flexibilidad para permitir que los países en desarrollo asuman compromisos acordes a sus necesidades de desarrollo.

c) El Estado es un impedimento para el comercio y el crecimiento económico. Se trata aquí del convencimiento de que las flexibilidades en términos de normas, o de productos especiales, o del derecho de reglamentar los servicios, no son razones válidas para adaptar las normas, y son en cambio excusas convenientes para que los gobiernos, especialmente los de los países en desarrollo, apliquen malas políticas. Por otra parte, se supone que la liberalización del comercio, la no discriminación y el trato nacional llevarán a resultados

positivos. Esto hace de la OMC una institución particularmente medieval, en un momento en que muchos economistas -como Dani Rodrik- demuestran el papel central del Estado en el fomento del desarrollo y el crecimiento.

d) Todos deben dar algo para recibir algo. Esta creencia ampliamente difundida significa que se dice a los países menos adelantados exentos de las reducciones arancelarias que esa es una gran concesión para ellos (y no una forma sensata de hacer frente a sus necesidades, que no perjudica a sus interlocutores comerciales dada su pequeña capacidad de importación) y que no pueden de ninguna manera pedir un acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados. Es una forma muy cruel de debilitar la posición de los países más pobres del mundo, que ya están en situación difícil a causa de sus pequeñas delegaciones y su limitado poder político en la OMC.

(iv) Conclusión

El mundo de hoy necesita urgentemente un sistema multilateral de comercio robusto y basado en normas, pero estamos muy lejos de alcanzar esto. Como una de las instituciones mundiales clave para la gobernanza económica mundial, la OMC tiene mucho que hacer, junto con las instituciones de Bretton Woods y las Naciones Unidas, para poder hacer frente a las oportunidades y a las amenazas que plantea el siglo XXI. De otra manera, la OMC corre el riesgo de resultar, en el mejor de los casos irrelevante, y en el peor de los casos extinta. Pero nada ocurrirá, ni una ronda de desarrollo ni reformas más fundamentales, si los principales Estados Miembros, especialmente los Estados Unidos y la UE, no aceptan que deben abrir los ojos y modificar fundamentalmente su enfoque del comercio y el desarrollo sostenible.

(a) Fredrik Erixon, Director, Centro Europeo de Economía Política Internacional, Bruselas

La cuestión de hoy está enmarcada en un contexto de crisis. La OMC corre el riesgo de perder pertinencia; algunos dicen que eso ya está ocurriendo y que de hecho esa pérdida está ya en una etapa avanzada. La suspensión reciente de las negociaciones exige reflexión. Debemos utilizar este tiempo para analizar de manera profunda y clara cuáles son los problemas.

Hay dos opiniones diferentes que explican lo que ha ocurrido recientemente. Los economistas de salón opinan que «es lamentable». La opinión de los multilateralistas escépticos es «sí, es una lástima, pero es lo que cabía esperar». Me explico.

Los economistas de salón opinan que la Ronda actual ofrece oportunidades importantes y que es posible utilizar mecanismos tradicionales de reciprocidad estilo GATT. Esto se incorporó en el diseño de la Ronda de Doha para el Desarrollo, y se convino en que todos deberían obtener algo de esta Ronda y todos deberían dar algo a cambio, en particular mediante la concesión de acceso a los mercados a otros países. Con arreglo a esa opinión, las oportunidades existen y pueden verse desde aquí, y se trata solamente de que los

negociadores en Ginebra obtengan resultados. ¿Por qué no han obtenido resultados? Los «grandes», los Estados Unidos, la UE y los principales países en desarrollo, el Brasil, la India, China, Sudáfrica y otros pocos, no han dado pruebas de liderazgo. No ha habido tampoco situaciones capaces de producir una concentración de ideas, en que busquen un resultado específico y contribuyan con todos los recursos y la energía necesarios para lograr resultados.

Los multilateralistas escépticos dicen que el fracaso es lamentable, pero es lo que cabía esperar a causa de la debilidad en la Ronda actual, que refleja los problemas más importantes que existen actualmente en la OMC. En realidad, los multilateralistas escépticos dirían que la Ronda de Doha no se habría lanzado si no hubiera sido por un hombre: Osama bin Laden. Las atrocidades del 11 de septiembre llevaron a una concentración de las ideas y dieron a los debates dirección y un sentido de propósito, que ya no existe. Esto no se debe a liderazgos, personalidades, procesos o acontecimientos recientes, como las reuniones ministeriales fracasadas. Se trata en cambio de problemas fundamentales del sistema de la OMC. Como sueco, debo adoptar una posición intermedia, pero quiero tomar partido, y diré que la opinión de los multilateralistas escépticos es la descripción correcta de la situación actual.

Hay cuatro problemas estructurales con respecto a la OMC: 1) la importancia de las ideas; 2) la ralentización de la liberalización; 3) la soberbia de la gobernanza mundial; y 3) la falta de dirección (y de liderazgo).

1) La importancia de las ideas. La OMC y el sistema de comercio mundial forman parte de una opinión más amplia que se basa en alguna medida en conceptos ideológicos. Si consideramos el desarrollo del sistema de comercio mundial, vemos las ideas del clima de posguerra de 1944: la idea de encontrar un sistema para lograr la integración económica internacional de manera que impida que se repitan las atrocidades de las guerras mundiales y del nacionalismo económico. Pero al mismo tiempo que tratábamos de apoyar la integración económica internacional, los países estaban también en el proceso de crear Estados de bienestar que no podían realmente coexistir con el concepto de la integración económica internacional. Se pensó entonces en separar estos dos mundos uno del otro; crear una integración económica internacional, por una parte, para ocuparse de cuestiones industriales y productos comerciales, y responder a las ambiciones reglamentarias de los Estados de bienestar, por otra parte. Esto se ha dado en llamar el «liberalismo incorporado», a saber, el recurso a las organizaciones internacionales para asegurar el liberalismo desde arriba, pero con límites claros, ya que es preciso no interferir en las cuestiones de política interna.

Llegaron entonces los años ochenta, con Reagan y Thatcher y el neoliberalismo económico. Las ideas populares en ese momento hacían hincapié en la necesidad de una liberalización económica total, en que la integración económica en el exterior se apoyaba en la integración económica en el interior.

Ninguna de estas ideas existe en el clima actual de ideas. Hemos visto un desmoronamiento del orden y de las ideas antiguas. En cierta medida, tuvimos tiempo y oportunidades de encontrar una verdad más alta avanzando hacia un mercantilismo esclarecido, o incluso un liberalismo económico, pero actualmente estamos apartándonos de esa idea.

2) Ralentización de la liberación. Actualmente, en los países de la OCDE vemos muy poca liberalización en términos reales y, por el contrario, vemos inclusive una reacción contra la liberalización y una ralentización. En los países en desarrollo, en el clima posterior al consenso de Washington, hay un sesgo contra la liberalización. Las organizaciones como Oxfam señalan vínculos tenues entre la liberalización económica y el crecimiento económico en los países en desarrollo y apoyan la idea de un espacio para las políticas, o incluso un proteccionismo de las industrias nacientes; critican los derechos de propiedad intelectual, etc. El ex economista principal de la OCDE, David Henderson, llama a esto el «colectivismo del nuevo milenio». Esta opinión sobre lo que se debe hacer en los países en desarrollo incluye el comercio y un cierto grado de liberalización, pero al mismo tiempo se pronuncia a favor de menos actuación de los mercados y más intervención de los gobiernos. La tendencia en el debate sobre las políticas de los países en desarrollo está actualmente en contra de la liberalización. La única excepción es China, con su programa unilateral de liberalización del comercio y la inversión.

Todos estos acontecimientos tienen consecuencias en la OMC, porque como organización, la OMC está inmersa en un contexto específico, y el contexto se refiere a la vez a ideas, mentalidades o prejuicios y también a los parámetros fundamentales básicos de la economía. En mi opinión, no puede realmente funcionar en un clima en que hay un sesgo en contra de la apertura de los mercados o el aumento de la liberalización. La OMC necesita estar enmarcada en un clima de liberalización.

3) Gobernanza mundial. Hemos visto una «inflación de la misión» de la OMC, es decir, una inflación de las ambiciones para la organización a la vez dentro y fuera de la OMC, con nuevas cuestiones, nuevas áreas y nuevas ideas. Esto crea mayores dificultades para obtener resultados cuando se multiplican las áreas en que se trabaja. La adopción de decisiones con 150 Miembros es difícil de lograr. Las reuniones ministeriales se han convertido en festivales, en acontecimientos de relaciones públicas en que no pasa mucho fuera de manifestaciones retóricas, acusaciones entre adversarios, grandes declaraciones políticas y debates sobre detalles de procedimiento. No vemos negociaciones reales ni tratos firmes. Tal vez las grandes rondas, como la Ronda de Doha, ya no sean posibles.

4) Falta de dirección. Quiero citar el informe Sutherland, publicado en 2004: «En los últimos años, hemos tenido con frecuencia la impresión de que se nos ha dado un vehículo con una proliferación de conductores en el asiento trasero, en que cada uno busca un destino diferente, sin mapa y sin ninguna intención de preguntar cuál es el camino». Esto indica una verdadera preocupación de que el programa de comercio está yendo a la deriva y se está perdiendo el objetivo de la OMC. Si escuchamos actualmente las negociaciones, es difícil encontrar una idea coherente de por qué negociamos y qué hacemos, pero este tipo

de dirección es necesario en una gran organización internacional si quiere ser eficiente y obtener resultados.

Conclusión. Es evidente que lo que es preciso lograr para que la OMC siga siendo pertinente es una liberalización auténtica en los países desarrollados y en los países en desarrollo; debemos mejorar el orden basado en normas y el proceso de adopción de decisiones debe hacerse mucho más efectivo. Soy escéptica en cuanto a la posibilidad de que la OMC pueda hacer esto en el futuro, pero debemos tratar, ya que la OMC es una idea maravillosa y una organización maravillosa que puede obtener verdaderos beneficios para sus Miembros.

¿Qué es preciso hacer para que la OMC obtenga resultados? Debe tener como propósito la apertura de los mercados y no el cierre de los mercados; debe dar nuevas posibilidades de aumentar el comercio entre los participantes de los países Miembros. Los Miembros necesitan iniciar un nuevo esfuerzo de liberalización económica y comprometerse a introducir reformas económicas de modo que sea posible negociar de manera significativa.

Debemos volver al elemento básico, que es el programa de acceso a los mercados; ésta es la idea fundamental de la OMC. En la OMC podemos hacer lo que no se puede hacer a nivel nacional; ésta es la economía política de la OMC.

Por último, con respecto a la gobernanza, creo que debemos reflexionar con claridad sobre la forma en que la OMC puede obtener resultados en el futuro, sobre la manera y las coaliciones que pueden permitir que se logren resultados. Creo que es muy difícil hacer esto en la forma actual, pero no creo que las negociaciones sobre la reforma de los procedimientos de adopción de decisiones lleven a ningún resultado. Necesitamos nueva energía; debe haber nuevas ideas provenientes de los «grandes» y de otros Miembros verdaderamente involucrados a fin de encontrar nuevas formas de llevar adelante el programa de reforma y la OMC.

(b) Dr. Magdi Farahat, Jefe, Oficina de África, División de Coordinación de la Cooperación Técnica, Centro Internacional de Comercio, Ginebra

Como egipcio que soy, tengo una visión a más largo plazo de la historia y pienso no en términos del último siglo sino de hace tres milenios. Hace aproximadamente tres milenios, Egipto negoció un trato comercial difícil con el país de Punt, y ha quedado registrado en los muros de un monumento que Egipto obtuvo del trato más de lo que pagó por él, de modo que aparentemente no creíamos en ese entonces en el principio del GATT/OMC de «dar y recibir».

¿Qué ha cambiado en el siglo XXI que no había antes, por lo menos en el siglo XX? En primer lugar, ha habido un enorme cambio en las expectativas políticas y sociales de los negociadores y de aquéllos a quienes representan a nivel nacional. Junto con un cambio en la tecnología de las intervenciones, estos cambios crean una gran presión sobre lo que

los negociadores tratan de hacer en Ginebra. Ha habido también una reacción con respecto a la aparente extraterritorialidad de la legislación de la OMC. En la mayoría de los países, existe la percepción, y destaco la palabra percepción, de que la OMC impone su ley a otros países. Es necesario analizar también esto.

Otro cambio importante resultante de la Ronda de Doha fue la introducción de las ideas de «desarrollo» y «perspectiva de desarrollo», que no existían en rondas anteriores. Además, la Ronda de Doha incluyó una multiplicidad de nuevos temas, como las «cuestiones de Singapur» y el medio ambiente, que eran todos nuevos para la OMC, y como todas las cosas nuevas, produjeron temores. La inclusión de estas cuestiones en el programa amplió el alcance de los trabajos y e hizo que los gobiernos y la sociedad civil se preguntaran hacia dónde se encamina la OMC.

Otro aspecto significativo que ha cambiado en el siglo XX es el de las realidades económicas sobre el terreno, en particular para los países en desarrollo. El comercio agrícola puede constituir una pequeña fracción del comercio mundial, pero para muchos países en desarrollo, es todo. Además, la participación en el comercio mundial de los PMA no ha mejorado. Como lo demuestra el reciente informe de la OMC sobre el comercio, los PMA están atrapados en una burbuja temporal, y pese a las declaraciones de buena voluntad de Cancún y de Hong Kong y otras declaraciones similares, sus exportaciones no han mejorado en absoluto.

Otro factor es lo que llamo la fragmentación y la consolidación. El propósito de la OMC es establecer normas comerciales aplicables a todos y, en un sentido, la igualdad y la justicia forman parte de cualquier sistema de gobernanza. Sin embargo, la suspensión de las negociaciones está provocando una tendencia hacia los ACR y los ALC. Para los países en desarrollo, puede resultar muy difícil negociar este tipo de tratados.

Un último elemento del rompecabezas se relaciona con «los grandes», los países como China, la India, el Brasil, Sudáfrica, que son los mejores exportadores del mundo en desarrollo y que pueden participar en las cadenas de suministro internacionales en el siglo XXI. ¿Significa esto que el resto del mundo en desarrollo debe resultar perdedor? ¿Qué podemos hacer para ayudarles?

Para opinar acerca de lo que debe hacer la OMC para lograr resultados, trato de imaginar dónde querríamos que estuviera la OMC en 2050. Como optimista que soy, supondré que habría finalizado con éxito la Ronda de Doha y que Doha II también habría finalizado o estaría en marcha. Si queremos que Doha II tenga éxito, será preciso hacer algo con respecto al alcance, de modo que no nos encontremos con 15 ó 20 grupos de negociación. Sería necesario también controlar la duración, porque algunos países no tienen los recursos para mantener una participación en rondas de 12 a 15 años de duración. Habría que cambiar el contenido final de la ronda. Para tener éxito, es preciso lograr alguna liberalización del acceso a los mercados, pero también algunas normas (no en el sentido de la OMC) sobre ayuda interna, MIC, ADPIC, etc. Por sobre todo, la próxima ronda debe poner los intereses

de los PMA por encima de todos los demás en las negociaciones. ¿Cuál es el programa de la OMC para el futuro? Habrá sin duda negociaciones arancelarias para el acceso a los mercados, pero también normas básicas, normas equitativas y normas justas.

Para que cambie el programa de la OMC, deberá cambiar también la propia OMC. En mi opinión, necesitamos modificar las modalidades de negociación, ya que las que se aplicaron en las rondas anteriores ya no son posibles con 150 Miembros, de los que la mayoría son países en desarrollo y países menos adelantados. En segundo lugar, la OMC deberá hacer frente a las limitaciones de recursos humanos. La organización no ha crecido mucho desde el momento en que se ocupaba de un programa mucho más pequeño. Se ha convertido también en alguna medida en una organización de asistencia técnica, con una enorme falta de recursos humanos.

Por último, cuando pensamos más allá de 2050, ¿dónde termina todo? Creo que para alrededor de 2100 viviremos en un mundo sin aranceles, con una ayuda mínima para la agricultura, la industria y los servicios y con una considerable libertad de circulación. ¿Qué pasará entonces con la OMC? ¿Existe una cláusula incorporada de eliminación gradual? Porque una vez que todo esto ocurra, ya no necesitaremos la OMC. Será interesante reflexionar sobre esto.

(c) Dr. John Vassallo, Asesor Superior y Director de Asuntos Europeos, GE, Bruselas

General Electric emplea más de 300.000 personas en más de 100 países. Tenemos centros de manufactura en más de 32 países. A través de vínculos con los abastecedores, los clientes y sus familias en todos estos países, el número de personas en contacto con nuestra organización es muy grande, y somos conscientes de que tenemos que escuchar y tenemos mucho que aprender. Por esa razón, nuestra participación en un foro como éste es muy importante. Sin embargo, una vez más, es posible que no baste para que tengamos algo que decir con respecto a la definición de lo que debe producir un sistema multilateral de comercio para seguir siendo viable.

Sin una sociedad comercial abierta que continúe extendiéndose a todas las regiones del mundo y garantice a la vez los derechos de los inversores y de los mercados locales, proteja la propiedad intelectual, mejore el acceso a los mercados para los países en desarrollo e impulse a las economías desarrolladas hacia mayores innovaciones de alta tecnología para compensar parte de la reducción inicial en el volumen, habrá menos posibilidades de que empresas como la nuestra lleguen a zonas remotas para llevar los beneficios del espíritu empresarial y las oportunidades de creación de riqueza.

En pocas palabras, en todos los lugares en que General Electric lleva a cabo actividades, nos esforzamos por mejorar las condiciones locales y el mundo a través de nuestra dedicación a la integridad y al cumplimiento de las normas, a la excelencia, a la filantropía y a la protección del medio ambiente, y nuestro compromiso de trabajar solamente con proveedores que comparten nuestros valores. Si la OMC se detuviera para descansar sobre sus laureles,

no veríamos muchos ejemplos de situaciones que elevan las normas mundiales de todas nuestras poblaciones. Ésta es la principal función de la OMC en este siglo.

Una segunda función para la OMC es proporcionar estabilidad a través de estados de derecho aceptados comúnmente y normas mínimas de competencia transparente, justa y abierta, de prácticas de contratación pública libres de corrupción, más facilidades para realizar actividades en todas partes, simplificación de las formalidades para la exportación y la importación, prestación de servicios en forma electrónica o física y circulación de las personas para hacer todo esto.

Algunos dirán que los 12 acuerdos formalizados en el GATT y la OMC en los últimos 60 años eliminaron realmente la mayor parte de los aranceles y abarcaban un gran porcentaje del comercio mundial. Es cierto también que el comercio de mercancías constituye actualmente una porción más pequeña del PIB mundial que en los primeros años de la liberalización del comercio mundial. Cabría preguntarse si estos acuerdos y el orden internacional así creado son suficientes y dan suficientes oportunidades para que las empresas progresen, y que tal vez se podría poner simplemente punto final. Otros podrían decir que, dado que estamos muy cerca de los plazos fijados por los que iniciaron la Ronda y algunas áreas están demostrando ser demasiado difíciles, deberíamos simplemente construir sobre lo que hemos logrado mediante acuerdos bilaterales y regionales. La respuesta a estas preguntas es «sí, pero…».

Es verdad que se ha logrado mucho, y es verdad también que los acuerdos bilaterales y regionales son positivos y agrupan países con ideas similares. Es verdad también que algunas áreas pueden parecer a primera vista imposibles de resolver. Pero casi la mitad de la población del mundo no se beneficia todavía de los 12 acuerdos logrados en el pasado. Más de mil millones de personas viven con uno o dos dólares por día, hay comunidades a las que no ha llegado todavía el transporte, la energía o las infraestructuras de abastecimiento de agua o de salud, que se beneficiarían de que la OMC avanzara un paso más en la búsqueda de un acuerdo sobre los programas de desarrollo, acceso a los mercados, servicios y facilitación del comercio que tiene ante sí. Cabría citar como ejemplos la protección de la propiedad intelectual, la eliminación de los aranceles para la energía ambientalmente correcta, el agua y los equipos de salud. Los ciudadanos de las economías emergentes que se han beneficiado de los éxitos anteriores del GATT y la OMC pueden atestiguar que es posible llegar a formar parte de las nuevas estructuras de clase media que se han creado.

Mientras las empresas respondan a las demandas de los consumidores, y mientras no se resuelvan los desafíos mundiales, habrá cabida para la investigación y el desarrollo, para la innovación, el empleo y la creación de riqueza también en las economías nacionales de los países desarrollados. Ésa es la razón por la cual se necesita un nuevo programa de desarrollo.

Con respecto a la cuestión del poco tiempo restante, aunque eso es cierto, también es relativo. Una rápida mirada hacia atrás, como se hace muy pocas veces hoy en día,

nos muestra que las primeras cuatro rondas duraron un año cada una, con entre 23 y 26 países participantes y con un número limitado de temas. La nueva serie duró entre uno y dos años cada una, pero en ellas se empezó a encarar un ámbito más amplio. La Ronda Kennedy de 1964 tardó tres años en finalizar. La Ronda de Tokio llevó seis años, con 102 países participantes. La Ronda Uruguay se inició en 1982, se reinició en 1986 y duró seis años hasta su finalización, con 123 Estados signatarios. Un total de ocho o de 12 años. No debemos ser entonces demasiado pesimistas, ya que solamente hemos estado trabajando en esta Ronda de Desarrollo durante cinco años.

Mientras continúan estas negociaciones, veremos una proliferación de ALC, de acuerdos bilaterales y de tratos comerciales regionales. Todo esto es positivo y no puede sino mejorar el *statu quo*. Esas actividades no son mutuamente excluyentes. Sin embargo, no es fácil funcionar en esas condiciones. Un solo conjunto regional de acuerdos de ese tipo puede parecer una red muy complicada. Nunca es un sustituto del sistema multilateral, con su marco reglamentario y su mecanismo de solución de diferencias. El comercio y el desarrollo económico necesitan estabilidad, estado de derecho, respeto del medio ambiente y respeto de los derechos humanos.

La falta de acuerdo en esta Ronda llevaría a un sistema comercial inestable en que podrían resultar perjudicados el respeto y el cumplimiento de las normas existentes. Esto no sería ciertamente positivo para el bien común. Algunas de las ventajas obtenidas en los últimos 60 años podrían empezar a desmoronarse. Las amenazas y los desafíos mundiales con que empezamos no disminuirán, los miles de millones de personas que viven en la pobreza perderán la esperanza y no podrán participar en la riqueza del mundo. Creo que lo que tendemos a olvidar es que si mejoramos el comercio y las condiciones de intercambio podemos crear crecimiento y aumentar la riqueza. Es posible y a la vez deseable unir estas mejoras a la innovación encaminada a una resolución sostenible de los desafíos mundiales.

(d) T. S. Vishwanath, Jefe de Política Comercial Internacional, Confederación de la Industria de la India (CII), Nueva Delhi

Me alegra estar de nuevo en Ginebra. Tengo que decir que desde que me fui las opiniones no han cambiado; lo único que ha cambiado es la manera en que las negociaciones de la Ronda de Doha han pasado de una posición de gran esperanza hace cinco años al estado actual de desesperación, en que hablamos de cómo podemos hacer para que la OMC siga siendo pertinente en el siglo XXI. Otra cosa que ha ocurrido es que tenemos ahora un grupo para casi cada uno de los elementos de las negociaciones. Tenemos que hacer frente a esta cuestión cuando examinamos la pertinencia de la OMC, con sus 150 Miembros. Ha habido también un número cada vez mayor de acuerdos comerciales regionales entre los países en desarrollo y los países desarrollados, pese al hecho de que las empresas prefieren el multilateralismo.

¿En qué estamos fallando con respecto al multilateralismo? En primer término, cuando empezamos en 2001 incluimos demasiado en el programa, y al decir que trataríamos de finalizar para 2005, creamos grandes esperanzas. Esperábamos demasiado, y esa es la razón por la cual estamos ahora aquí. No fuimos tampoco transparentes y honrados cuando dijimos que ésta era una ronda de desarrollo. En ese momento, todos dijimos que queríamos una ronda de desarrollo y todos creíamos que era así, y no teníamos el G-20, el G-33 o el G-90 para imponer presión. Pero a medida que avanzamos, encontramos que los países estaban cuestionando de qué se trata una Ronda de Desarrollo. Se han planteado cuestiones sobre los países emergentes, y sugerencias en el sentido de que los países emergentes, como la India, no necesitan formar parte de la perspectiva de desarrollo. El CII no está de acuerdo con esa opinión. El CII es una asociación industrial prominente, que representa a 60.000 empresas de la India que pertenecen a 128 sectores. El 70 por ciento o más son pequeñas y medianas empresas. De hecho, son realmente minúsculas más bien que pequeñas, y cuando negociamos, no negociamos en nombre de las grandes empresas exitosas de la India sino de este 70 ó 75 por ciento, que consideramos extremadamente vulnerables.

Al mismo tiempo, cuando hablamos de economías emergentes, debemos reconocer que, si bien la agricultura representa solamente alrededor del 8 por ciento del comercio mundial, el 70 por ciento de la población de la India depende de la agricultura. Y aunque ustedes consideran que la India es una economía emergente, la verdad es que sólo un pequeño porcentaje de su PIB se deriva de las exportaciones. Cuando se considera la posibilidad de tratar a los países emergentes de manera diferente que a los países en desarrollo, es preciso reflexionar sobre la necesidad de que los países emergentes hagan más de lo que se esperaba de ellos en 2001. ¿Por qué este cambio repentino?

Con respecto a otra cuestión, cabe preguntarse si las miniconferencias ministeriales realmente contribuyen a lograr resultados. Hemos tenido tantas desde el inicio de la Ronda de Doha que la cuestión es si reflejan verdaderamente las opiniones de todos los países, o si dan en cambio a los países más tiempo para reflexionar y comenzar a adoptar posiciones diferentes de las que habían tenido antes.

Sin querer ampliar el Programa de Doha, debo decir que es preciso examinar la cuestión de los ACR y considerar si la OMC necesita volver a examinar el artículo XXIV y considerar si sigue siendo pertinente. Si las cosas siguen como están, tendremos pronto ACR más OMC y no OMC más ACR.

Creo que hay tres cuestiones principales que debemos tener en cuenta para que la OMC siga siendo pertinente. La primera es que debe haber transparencia en cuanto a lo que éramos cuando comenzamos y lo que somos ahora. En segundo lugar, debe haber un programa de desarrollo, tal como se estableció en 2001. Por último, tenemos que hacer que estas negociaciones sean mucho más inclusivas de lo que son actualmente si queremos que progresen satisfactoriamente.

2. Preguntas y observaciones del público

Observaciones de un representante del Instituto Nacional de Agricultura de Nueva Delhi, una organización de agricultores. La OMC tiene apenas 10 años, pero está pasando por una crisis de identidad. Su papel de «denunciante» no le ha ganado muchos amigos a lo largo de los años. Necesita una transformación completa para seguir siendo pertinente y viable en el siglo XXI.

La OMC debe ser un facilitador del comercio, además de un regulador. Debe concentrar una parte mayor de sus recursos humanos y financieros en la prestación de asistencia técnica y para la investigación a los Miembros. Cuando participé en las negociaciones sobre la agricultura en nombre de la India durante las negociaciones de Doha, solicité que la OMC hiciera un estudio en que se comparara el costo de producción de cultivos importantes que se comercian a nivel internacional. La respuesta que recibí fue que la OMC no estaba equipada para hacer esos estudios, y se me sugirió que me dirigiera a la FAO, cosa que hice sin éxito. Esas investigaciones comerciales, que incluyen, por ejemplo, estudios del impacto de distintas opciones de negociación en el bienestar de los Miembros, la protección de los medios de vida, la seguridad alimentaria y el medio ambiente, ayudarían a los países en desarrollo Miembros a exponer sus argumentos en las negociaciones. En caso necesario, la OMC debería ampliar su mandato, incluso durante la Ronda de Doha, de modo que pueda funcionar como un centro mundial de recursos en el ámbito del comercio multilateral. Como organización de desarrollo económico, debe trabajar en pro del fortalecimiento de quienes la integran: los agricultores, las organizaciones comerciales y los países en desarrollo Miembros, utilizando la tecnología de la información y las comunicaciones y los centros de llamadas para difundir información sobre oportunidades comerciales, asesoramiento comercial e inteligencia sobre mercados en tiempo real.

La OMC ha sido un regulador eficaz, pero necesita transformar su imagen para que el mundo la considere un ente amigo, un filósofo y un guía, y sólo entonces podrá lograr el crecimiento económico mundial y la prosperidad para los pobres del mundo a través del comercio. Es imperativo que hagamos esta corrección de mitad de camino en el mandato para hacer que la OMC sea pertinente y viable en el siglo XXI.

Un participante en el panel sobre el papel de los medios de información preguntó si los panelistas habían encarado el problema de hacer que estas cuestiones fueran pertinentes para el hombre de la calle.

Celine Charveriat respondió como sigue: Éste es un enorme desafío para todos los que quieren participar en este debate, que sigue teniendo lugar dentro de un grupo reducido de personas que saben lo que está ocurriendo, y tratan de dirigirse al público en general a fin de que ese público se movilice y exija cambios positivos y para que vea que es posible hacer que la globalización sea beneficiosa para ellos si se movilizan como consumidores y como votantes. En la campaña Make Trade Fair de Oxfam, hemos invertido recursos considerables para tratar de comunicarnos con el público acerca de la OMC, y creo que

hemos logrado ayudar a que las personas se sientan conectadas con otras personas de todo el mundo, y que se convenzan de que, como personas individuales, pueden lograr cambios positivos. Pero no lo hemos logrado por completo. Una de las razones de que la globalización tenga una imagen tan negativa es que los gobiernos, las empresas y las ONG en general no han explicado lo que está ocurriendo, lo que podría hacerse mejor y la manera en que las personas, como votantes, inversores y consumidores podrían hacer del mundo un lugar mejor.

El Dr. Magdi Farahat respondió: Mi primera observación es que necesitamos definir quién es el hombre de la calle. ¿Se trata del agricultor indio? ¿Del fabricante en Utah? ¿Quién es hombre de la calle y qué estamos tratando de decirle? Un problema que afecta a todas las organizaciones internacionales e intergubernamentales es que tienen políticas de comunicación muy deficientes. Tratamos de decir que el comercio es bueno y estamos de acuerdo en ello, pero fracasamos en nuestra política de comunicación con respecto a qué tipo de comercio y en qué condiciones.

T. S. Vishwanath respondió como sigue: Fui periodista antes de unirme al CII y aprendí que hay dos perspectivas que deben considerarse: las personas como consumidores y como empleados. La liberalización del comercio les afecta de manera diferente: como consumidores, disfrutan de mejores precios, pero como empleados, temen perder sus empleos. Los medios de información se ocupan generalmente de un solo aspecto: cuando hablan sobre la posible apertura de los mercados de otros países, los medios de información se dirigen a los consumidores, pero cuando hablan de su propio país, se dirigen a los empleados.

Fredrik Erixon dijo en su respuesta: Creo que la gente tiene en realidad una comprensión básica de lo que es el comercio y de lo que es la OMC, pero en el debate político hay una tendencia a complicar las cosas. Formé parte en Suecia de un circuito que trataba de explicar la globalización y lo que es en realidad el comercio mundial, y uno de los negociadores suecos empezaba siempre refiriéndose a las normas sanitarias y fitosanitarias. Esto extinguiría todo interés en el comercio mundial, y demuestra la perspectiva de Ginebra sobre el comercio y la tendencia a utilizar una jerga técnica que excluye al público. El segundo problema es que tanto los consumidores como los promotores del libre comercio y del proteccionismo utilizan el término «globalización» para explicar cosas diferentes. Cuando una fábrica se traslada a otro país, las empresas culpan a la globalización. Cuando un gobierno se ve obligado a hacer un cambio poco popular en la política social, culpa a la globalización. Lo que he observado es que en nueve de cada 10 casos, no se trata de la globalización, y la globalización es sólo una excusa fácil. En tercer lugar, no creo que debamos culpar a los medios de información, que son un fenómeno previsible que se concentra en ciclos de noticias. Si queremos que una noticia llame la atención, tenemos que ajustarnos a los ciclos de noticias y a los tipos de noticias que se publican. La OMC estuvo en las noticias en Seattle y Cancún y en Génova, pero no de una manera positiva para el debate, porque en las noticias no se aclaraba ni se informaba a nadie sobre el comercio mundial o sobre lo que hace la OMC. Debemos recurrir a otros foros para comunicarnos con la gente: esto es lo que están haciendo las asociaciones de empresas y la sociedad civil, en lugar de tratar de hallar formas de que los periodistas hagan más atractiva la OMC.

Observaciones de John Weekes: Hay sin duda una tendencia a que los gobiernos utilicen la OMC como un chivo expiatorio útil. Si se pierde un asunto ante la OMC y hay que hacer un cambio difícil en las políticas, es posible que los encargados de formular las políticas estatales, y tal vez incluso los ministros piensen que se trata realmente de algo positivo que tiene sentido desde el punto de vista económico, pero no es eso lo que dicen. Dicen que es preciso hacerlo para acatar una decisión de la OMC. Hay mucho ruido inútil en las intervenciones cuando se habla de la OMC, en parte a causa de las muchas facetas de la globalización, pero también porque algunas veces los propios gobiernos quieren presentar las cosas de manera falsa.

Helmut Mach, Facultad de Empresas, Universidad de Alberta, Canadá: Un problema actual es que en los países industrializados occidentales el público tiene un gran escepticismo, muy saludable, con respecto a todo lo que el gobierno les dice que es bueno para ellos, y en consecuencia tiende a prestar más atención a cualquier entidad informativa que critica el enfoque del gobierno.

Un elemento deficiente en el suministro de información al público es que los que tienen un interés inmediato en los resultados -las comunidades empresariales, los productores agrícolas, etc.- no participan suficientemente en el suministro directo de información a sus comunidades y sus empleados. Se informa extensamente sobre los fracasos en los medios de información; pero cuando se logran buenos resultados, el éxito se atribuye a una excelente administración, a las inversiones o a la capacidad de comercialización, y no a los acuerdos comerciales o a la OMC, y no se explica a los empleados la importancia de la participación de su empresa en estos tipos de acuerdos internacionales que han resultado posibles gracias a las negociaciones comerciales. El hombre de la calle no lee el *Financial Times* ni el International Herald Tribune. Lee el periódico local, y es a ese nivel donde la comunidad empresarial debe ser más activa en lo que hace a explicar a sus empleados y sus comunidades los beneficios de estos tipos de negociaciones comerciales internacionales.

Mary Irace respondió: Estoy de acuerdo en que las partes interesadas son responsables de comunicar los beneficios del comercio a la fuerza de trabajo. La NFTC ha realizado muchas actividades de educación y tropieza siempre con dificultades porque los que temen perder algo son siempre los más vociferantes, y tienden a dominar el debate político. Creo que todos tenemos que explicar los beneficios del comercio, y yo misma suelo hacerlo ocasionalmente cuando hablo por teléfono con personas que prestan servicios a los Estados Unidos en otros países. Aliento a esas personas a dirigirse a sus funcionarios gubernamentales para demostrar su apoyo a las negociaciones en curso. Es importante que los que se benefician lo digan claramente. Los beneficios tienen un alcance muy amplio; para demostrar esto basta con observar la notable reducción de la pobreza en China, y una razón importante de ese avance es la apertura y la reforma de su economía.

El Dr. Magdi Farahat respondió: La necesidad de información sobre las negociaciones se ha identificado como una de las principales limitaciones en muchos países en desarrollo, en particular en África al sur del Sahara. El CCI ha respondido con dos programas: el primero,

worldtrade.net, se dirige a los negociadores y las organizaciones empresariales para que puedan ayudarse mutuamente a mantenerse informados. El segundo, «empresas para el desarrollo», agrupa a nivel regional gobiernos, organizaciones empresariales y ONG para que examinen las condiciones imperantes y para ayudarles a decidir de común acuerdo qué debe negociarse y las posiciones que deben adoptarse.

Michael Cloghesy, en representación del CPEQ, una organización del sector privado basada en Montreal dijo lo siguiente: Me gustaría saber si se considera que hay una incompatibilidad entre los objetivos de la Ronda de Doha y el marco, la infraestructura y la cultura actuales de la OMC. El Programa de Doha tiene por fin mejorar las condiciones en los países en desarrollo; la OMC se dedica a liberalizar el comercio mediante negociaciones. Mi impresión es que nos estamos apartando de las negociaciones basadas en dar y recibir para pasar a una modalidad basada exclusivamente en dar. La aceptación de Doha desde el punto de vista político no es fácil; es necesario que la ronda y sus objetivos se presenten de manera mucho más positiva y beneficiosa para todos

Sara Dickenson, actualmente en proceso de filmar un documental producido por una empresa independiente, dijo: Teniendo en cuenta que se critica a la OMC porque se afirma que representa con frecuencia los intereses de las empresas multinacionales más que los de los pequeños productores, especialmente en la agricultura, y especialmente en los países en desarrollo, ¿qué es necesario hacer para que siga siendo pertinente? ¿Debe darse más acceso al público? ¿Qué es preciso hacer para cambiar la percepción de que la OMC sigue estando en manos de las empresas poderosas?

Fredrik Erixon respondió: Empezando con la segunda pregunta, creo que es muy amplia y difícil, y quiero expresar de otra manera las condiciones para examinar esa cuestión. Si consideramos, por ejemplo, la política agrícola europea, dominada por intereses empresariales muy grandes que se benefician de la protección, no se puede decir que se trata de grandes empresas a favor de la liberalización contra pequeñas empresas vulnerables. La cuestión es mucho más compleja.

Con respecto a la primera pregunta, estoy de acuerdo en que el modelo de reciprocidad para la liberalización del comercio está tocando a su fin. En la Ronda de Doha hay algunos países que deberán dar mucho más de lo que recibirán a cambio. Esto se llama «no reciprocidad plena». Al mirar hacia el futuro, cabe preguntarse cómo sería posible utilizar un modelo de reciprocidad cuando se trata de obstáculos no arancelarios y estructuras reglamentarias dentro de los países. Es imposible encarar esto sobre la base de dar y recibir.

Los países pueden hacer mucho, pero deben hacerlo unilateralmente. Los economistas dicen que la OMC es un pacto de libre comercio con el diablo, porque los defensores del libre comercio liberalizarían unilateralmente porque saben que la liberalización es positiva, y no necesitarían pedir a otros que hagan nada a cambio.

Es evidente que debemos explicar mejor los beneficios de la liberalización. Siempre presentamos la liberalización como la obtención de acceso para nuestras empresas en otros países. Esto es importante, pero también obtenemos divisas para comprar productos importados a menor costo en el exterior. Tenemos que explicar mejor de qué se trata.

El Dr. John Vassallo dijo en su respuesta: Quiero unir las cuatro preguntas. Probablemente basta con transmitir el mensaje de que no informamos suficientemente al hombre de la calle sobre las amenazas a que hacemos frente todos si no encontramos formas de mejorar la situación actual. Es también claro que los que tenemos vínculos con más personas y comunidades debemos explicar mejor los beneficios del comercio. Sin embargo, creo también que corresponde a los políticos explicar los beneficios que todos pueden obtener si se abandona el modelo de reciprocidad. Para los que dan más, los beneficios vienen más tarde; cuando se encuentran nuevas soluciones a través de la innovación. Esto lleva a la cuestión de que las grandes empresas son las que obtienen más beneficios. Es posible que haya sido así al comienzo, cuando las empresas mejor organizadas eran las únicas que salían beneficiadas, pero actualmente, como las ondas en un estanque, los efectos de la apertura de los mercados se han difundido. Cuando esto se suma al surgimiento del comercio electrónico, el resultado es que las empresas más pequeñas y más ágiles podrán beneficiarse más que nadie de las mejoras que introduzca la OMC en los servicios. Si se unen los tres elementos, si se asegura que los dirigentes políticos entiendan correctamente los supuestos, y si todos informamos debidamente al público, creo que sería más fácil ver los beneficios que todos obtendrían, aunque no todos se beneficiarían en la misma medida. Creo que fue San Agustín quien usó la metáfora de los vasos de diferente tamaño. En última instancia, nos beneficiaremos todos, pero en diferentes cantidades.

Estoy totalmente a favor de que la OMC realice estudios objetivos, como se ha sugerido. Es siempre mejor tomar decisiones sobre la base de hechos y no de temores. La cuestión consiste, en primer lugar, en encontrar los fondos y, en segundo lugar, en mantener la objetividad de esos estudios. Se puede hacer una evaluación del impacto simplemente para confirmar los supuestos iniciales, y no es así como deben hacerse los estudios.

Un representante del Gobierno de Alberta, Canadá, dijo: Con respecto a la idea de volver a los fundamentos básicos, es preciso señalar que la pertinencia de la OMC está ligada a los beneficios del comercio y la liberalización del comercio. Estos beneficios se basan en principios económicos, pero las negociaciones son políticas. Esto no es coherente. En economía, cuando hablamos de beneficios nos referimos a los beneficios para los consumidores y los productores. En la política no se tienen en cuenta los beneficios para los consumidores. Los políticos están más interesados en los beneficios para los productores. Es posible obtener beneficios para todos gracias a la liberalización del comercio, pero habrá un costo para algunos, por ejemplo, para los que pierden su empleo. Creo que los centros de reflexión, las universidades y los políticos deben educar mejor al público y asegurar que se comprendan cabalmente y se tengan en cuenta los costos y los beneficios en estas negociaciones.

Una estudiante egipcia a nivel de doctorado en París pidió que se le explicara las posibilidades que ofrecía la apertura del modo 4: ¿se trataba de la libre circulación de personas, o de trabajadores menos calificados?

Observaciones finales de T. S. Vishwanath: El modo 4 reviste gran interés para la India, pero se encara en términos de circulación de profesionales y no de trabajadores no calificados. Nos interesan también los compromisos en el modo 1. Querríamos ver muchas más ofertas en los modos 1 y 4. En cuanto a las posibilidades y la motivación, creo que si hay movimiento en la agricultura, habrá también movimiento en otras partes del Programa de Doha.

Como representante de las empresas de la India, el CII querría que las negociaciones avanzaran muy rápidamente, y estamos dispuestos a trabajar con nuestro Gobierno, y también a colaborar con otras organizaciones empresariales para tratar de llegar a un programa común y lograr que avancen las negociaciones sobre ese programa. Es importante que la OMC siga siendo pertinente. La India está negociando una gran cantidad de ALC, y si continúa en el mismo camino para 2014 habrá formalizado acuerdos con entre 45 y 60 países. Las empresas de la India apoyan las negociaciones multilaterales y desearían ver pronto resultados en la OMC.

Observaciones finales del Dr. Vassallo: Para encarar el futuro de la OMC tendremos que superar los obstáculos actuales. Creo que es esencial identificar los grandes problemas, y el verdadero problema es el proteccionismo. Si podemos hacer llegar ese mensaje al hombre de la calle y a todos los que conocemos, comprenderemos que los que tienen más tendrán que dar más que los que tienen menos, y tendrán luego que utilizar su ingenio para obtener nuevas ventajas. La eliminación de la pobreza interesa a todos, pero no vamos a lograrla sin mayor transparencia. De hecho, querría ver más análisis y datos para ayudarnos a dar los próximos pasos.

Observaciones finales del Dr. Magdi Farahat: No creo que un buen resultado en el modo 4 vaya a ser suficiente para romper el estancamiento de la Ronda de Doha, y la verdad es que no estamos hablando de mano de obra no calificada cuando nos referimos al modo 4. Con respecto a la idea de los beneficios para todos y de dar y obtener resultados, creo que se trata de una cuestión de percepciones, y de la forma en que se está transmitiendo la cuestión al hombre de la calle, que todavía no podemos definir. La señora que está filmando el documental demostró que es posible mirar la misma cosa de manera positiva o negativa dependiendo de dónde está uno. Estoy de acuerdo en que los gobiernos y las organizaciones internacionales deben desempeñar un papel importante en las actividades de educación. Me gusta mucho la observación de que la OMC es un conjunto de medidas económicas que se negocian a nivel político. No cabe duda de que es así. Estamos negociando un conjunto de beneficios económicos para ayudar a todos, pero lo estamos negociando políticamente. En consecuencia, los negociadores utilizan medios políticos para lograr fines económicos, y eso nunca resulta.

Una cuestión que se ha repetido es si los objetivos de la Ronda de Doha son incompatibles con la estructura de la OMC. No creo que sea así. Pero se necesitará un pensamiento creativo para lograr resultados satisfactorios. Tal vez eso sea lo que llevó a una persona a referirse a la necesidad de una corrección a mitad de camino en el mandato de Doha. Sin embargo, no creo que sea posible modificar el mandato, y esa corrección no es viable.

Observaciones finales de Fredrik Erixon: Sigo siendo escéptico con respecto a la Ronda de Doha y la posibilidad de finalizarla. El estancamiento actual se relaciona con problemas estructurales en la OMC. Lo que vemos ahora es que los países están apartándose de las negociaciones en Ginebra y realizando negociaciones bilaterales y regionales. El pesimismo está justificado, pero no debe usarse para explayarse negativamente contra la OMC y el multilateralismo. En cambio, este pesimismo debe utilizarse para revitalizar la OMC y encontrar formas de que sea pertinente en este siglo. Quedan muchos problemas por resolver. El proteccionismo es sin duda el problema más grave que hay que enfrentar. Debemos fortalecer el orden basado en normas. Esto es extremadamente importante para los países en desarrollo y sólo se puede hacer a nivel multilateral. Debemos usar este tiempo para revitalizar la OMC, tratar de encontrar una nueva identidad para la organización, y equiparla con las capacidades correctas para obtener nuevos éxitos en el próximo siglo.

Observaciones finales de Celine Charveriat: creo que la pobreza es el problema más grave contra el que hay que luchar, y creo que la OMC debe desempeñar un papel a ese respecto. Comparto el pesimismo de los demás, pero creo que en algún momento llegaremos a la meta porque pienso que en algún momento las personas comprenderán que un sistema de comercio mundial más próspero, más justo y más equitativo es beneficioso para todos. ¿Está la OMC en manos de las empresas multinacionales? Creo que hemos visto casos de representación excesiva de los intereses de las multinacionales. Es así como llegamos al Acuerdo sobre los ADPIC, donde los intereses de los grupos de salud pública no se tuvieron en cuenta. ¿Se puede resolver este problema en la OMC? Creo que es posible hacer algunos progresos en la mejora de la transparencia, pero el problema fundamental está a nivel nacional. Es necesario tener en cuenta los intereses de todos los distintos interesados a nivel nacional cuando se determina la política económica y comercial. Para que el crecimiento sea más inclusivo y para compensar a los que resultan perdedores a nivel nacional, todo esto debe encararse al nivel nacional a través de consultas con las empresas, la sociedad civil y el mundo académico. De otra manera, no se dispondrá de los elementos fundamentales para que la OMC funcione y para lograr buenos acuerdos. Sin embargo, en razón de que trabajo en una ONG cuyo mandato es eliminar la pobreza, sigo eternamente optimista y creo que lograremos mucho antes de 2050.

Observaciones finales de Mary Irace: Quiero dar las gracias a todos por participar en este interesante debate. Tenemos mucho en común. Ha habido considerable debate sobre la necesidad de volver a los fundamentos básicos, y creo que eso es absolutamente esencial. Esta organización se creó con un fin, y ese fin es muy importante para generar crecimiento y aliviar la pobreza a través de la liberalización. Nos referimos a la liberalización gradual, y no a una liberalización rápida para los PMA. Se trata de un camino hacia el

crecimiento, y ofrece grandes oportunidades, si los dirigentes de la OMC están dispuestos a aprovecharla.

Quiero destacar que los servicios y las manufacturas son componentes críticos de esta negociación, pero reconozco que la agricultura es vital para los países en desarrollo. La NFTC ha pedido insistentemente la reforma y la apertura de los mercados agrícolas de los Estados Unidos y Europa y de otros mercados importantes.

Me sorprende el énfasis en el papel de los países en desarrollo y en lo que se supone que debe significar la Ronda de Desarrollo. Creo que ésta es una oportunidad de lograr, a través de la liberalización del comercio y la mejora de las normas, la integración de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial. Los participantes de los mercados emergentes tienen una gran responsabilidad en términos de liderazgo. Necesitamos un liderazgo más visible. Los Estados Unidos y la UE no pueden hacer esto por sí solos. Es evidente que no se pide a los PMA que hagan nada en estas negociaciones. En algunos sentidos, es lamentable, y no estoy segura de que sea lo mejor para los que quieren desarrollar sus economías.

La OMC se ocupa en realidad del comercio, pero el programa de desarrollo más amplio es vital. Sin una buena infraestructura, reformas internas, políticas de atención de la salud y redes de seguridad social y sin una sociedad civil vigorosa, será difícil que las economías se beneficien de un comercio abierto y basado en normas. El principal desafío consiste aquí en que las demás instituciones mundiales participen y desempeñen las funciones para las que se crearon. Me refiero al Banco Mundial, la FAO y otras entidades. No podemos esperar que la OMC resuelva por sí sola todas estas cuestiones. Confío en que estas organizaciones se movilizarán para asegurar que la Ronda sea finalmente una ronda de desarrollo.

3. Conclusión

El panel estuvo integrado por oradores con distintos antecedentes y afiliaciones, que plantearon pese a esas diferencias preocupaciones comunes al referirse a la cuestión de lo que debe hacer la OMC para seguir siendo pertinente y viable en el siglo XXI. Varios opinaron que la OMC debe «volver a los fundamentos básicos», pero esto se definió de varias maneras, como el programa de liberalización, o el programa de desarrollo. Muchos describieron problemas estructurales relacionados con la OMC o la Ronda de Doha para el Desarrollo, como la cuestión de la adopción de decisiones entre 150 Miembros en una ronda de comercio con el alcance amplio de la Ronda de Doha, o la cuestión de si el modelo de reciprocidad en las negociaciones seguía siendo pertinente, o la renuencia general de los Miembros de la OMC a promover la liberalización, o incluso la falta de dirección en la OMC. El público expresó su preocupación por lo que consideraba una falta de recursos financieros y humanos en la Secretaría para ayudar adecuadamente a los países en desarrollo Miembros, y la necesidad de explicar al público los costos y beneficios de la liberalización y lo que hace la OMC. Muchos señalaron las dificultades de negociar políticas económicas en un foro político.

¿Qué debe hacer la OMC para lograr resultados? Tanto los panelistas como el público estuvieron de acuerdo en la necesidad de un sistema multilateral de comercio fuerte y basado en normas, y mantuvieron un animado debate sobre lo que eso significa y cómo puede lograrse.

C. El neoproteccionismo: el desafío del siglo XXI para la OMC, *Sesión organizada por UNICE/Confederaciones Industriales y de Empleadores de Europa y Consejo Consultivo Empresarial de la APEC*

Informe redactado por UNICE/Confederaciones Industriales y de Empleadores de Europa y Consejo Consultivo Empresarial de la APEC

Resumen

La OMC/GATT se creó fundada en la idea de que la apertura del comercio impulsaría el crecimiento económico. Sin embargo, en los últimos años, las fuerzas neoproteccionistas en algunos países han aducido que el libre comercio es perjudicial para el crecimiento y el desarrollo y se oponen al apoyo de un medio en que impera el libre comercio.

Esas opiniones son engañosas y perjudiciales para las perspectivas de desarrollo de muchos países, que tratan de obtener acceso a los mercados mundiales para desarrollar sus economías, y para la propia OMC, que depende de una dedicación al objetivo del libre comercio para sostener el crecimiento económico y con él el empleo.

Las empresas de Europa y de Asia y el Pacífico apoyan firmemente la liberalización del comercio y sostienen que no solamente es compatible sino que es indispensable para el crecimiento económico y el desarrollo.

1. Intervenciones de los panelistas

El moderador de la sesión fue el Sr. David Hartridge, White & Case, ex Director de la División de Servicios de la OMC.

(a) Profesor Dr. Reinhard Quick, Vicepresidente, Grupo de Trabajo de la OMC, UNICE

- Reinhard Quick señaló que el colapso de la Ronda de Doha fue la mayor demostración del surgimiento del neoproteccionismo que se ha visto hasta ahora. La Ronda Uruguay se había llevado a cabo en un clima diferente, pero desde la Ministerial de Seattle tanto las ONG como la prensa se habían concentrado en el programa de antiliberalización, lo que significaba que la política había triunfado sobre el progreso. La Ministerial de Doha había propuesto un programa amplio, pero se habían logrado muy pocos progresos en Cancún y en Hong Kong.

- Se necesita el liderazgo de la UE y de los Estados Unidos para volver a encaminar la Ronda. Algunos se sentirán sin duda amenazados, pero no se trataría de una imposición de intereses transatlánticos sino una dirección moral a favor de la liberalización del comercio.

- No cabe duda de que el desarrollo debe formar parte del programa de la OMC, pero debe definirse en términos liberales: la apertura para el comercio Norte-Sur y, lo que

es aun más importante, Sur-Sur, es vital para las estrategias de desarrollo de los países emergentes y de los PMA. No es tampoco justo que se trate de la misma manera a todos los países en desarrollo. La condición de «en desarrollo» sería más equitativa si se basara en un enfoque sectorial de tipo competitivo. Por ejemplo, la industria química de China es actualmente el tercer productor del mundo.

- El neoproteccionismo incluye también los nuevos tipos de protección, que están siendo cada vez más importantes: los impuestos a la exportación de materias primas son un ejemplo. Los impuestos y las restricciones a la exportación se han considerado tradicionalmente una respuesta a la progresividad arancelaria en los países desarrollados; es decir, como un medio de desincentivar el proceso en que los países en desarrollo exportan sus materias primas solamente para volver a importar productos acabados que fabrican con ellos los países desarrollados. Este argumento ya no es válido, puesto que la progresividad arancelaria habría terminado efectivamente después de un trato en la Ronda de Doha que eliminaría todos los aranceles industriales en los países desarrollados.

- Las negociaciones sobre bienes ambientales plantean también problemas de carácter neoproteccionista. Desde un punto de vista conceptual, la conclusión lógica de esas medidas es que la OMC premiaría los productos «buenos» y penalizaría los productos «malos». Esto tendría también consecuencias serias para el concepto de productos similares. Hay al mismo tiempo dificultades prácticas en ese enfoque, ya que es casi imposible llegar a una definición. Una lista corre el riesgo de ser arbitraria.

(b) Ralph Carter, Director Gerente, Asuntos Jurídicos y Reglamentarios, Federal Express, y Peter Charlton, Presidente y Director Gerente, First Charlton Communications

- Peter Charlton y Ralph Carter pusieron de relieve la oposición del Consejo (ABAC) a todas las medidas proteccionistas y dijeron que el ABAC seguía apoyando plenamente la OMC y las negociaciones de la Ronda de Doha. Indicaron que la región de Asia y el Pacífico seguía creciendo rápidamente, pero que el crecimiento futuro no se lograría con economías cerradas y restricciones para el aumento del comercio y la inversión.

- El APEC es el foro de integración económica más importante de la región. Participan en él 21 de las economías más grandes del mundo, entre ellas los Estados Unidos, el Japón, China, y otras economías de Asia y el Pacífico, a las que corresponde más del 56 por ciento del PIB y casi el 50 por ciento del comercio mundial. El APEC tiene entre sus objetivos la liberalización del comercio y la inversión, la facilitación de la actividad empresarial y la cooperación económica y técnica.

- La suspensión de la Ronda de Doha de la OMC perjudicará el crecimiento económico en Asia y el Pacífico y disminuirá las posibilidades de que siga habiendo un crecimiento económico rápido y prosperidad. Es un serio revés para la liberalización del comercio

mundial porque no dará por resultado un mayor acceso a los mercados para las empresas ni otros beneficios que podrían obtenerse de una mayor liberalización del comercio.

- El ABAC sigue firmemente empeñado en lograr resultados robustos y equilibrados en la Ronda de Doha, y teme que si no se resuelven las negociaciones se cree un medio en que podrían florecer las presiones proteccionistas.

- En un estudio realizado en 1996 se demostró que el desarrollo económico de la región era impulsado por el comercio y la inversión y que el desempeño económico de las economías del APEC había contribuido a que se redujeran las diferencias en los ingresos y a que aumentara la convergencia tecnológica.

- En un estudio realizado en 2005, el APEC determinó que el crecimiento económico en la región había producido beneficios sociales importantes. Se habían reducido las tasas de pobreza y habían mejorado la educación, la salud y el acceso a los servicios básicos.

    - La reducción de la pobreza ha sido significativa; la proporción de la población de las economías del APEC que vive con menos de 1 dólar por día disminuyó al 10 por ciento en 2000.

    - Los principales indicadores del Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas muestran aumentos importantes en todas las economías del APEC desde 1996.

- Pero es preciso hacer más. El ABAC cree que se necesitan políticas más audaces para asegurar que las economías de Asia y el Pacífico no pierdan progresivamente su ventaja competitiva a nivel internacional.

- Con ese fin, el ABAC ha apoyado un enfoque integrado de reforma estructural en el APEC. Ese enfoque incluye la mejora del clima para la inversión en la región, la promoción de la facilitación y el fomento de la liberalización de los mercados financieros.

- El *Programa de Busan* del APEC es un programa amplio de facilitación del comercio que tiene por fin mejorar el medio empresarial y hacer frente a las cargas administrativas dentro de las fronteras y a los obstáculos para el comercio y la inversión.

- Las investigaciones relativas a las medidas dentro de las fronteras (ANU - «East Asian Economic Integration and its Impact on Future Growth» (Pacific Economic Papers no. 350)) muestran beneficios de 107.300 millones de dólares por año para las economías del Asia Oriental logrados gracias a disposiciones para hacer frente a las medidas dentro de las fronteras, en comparación con 32.600 millones que se estima obtener de Doha.

- En un estudio realizado por la OCDE se calculaba también que los costos administrativos del cumplimiento representaban alrededor del 4 por ciento del PIB del sector empresarial, en tanto que en estudios comparables realizados en los Estados Unidos se estimaba que los costos resultantes de la reglamentación estatal equivalían a entre el 4 y el 8 por ciento del PIB.

- Ésta es una carga muy pesada para las pequeñas y medianas empresas. El estudio de la OCDE mostraba un impacto desproporcionado en las empresas con menos de 20 empleados. Se observó también un vínculo entre la «calidad» de la reglamentación y la mejora del desempeño económico:

    - Promoción de la flexibilidad y la innovación
    - Fomento de la competencia y eliminación de las complejidades e incoherencias
    - Aliento para aumentar la participación en el debate sobre las políticas

- Los trabajos del Banco Mundial refuerzan estas conclusiones y van un paso más allá al demostrar que las empresas de las economías pobres hacen frente a cargas regulatorias mucho mayores que las de las economías ricas, con el triple de gastos administrativos y el doble de cargas burocráticas y demoras conexas.

- Sin embargo, el ABAC señala que la mejora de las empresas genera no solamente crecimiento económico, sino también mejoras en la salud, la educación y el empleo. En los trabajos realizados por el APEC y ABAC se han identificado prioridades regionales para mejorar el clima empresarial para las empresas pequeñas y medianas:

    - Reducción de la carga de la reglamentación
    - Simplificación de los regímenes fiscales complejos
    - Mejor acceso a la financiación
    - Relajación de las leyes laborales rígidas

- El ABAC ha iniciado actividades de preparación para casos de desastres o emergencias en el marco del APEC.

    - Participación de las empresas en la respuesta a situaciones de emergencia o de desastre en la región; y
    - Continuidad de la actividad empresarial, o formas de asegurar que las empresas puedan seguir funcionando en circunstancias extremas.

- En particular, el ABAC ha apoyado trabajos relacionados con la gripe aviar y la preparación para las pandemias. El ABAC trabajará con el APEC para identificar áreas adicionales en que se puede mejorar la cooperación y la colaboración entre las empresas y los gobiernos, por ejemplo, mediante iniciativas encaminadas a ayudar a las pequeñas y medianas empresas a elaborar sus planes de continuidad de la actividad empresarial.

- El ABAC procura también mejorar la arquitectura regional para lograr el comercio libre y abierto. Se ha preparado un estudio de viabilidad de una zona de libre comercio de Asia y el Pacífico (FTAAP). Los miembros del ABAC consideraron que esa sería una opción para promover el programa de liberalización del comercio dentro del APEC. Se reconoció también que era una alternativa para la situación existente, caracterizada por la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales bilaterales y plurilaterales.

- El estudio demostró que, si bien el área de libre comercio ofrecería las mayores posibilidades de convergencia y consolidación de los ALC y los ACR existentes (y propuestos) en la región, las dificultades prácticas y la ausencia de voluntad política impedían la negociación del área de libre comercio en el momento actual.

- Sin embargo, el ABAC cree que éste sería un momento oportuno para que el APEC considerara seriamente un proceso más efectivo que el que existe actualmente para lograr su objetivo de un comercio libre y abierto en la región de Asia y el Pacífico.

1. Preguntas y observaciones del público

Se están haciendo sin duda muchos progresos en la liberalización del comercio, pero al nivel unilateral, bilateral o regional, y no al nivel de la OMC. ¿Con cuánta seriedad debe encararse este enfoque de la liberalización? (Jürgen Matthies, Instituto de Investigaciones Económicas de Colonia)

> *Reinhard Quick:* Es evidente que las empresas aprueban el aumento de la liberalización unilateral, pero esos enfoques no están consolidados y menoscaban en consecuencia la certeza necesaria para tomar decisiones empresariales a largo plazo. La OMC es también el único foro en que pueden encararse las normas.
>
> *Peter Charlton:* Los aranceles medios reducidos no significan que se han encarado todos los aranceles.
>
> *Ralph Carter:* Esa liberalización no abarca necesariamente los servicios y los múltiples problemas dentro de las fronteras relacionados con esos aspectos. La certeza jurídica es también crucial para el comercio de servicios.

Es posible que el aumento de las tendencias proteccionistas esté vinculado al hecho de que las empresas no comunican los beneficios del libre comercio a la comunidad en general. ¿Deberían las empresas hacer más? (Helmut Mach, Facultad de Empresas de la Universidad de Alberta)

Los que están a favor del libre comercio deben ser conscientes del riesgo de caer en la complacencia. La idea de que la globalización es inevitable es falsa. Es preciso apoyarla con decisiones políticas. (John Weekes, Sidley Austin)

Ralph Carter: No hay duda de que las empresas deben explicar los beneficios que se logran, pero lo cierto es que ya lo hacen. Federal Express obtiene beneficios especiales del comercio internacional y procura comunicar esa realidad a la comunidad en general.

Reinhard Quick: Se necesita sin duda más comunicación, pero no es evidente que ésa sea una responsabilidad de las empresas. Las empresas deben dedicarse a actividades empresariales.

La liberalización debe concentrarse en las necesidades de los países en desarrollo, incluida la seguridad alimentaria. Las subvenciones de los países desarrollados deberían hacerse extensivas a los pobres del tercer mundo. Las preocupaciones relativas a la seguridad no deben formar parte del programa de comercio. (Luis Alberto Gonzalez, Innovar Consulting SA).

2. Conclusión

Los panelistas indicaron claramente las preocupaciones de las empresas por el aumento de las tendencias proteccionistas en todo el mundo y señalaron algunas de las actividades que se llevaban a cabo para contrarrestar esas tendencias. En los debates se planteó la cuestión de la necesidad de comunicar mejor los beneficios del libre comercio a la comunidad en general. El moderador de la sesión, Sr. David Harding, dijo al resumir el debate que era evidente que había cambiado el clima en los países desarrollados y en desarrollo con respecto a la liberalización del comercio. Sugirió que tal vez la causa fuera el crecimiento de China. Sin embargo, era preciso recordar que en los años ochenta los temores de una dominación del Japón en el futuro habían creado tendencias proteccionistas y que esas tendencias habían desaparecido.

D. Después de Doha: en pos del sistema multilateral de comercio, *Sesión organizada por la Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional (ACICI)*

Informe redactado por la Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional (ACICI)

Resumen

La sesión de la ACICI, organizada en el marco del Foro Público Anual de la OMC, se concentró en los desafíos a que hacía frente el sistema multilateral de comercio tras la suspensión de las negociaciones del Programa de Trabajo de Doha. Tres oradores, un diplomático de un país desarrollado, un consultor independiente y un representante de un país menos adelantado sin litoral, presentaron sus puntos de vista sobre las formas posibles de llevar adelante la OMC en general y las negociaciones en particular.

1. Intervenciones de los panelistas

El moderador de la sesión fue la Dra. Esperanza Durán, Directora Ejecutiva de la ACICI.

(a) Observaciones introductorias de la Dra. Esperanza Durán - El marco: liberalización y adopción de normas en tiempos inciertos

En su declaración de apertura, la Dra. Durán hizo una evaluación de la situación actual en las negociaciones del Programa de Trabajo de Doha. Aunque reconocen en general los beneficios de mejorar el comercio internacional al nivel multilateral, los Miembros de la OMC siguen inamovibles en sus posiciones con respecto a los elementos clave de un posible conjunto de medidas en el Programa de Trabajo de Doha. El Director General de la OMC, Sr. Pascal Lamy, ha identificado un triángulo de cuestiones en que el progreso es crucial para llevar adelante el resto de los temas que se están negociando. El triángulo consiste en el acceso a los mercados para los productos agrícolas; la ayuda interna; y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Dado que los Miembros están muy lejos de un acuerdo sobre varios otros aspectos del Programa de Trabajo de Doha, en opinión de la Dra. Durán, las perspectivas de una conclusión rápida y ambiciosa no son muy buenas. Además, el procedimiento de vía rápida, que permite que el Presidente de los Estados Unidos someta al Congreso acuerdos comerciales que éste puede aprobar o rechazar, pero no enmendar, expira en julio de 2007 y dentro de 18 meses habrá elecciones importantes en varios países Miembros de la OMC muy influyentes.

El comercio internacional ha crecido rápidamente como consecuencia de la liberalización del comercio impulsada por ocho rondas de negociaciones realizadas desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947. La participación de

los países en desarrollo en el comercio mundial ha aumentado en los últimos 20 años. La Ronda Uruguay fue un logro especialmente significativo porque abrió de manera considerable los mercados mundiales y estableció reglas multilaterales en áreas que no estaban antes cubiertas por las disciplinas del GATT, como la agricultura, los servicios y los textiles y el vestido. Sin embargo, los beneficios no se han distribuido uniformemente; algunos países en desarrollo no han podido aumentar realmente su comercio y utilizarlo como motor del crecimiento económico y el desarrollo.

En vista de la situación actual, la Dra. Durán planteó al público varias cuestiones a que se referirían los presentadores invitados por la ACICI: ¿Están los Miembros más influyentes de la OMC abandonando el multilateralismo y optando por acuerdos de comercio bilaterales o regionales? Si un sistema multilateral de comercio efectivo es la mejor opción, ¿qué papel deben desempeñar los países en desarrollo? ¿En qué condiciones estarán los países menos aventajados en una situación en que el multilateralismo deja de ser la primera opción? ¿Es preciso bajar el nivel de ambición en las negociaciones de Doha para superar el estancamiento que ha restado credibilidad al sistema multilateral de comercio?

(b) Excmo. Sr. Carlo Trojan, Embajador, Representante Permanente de las CE ante la OMC, Ginebra - La OMC en la encrucijada: Lecciones de Doha

El Embajador Trojan empezó su presentación diciendo que se necesitaba un impulso político renovado de los principales participantes en la OMC para revivir las negociaciones del Programa de Trabajo de Doha. En su opinión, la falta de ambición de las ofertas presentadas por los principales participantes no era el origen de la situación actual. Una posible solución de transacción examinada antes de la suspensión de las negociaciones habría sido considerablemente más ambiciosa que el paquete final de la Ronda Uruguay. La fuente del problema está en cambio en un desacuerdo entre los principales participantes sobre el «tipo de cambio» con arreglo al cual se intercambian concesiones dentro del marco del triángulo formado por el acceso a los mercados para los productos agrícolas, la ayuda interna y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas.

Sin embargo, destacó que cuando se reinicien las negociaciones será preciso no descuidar los trabajos sobre aspectos fuera de este triángulo de cuestiones. Recomendó en particular una concentración en el comercio de servicios, la facilitación del comercio y las normas, y añadió que los PMA y los países en desarrollo serían los más perjudicados por el fracaso de las negociaciones, cuyo objetivo es hacer frente a sus necesidades específicas. Sin embargo, independientemente de lo que pudiera ocurrir, las CE estaban decididas a llevar adelante los aspectos de desarrollo del Programa de Trabajo de Doha con el fin de lograr cuanto antes resultados tales como el Marco Integrado Mejorado, la ayuda para el comercio y el acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los PMA.

Consideraba problemático el hecho de que el Programa de Trabajo de Doha hubiera permanecido sin cambios desde su inicio en 2001. Sugirió que la pausa actual podría

utilizarse como ventana de oportunidad para redefinir el Programa de Trabajo y convertirlo en un «reglamento abierto» de modo que pudieran tenerse mejor en cuenta:

i) los cambios causados por el surgimiento de nuevos actores mundiales como el Brasil, China y la India;

ii) las nuevas preocupaciones ambientales;

iii) asuntos que se habían abandonado, como las cuestiones de Singapur; y

iv) cuestiones en el ámbito del comercio que no se habían tratado antes (por ejemplo, la mano de obra).

Terminó su declaración señalando que para prepararse para el futuro la OMC debería hacer reformas institucionales importantes, por ejemplo, en lo concerniente al proceso de adopción de decisiones, y cooperar en forma más coherente y sistemática con otras instituciones que participan en la labor de establecer un sistema eficaz de gobernanza mundial.

(c) Sr. Constantine Michalopoulos, Consultor - ¿Qué papel corresponde a los países en desarrollo en la determinación del futuro de la OMC?

En opinión del Sr. Michalopoulos, la pertinencia y la viabilidad de la OMC dependían de su capacidad de responder a las necesidades de los países en desarrollo, que constituían actualmente la mayoría de los Miembros de la OMC. Identificó tres grupos de países en desarrollo: i) los países, como los pertenecientes al Grupo de los 20 (G-20), que estaban bien integrados en el sistema multilateral de comercio y tenían capacidad para cumplir los compromisos de la OMC (denominados también «países en desarrollo avanzados»); ii) los países menos adelantados al margen de la economía mundial y con poca capacidad para cumplir los compromisos de la OMC, pero que se beneficiaban de un trato especial y diferenciado; y iii) unas 40 ó 50 economías pequeñas o de bajos ingresos con limitaciones similares a las de los PMA pero sin acceso al trato especial de los PMA. Explicó también que la OMC desempeñaba cuatro funciones, a saber: i) las negociaciones comerciales; ii) la elaboración de normas; iii) el examen de las políticas comerciales; y iv) la tarea de hacer cumplir las normas. Explicó luego algunos de los cambios en el sistema que consideraba necesarios para que los diferentes grupos de países pudieran promover efectivamente sus intereses.

Para asegurar un resultado más equitativo de las negociaciones comerciales, recomendó que se separaran las conversaciones sobre liberalización del comercio de las relativas a la modificación de las normas. Ello entrañaría renunciar al principio del todo único y haría que los países en desarrollo pudieran enfrentar mejor la complejidad de las cuestiones que se estaban negociando. Además, ya no sería posible que un aspecto de las negociaciones impidiera el progreso de otros aspectos en que se estaban haciendo progresos, como ocurrió

cuando se suspendieron todas las negociaciones del Programa de Trabajo de Doha a causa del desacuerdo sobre el acceso a los mercados de los productos agrícolas y no agrícolas. Era especialmente importante fortalecer la participación significativa de los países en desarrollo que carecían de capacidad humana e institucional. En su opinión, la Secretaría de la OMC debería llevar a cabo una labor más analítica en apoyo de las delegaciones de los países en desarrollo, por ejemplo, en lo que concerniente a las consecuencias de las hipótesis propuestas para la liberalización.

Con respecto a la elaboración de normas, se refirió a una reforma fundamental del trato especial y diferenciado concedido a los países en desarrollo. Actualmente, sólo se concedía ese trato a los países más pobres, los PMA. Sugirió que se introdujeran indicadores como el ingreso per cápita y/o la participación en el comercio mundial para diferenciar los países en desarrollo en términos de períodos de transición, gama de compromisos y acceso a la asistencia técnica. Ese trato especial y diferenciado debía concederse a todos los países en desarrollo, excepto los más avanzados con un grado mayor de integración en la economía mundial y mayor capacidad institucional y humana.

Por último, recomendó que se reforzaran sustancialmente el examen de las políticas comerciales y el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. El examen de las políticas comerciales debería transformarse en una tarea de vigilancia y evaluación más seria, con recomendaciones concretas para la mejora de las políticas. Las políticas de los países desarrollados y los países en desarrollo avanzados deberían examinarse en lo que respecta a sus efectos sobre otros países y sobre el sistema de comercio en su totalidad, en tanto que el examen de las políticas comerciales de los países en desarrollo debería concentrarse en los impactos para el desarrollo de las políticas y las necesidades de asistencia. En cuanto a la solución de diferencias, propuso que se modificaran las contramedidas utilizadas contra las partes que no acataban una decisión. La limitación de las importaciones causaba más daño a un país en desarrollo que imponía esa medida que a un país desarrollado infractor. Una solución posible del problema sería sustituir esas limitaciones por pagos compensatorios. Para terminar, el Sr. Michalopoulos destacó la urgencia de introducir esas modificaciones en el sistema, especialmente dada la incertidumbre de las negociaciones del Programa de Trabajo de Doha.

(d) Excma. Sra. Rosalie Koudougueret, Ministro de Comercio, Industria y Empresas Pequeñas y Medianas de la República Centroafricana - Opiniones de un país menos adelantado: ¿Qué está en juego para los más pobres?

La Sra. Rosalie Koudougueret destacó que el lanzamiento de la Ronda de Doha había dado lugar a varias expectativas en los países en desarrollo, y en particular en los PMA. Aunque se habían hecho algunos progresos en aspectos relacionados con las necesidades de los países más pobres, la Sra. Koudougueret encontraba muy preocupante la situación actual. Consideraba que los países en desarrollo y los PMA serían los más perjudicados por el paso al bilateralismo y el regionalismo que cabía esperar si fracasaba el Programa de Trabajo de Doha. La OMC era especialmente importante para ellos porque había reemplazado la

ley del más fuerte por un marco multilateral a través del cual podía utilizarse el comercio internacional como instrumento para reducir la pobreza en el mundo.

Los PMA necesitaban con urgencia asistencia para fortalecer su participación en el sistema multilateral de comercio a través de la creación de capacidad humana, institucional, de infraestructura y de producción. Su país perseguía también este objetivo en las negociaciones con la Unión Europea sobre acuerdos de asociación económica.

Pidió que se redoblaran los esfuerzos para reactivar las negociaciones del Programa de Trabajo de Doha concentrándose en los aspectos de desarrollo y para continuar los trabajos sobre la ayuda para el comercio, con el objetivo de superar las limitaciones de los países en desarrollo. Independientemente del resultado de las negociaciones sobre el Programa de Trabajo de Doha, la República Centroafricana asignaba especial importancia al Marco Integrado Mejorado para los PMA y a la creación de un nuevo fondo multilateral de asistencia, entre otras cosas para apoyar el ajuste a la liberalización del comercio. Para terminar, se refirió a una fábula africana que ilustraba cómo la suerte de las personas que viven en la Tierra está interrelacionada y la unidad y la solidaridad pueden beneficiar por igual a los ricos y a los pobres.

E. Opiniones de la sociedad civil del Grupo G-20 sobre la OMC, *Sesión organizada por la Fundación Friedrich-Ebert y CUTS International*

Informe redactado por Steffen Grammling, Fundación Friedrich-Ebert

Resumen

El grupo G-20 de países en desarrollo, creado antes de la Conferencia Ministerial de Cancún en 2003, ha generado gran interés y ha creado expectativas entre los países pobres del Sur. A pesar de los intentos por dividir esta alianza, el grupo G-20 se ha fortalecido y en la actualidad se lo reconoce universalmente como interlocutor indispensable, sobre todo en las negociaciones sobre la agricultura. La alianza G-20 de Miembros de la OMC cumplió un importante papel al representar a los países del Sur con una sola voz en las actuales negociaciones comerciales multilaterales. Al haberse las negociaciones de Doha suspendido, el G-20 desempeñará un papel decisivo en lo que respecta a su posible reanudación.

Las organizaciones de la sociedad civil del G-20 también contribuyeron en gran medida a poner de relieve las preocupaciones de los pobres y de ese modo influyeron en las posiciones adoptadas por el G-20 en las negociaciones sobre la agricultura en la OMC. Tanto en la Conferencia Ministerial de Cancún celebrada en 2003 como en la Conferencia Ministerial de Hong Kong en 2005, la sociedad civil tuvo una influencia crucial en los resultados.

Dado que el G-20 seguirá siendo un participante importante en las negociaciones comerciales, la sociedad civil también seguirá teniendo un papel destacado. Por lo tanto, para comprender mejor el actual mecanismo por el cual las organizaciones de la sociedad civil de los países del G-20 tienen una participación en las negociaciones comerciales multilaterales, se fijaron tres objetivos para los debates del panel: primero, destacar los puntos de vista de la sociedad civil del G-20 con respecto a la posición de dicho grupo de países en la OMC, la posición de los respectivos gobiernos y su capacidad de influir en ellos en la actualidad; segundo, identificar las principales dificultades que enfrentan las organizaciones de la sociedad civil del G-20 en el diálogo con los gobiernos, otras agrupaciones de la OMC y en el G-20 propiamente dicho, y tercero, examinar la perspectiva de organizaciones de la sociedad civil del G-20 y sus posibilidades de influir en la posición de dicho grupo y de los gobiernos de sus respectivos países en la OMC del siglo XXI para fortalecer la voz de los pueblos de los países en desarrollo.

Los panelistas eran representantes de los tres miembros principales del G-20, a saber, el Brasil, la India y Sudáfrica. El Director General del Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (CICDS), Ricardo Meléndez-Ortiz, formuló observaciones sobre las declaraciones de apertura. Dirigió los debates del panel Thomas Manz, Coordinador del Diálogo sobre el programa relativo a la globalización de la Fundación Friedrich-Ebert (FES) de Berlín (Alemania).

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Thomas Manz, Coordinador del Diálogo sobre el programa relativo a la globalización, Fundación Friedrich-Ebert (FES), Berlín (Alemania).

Thomas Manz, destacando la importancia del G-20, dijo que se reconocía en general que el surgimiento del grupo había marcado un hito en la evolución de las relaciones de poder en el comercio mundial. Gracias a la creación del G-20, los países en desarrollo habían estado mejor representados en las negociaciones y la UE y los Estados Unidos no habían podido dominarlas como hasta entonces. El orador señaló que el G-20 había logrado unir las voces del Sur, y preguntó cuál había sido el papel de la sociedad civil en la creación del grupo y cómo podía ésta influir en el programa y las estrategias políticas de los gobiernos de los países que lo integraban. Con respecto a la suspensión de las negociaciones de la Ronda de Doha, el orador dijo que era posible que hubieraa diferencias de percepción entre las posiciones oficiales de los gobiernos de los países en desarrollo, que en su mayoría habían expresado desaliento, y las opiniones de la sociedad civil, que en parte había reaccionado con satisfacción. Preguntó también qué expectativas había creado en la sociedad civil de esos países la suspensión de las negociaciones y qué papel podía desempeñar ésta en su reanudación. Algunas organizaciones de la sociedad civil consideraban que la suspensión de la Ronda de Doha era una oportunidad para lograr un «cambio de mentalidad», construir un nuevo marco para el comercio mundial que respondiera mejor a los intereses de los países en desarrollo y reexaminar la estructura de la economía mundial. Otras, dijo el orador, se habían dedicado fundamentalmente a divulgar información y conocimientos para mejorar la posición negociadora de los países en desarrollo, y consideraban que el actual intervalo era una oportunidad para aumentar la presión sobre los países desarrollados a fin de que se tuvieran en cuenta las necesidades especiales del mundo en desarrollo.

(b) Umberto Celli (h), Instituto Internacional de Derecho Mercantil y Desarrollo, São Paulo (Brasil)

Umberto Celli señaló que la sociedad civil brasileña era sumamente compleja y heterogénea, lo cual dificultaba la tarea de determinar sus percepciones. Por lo tanto, era necesario tener en cuenta esta dificultad para tratar de resumir sus opiniones y expectativas generales. Si el G-20 lograba negociar en el marco de la OMC de manera que sus esfuerzos condujeran a la creación de empleos, al aumento de las exportaciones y a la creación y distribución de la riqueza en el Brasil, la sociedad civil no se opondría.

El orador se refirió a la evolución del G-20, integrado actualmente por 23 miembros después de que el Perú y el Ecuador volvieron a unirse al grupo. Era evidente que se consideraba que el G-20 tenía sugerencias alternativas que formular para las negociaciones sobre la agricultura. El primer documento que había elaborado había sido presentado en la OMC y seguía siendo el documento fundamental del grupo. En su opinión, el G-20 se había centrado en los tres pilares principales del Acuerdo sobre la Agricultura: el primero era la ayuda interna, que los países desarrollados debían reducir sustancialmente; el

segundo era el acceso a los mercados, respecto del cual se instaba a los países desarrollados a proponer concesiones adicionales, y el tercero, la eliminación de las subvenciones a las exportaciones en los países desarrollados.

El Sr. Celli dijo que en un plazo muy breve el grupo había logrado adquirir la legitimidad necesaria para llevar adelante sus propuestas. Esta legitimidad se basaba en el hecho de que en los países del G-20 vivía el 60 por ciento de la población mundial y el 70 por ciento de la población rural del mundo; también le correspondía al grupo el 26 por ciento de las exportaciones agrícolas. El Acuerdo Marco de Julio de 2004 confirmaba su influencia y había marcado el fin del monopolio de la UE y de los Estados Unidos en las negociaciones de la OMC; era, por lo tanto, un hito histórico. La sociedad civil había empezado a vislumbrar la posibilidad de que este grupo permitiera celebrar negociaciones de manera distinta, de modo que no favorecieran únicamente los intereses de los países desarrollados. Por consiguiente, ese Acuerdo Marco tenía importancia crucial y había aumentado la visibilidad del G-20.

El orador señaló no obstante que el grupo era muy frágil porque debía equilibrar los distintos intereses de sus miembros. Citó el ejemplo del Brasil y la India, países relativamente industrializados y, por lo tanto, muy diferentes a los demás miembros del G-20. Esto explicaba los diversos intentos de los Estados Unidos y la UE de dividir el grupo utilizando una táctica bien conocida en las relaciones internacionales: «dividir para triunfar». Refiriéndose a la declaración elaborada por el G-20 en los preparativos para la Conferencia Ministerial de Hong Kong, el orador dijo que esa táctica había fracasado.

El orador expresó su desaliento ante los exiguos resultados de la Conferencia, que habían causado frustración en la sociedad civil de los países del G-20 y no sólo en el Brasil. Era notable que, a pesar de ello, se mantuviera la cohesión del grupo, como demostraba un documento conjunto sobre la agricultura presentado por el G-20, el G-33, los países menos adelantados y el Grupo Africano, en el que se destacaba la necesidad de llegar a un acuerdo en ese sector. El orador opinó, con respecto a la apertura de los mercados en los países en desarrollo, que se debía tener en cuenta la realidad social y económica de los distintos países; ello no debía causar su desindustrialización.

El Sr. Celli mencionó que, tras la suspensión de la Ronda, el Gobierno del Brasil había tomado la iniciativa de reunir a los principales participantes en Río, incluidos los miembros del G-6. Si bien la UE y los Estados Unidos habían tratado de recurrir a la misma táctica y monopolizar las negociaciones, tal como habían hecho durante la Ronda Uruguay, ese intento había sido en vano. El orador se refirió a la Declaración de Río de los G-20, en que se condenaban todas las iniciativas de esa índole, pero también se mencionaban las diferencias entre el Brasil, que estaba firmemente a favor de la apertura de los mercados y el acceso para los productos agrícolas, y la India, que era partidaria de proteger a los grupos vulnerables en el sector de la agricultura. Dada la fragilidad del grupo, el orador temía que fuera muy difícil mantener su cohesión si las negociaciones se suspendían por mucho tiempo.

El orador concluyó subrayando que la sociedad civil brasileña estaría a favor de las negociaciones si éstas conducían al crecimiento y al desarrollo, que eran para ella necesidades inmediatas.

(c) Mzukisi Qobo, investigador asociado del Instituto Sudafricano de Asuntos Internacionales (SAIIA), Braamfontaine (Sudáfrica)

Mzukisi Qobo comenzó su intervención diciendo que Sudáfrica había sido uno de los principales actores en la creación del G-20, que, en su opinión, era no obstante el resultado de una interacción más profunda entre los miembros del G-3. Explicó que el G-3, integrado por la India, el Brasil y Sudáfrica, permitía la interacción política de los miembros a un alto nivel sobre cuestiones que no sólo se referían al comercio sino también a la gobernanza mundial. Expresó su admiración por el hecho de que el G-20 hubiera durado más de lo que se había previsto y hubiera resultado ser un participante influyente en las conversaciones multilaterales sobre el comercio. Como ejemplo, mencionó la minirreunión ministerial de julio de 2006, en la que el G-20 fue quien presentó una clara propuesta que sirvió de marco para la agricultura. En muchos casos, la sociedad civil consideraba que el G-20 era la voz de la conciencia, y un motor que impulsaba a los países en desarrollo en las negociaciones, lo cual también garantizaba a la sociedad civil de esos países una auténtica representación en las deliberaciones mundiales sobre el comercio. Coincidió con las opiniones expresadas por el orador anterior en el sentido de que la sociedad civil no era homogénea y que había una gran diversidad de opiniones y puntos de vista con respecto al papel de la OMC y a la función del G-20 en la OMC.

El orador señaló que la Ronda de Doha, estancada por el momento, se había iniciado bajo el lema del desarrollo, pero esa dimensión se había diluido con el tiempo. Dado que una serie de cuestiones que tenían importancia crítica para los países en desarrollo, como las de la aplicación y la agricultura, habían quedado sin resolver en la Ronda Uruguay, se había determinado que el elemento central de la Ronda de Doha sería la agricultura. Sin embargo, las preocupaciones con respecto al desarrollo iban más allá de la agricultura e incluían también el trato especial y diferenciado. En lo que respecta a las opiniones de la sociedad civil sobre el estado actual de las negociaciones, el orador dijo que la OMC no era inmune a la crisis del mecanismo de gobernanza mundial, que nuevamente se había puesto de manifiesto en la reunión del FMI y el Banco Mundial en Singapur. No obstante, señaló que el multilateralismo era el único marco apropiado para la gestión del sistema mundial, que reconocía la interdependencia y era necesario para disciplinar las relaciones de poder. Por otro lado, que el sistema de gobernanza mundial tenía asimetrías y desigualdades, y el procedimiento por el que se decidían los temas que se abordarían favorecía a la tríada de la UE, los Estados Unidos y el Japón.

Las conclusiones provisionales del orador eran que los problemas de desarrollo persistirían si el sistema de gobernanza mundial era endeble. El alarmante estado de la OMC en la actualidad no favorecía en modo alguno a los países en desarrollo, pero la OMC era el único foro en que se podían imponer disciplinas a las relaciones de poder en la esfera

del comercio. La coalición del G-20 podía ser un paradigma moral e intelectual en las negociaciones y una voz potente en favor del desarrollo, ya que abarcaba a países muy diversos. El orador concluyó con tres sugerencias para el G-20 y su papel en la OMC: en primer lugar, el G-20 debía tratar de que hubiera un mayor equilibrio entre los costos y beneficios relativos de las normas del comercio y de que se tuvieran más en cuenta los intereses en materia de desarrollo; en segundo lugar, debía examinar las consecuencias en términos de desarrollo y sopesar debidamente los costos de la aplicación, y, en tercer lugar, debía destacar las preocupaciones con respecto a la necesidad de que, en cuestiones de política interna, los países en desarrollo tuvieran flexibilidad para tomar decisiones. Si bien las normas eran necesarias, era preciso que en ellas se tomaran más en consideración los problemas de desarrollo que enfrentaba la mayoría de los países, en particular los del África Subsahariana.

(d) Pradeep S. Metha, Secretario General del Centro para el Comercio Internacional, la Economía y el Medio Ambiente (CUTS International), Jaipur (India)

Pradeep S. Metha se centró en las cuestiones de procedimiento que debían abordar los países del G-20 en la OMC, así como en el papel que desempeñaba la sociedad civil en los países de ese grupo y los desafíos que enfrentaban. Señaló que cada país defendía sus propios intereses y si bien la cohesión política era importante, lo que imperaba en la OMC era la ley de la jungla. En la historia de la humanidad, la táctica de dividir («dividir para triunfar») era práctica común. En su opinión, la reunión del FMI y el Banco Mundial, celebrada recientemente en Singapur, había marcado un hito en la evolución de la arquitectura institucional mundial. La agricultura era el punto de partida para el G-20 y la India y el Brasil mantenían unido al grupo a pesar de tener intereses antagónicos, tanto ofensivos como defensivos. El G-20 estaba tratando de cambiar el *statu quo*, pero siempre habría ganadores y perdedores por ambas partes.

El orador mencionó que en el G-20, la India, el Brasil y Sudáfrica, junto con un pequeño número de países, estaban considerando los objetivos que podían alcanzar aunando sus esfuerzos. Al pasar revista a la historia de la reglamentación del comercio, se observaba que para la mayoría de los países, comprender lo que realmente significaba la liberalización del comercio no habría sido una prioridad. Había estudios del Banco Mundial en que se analizaban los efectos de la liberalización del comercio en términos generales. Si bien la sociedad civil tampoco había sido muy consciente de este proceso hasta hacía poco tiempo, era notable cómo había cambiado la situación en los últimos 10 años. Hasta los gobiernos más pobres contaban con recursos para abordar la cuestión, y amplios sectores de la sociedad civil tenían mucha más conciencia y participaban mucho más activamente en la defensa de sus intereses.

Si bien en otras épocas las organizaciones no gubernamentales sólo trabajaban en el ámbito social, en sectores como la salud, el abastecimiento de agua y la educación, el orador señaló que el conocimiento y el diálogo sobre cuestiones de política económica estaba aumentando significativamente en un gran número de países. Nadie podía hablar

en nombre de la sociedad civil en su conjunto, ya que ésta se caracterizaba por una gran variedad de opiniones y puntos de vista. Como ejemplo dijo que en un extremo de la escala había organizaciones que pensaban que «la OMC era un monstruo y debía desaparecer» y que la India sólo saldría perdiendo, en tanto que en el otro extremo habrá instituciones que se centraban en actividades de promoción y trataban de reformar a la OMC sin cuestionar su existencia propiamente dicha. La sociedad civil se había convertido en una fuerza que ya no era posible ignorar y que esgrimía argumentos, basados en datos fácticos, con más autoridad que en otras épocas.

El orador agregó que en la sociedad también se habían creado alianzas, formales y de alcance mundial. Para la sociedad civil, el reto era enfrentar las dificultades, luchar por la equidad y centrar la mira en lo que era realmente importante. Señaló que el G-20, que comprendía 23 países, tenía la responsabilidad de encontrar el modo de satisfacer las necesidades de la gente en distintos ámbitos y la capacidad de aprovechar la experiencia de otros países miembros para presionar a los gobiernos a fin de superar la pobreza. La sociedad civil tenía la responsabilidad de asegurar que los beneficios de la liberalización del comercio se distribuyeran entre todos por igual. El orador concluyó diciendo que ya no era posible impedir que los países en desarrollo participaran en el proceso de adopción de decisiones y que lo importante era estructurar debidamente ese proceso en la OMC de modo que en las deliberaciones también pudiera hacerse oír la sociedad civil.

(e) Ricardo Meléndez-Ortiz, Director del Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (CICDS), Ginebra (Suiza)

Ricardo Meléndez-Ortiz hizo algunas reflexiones sobre el papel de la sociedad civil en el G-20 y sobre cómo la sociedad civil encaraba las conversaciones con el G-20 teniendo en cuenta los intereses más generales de los países del Sur. Comenzó definiendo al G-20 como una «coalición negociadora con intereses comunes en aspectos muy concretos de las negociaciones sobre la agricultura». Comparó esta definición con las aspiraciones de algunos sectores de la sociedad civil de que el G-20 fuera más ambicioso y se fijara el objetivo de presentar una propuesta global sobre las negociaciones comerciales mundiales. Agregó que la agricultura era uno de los temas centrales de las negociaciones de Doha y que si bien era importante no minimizar el papel de los G-20, también era importante encararlo en forma realista.

Con respecto a las negociaciones, el orador observó que el G-20 había tomado la iniciativa en el marco del sistema multilateral y desde entonces había desempeñado un papel extraordinario. Refiriéndose a los orígenes del G-20, señaló que había surgido como una respuesta táctica, en el marco de las negociaciones, de varios actores importantes del mundo en desarrollo a quienes le preocupaba la posibilidad de colusión entre la UE y algunos países en desarrollo, en las negociaciones sobre la agricultura, que serían sumamente perjudiciales para sus intereses y contrarios al espíritu de la Ronda de Doha. Posteriormente, antes de la Conferencia de Cancún, la UE y los Estados Unidos habían llegado a un acuerdo a fin de proponer objetivos menos ambiciosos con respecto al acceso a los mercados y las

subvenciones a la agricultura, en tanto que la India, el Brasil y otros habían reaccionado presentando un documento común que llegó a conocerse como la «posición común del G-20». En este sentido, el G-20 se diferenciaba de todos los demás grupos, por ejemplo, el G-33. Al principio el G-20 había adoptado una posición reactiva y táctica y que la sociedad civil había participado muy poco en su formación y su génesis. El caso del G-33, que había sido resultado de los movimientos populares surgidos en respuesta a la crisis de la agricultura en Asia Sudoriental a fines del decenio de 1990, era totalmente diferente. En cuanto a la dimensión política, las diferencias también eran significantes.

Refiriéndose a lo dicho por otros participantes que le habían precedido, el orador dijo que el grupo de la India, el Brasil y Sudáfrica tenía objetivos políticos más amplios que el G-20. El G-20 era un grupo coherente que tenía legitimidad y un alto nivel de reconocimiento en las capitales; todo ello había conducido incluso a un proceso formal de coordinación a nivel ministerial que había convertido al G-20 en una alianza altamente estructurada como grupo de negociación. Dentro del grupo había miembros con diferentes posiciones; por ejemplo, en la agricultura, había ocho coaliciones ofensivas, a saber, los Cuatro del algodón, el G-7, el Grupo de Cairns, el G-10, el G-33, los Miembros de reciente adhesión, las economías pequeñas y vulnerables y el G-20. El orador destacó que dentro del G-20 había países con opiniones divergentes sobre todas las cuestiones respecto de las cuales el G-20 había adoptado una posición común; ello se debía a su participación en otras agrupaciones, como la de países ACP, la de países menos adelantados, el Grupo Africano o incluso el Grupo de Cairns. El orador reconoció que el G-20 había podido sortear las diferencias de forma muy deliberada, lo cual requería gran habilidad política. Con respecto a la cuestión de si la sociedad civil participaba en esta labor, dijo que lo hacía principalmente haciendo uso de su capacidad analítica.

El G-20 representaba un cambio significativo en las relaciones de poder en el marco de las negociaciones comerciales y era el blanco de ataques; algunos miembros, como Colombia, habían decidido abandonar el grupo. Era muy difícil determinar si el G-20 había sido responsable de la suspensión de las conversaciones y también determinar en qué medida había contribuido a ello la sociedad civil. No obstante, el G-20 había desempeñado un papel importante en la nueva geografía de las negociaciones comerciales, aunque también lo habían hecho otros grupos, en particular el G-33.

El orador dijo que el G-20 y los intereses más generales de los países en desarrollo eran temas que se discutían en la sociedad civil y los círculos académicos. Pero éstos, en lugar de aferrarse a ideas románticas, debían hacer un llamamiento en pro de la adopción, por los países en desarrollo, de una posición común en las negociaciones. El orador, empero, dudaba que esto fuera posible, dado el estado en que se encontraban actualmente la OMC y los mercados mundiales y dada la estructura de la sociedad civil en el mundo contemporáneo.

El orador concluyó citando el ejemplo de las negociaciones sobre la agricultura, en las que participaban más de 20 grupos funcionales con diferentes intereses ofensivos y

defensivos, incluso entre los propios países en desarrollo. Personalmente, dudaba que fuera posible lograr que esos grupos volvieran a adoptar una posición común sobre cuestiones específicas. Por otro lado, la Conferencia de Hong Kong y la posición del G-11 habían demostrado que era posible lograr un acuerdo sobre metas políticas amplias. El papel de la sociedad civil, en cada país, debía ser, por un lado, promover el mejoramiento de los procesos de formulación de la política comercial a fin de que los intereses de todas las partes se integraran más en esos procesos y se plantearan en las negociaciones internacionales, y, por otro, respaldar las posiciones de los países en desarrollo, en particular haciendo uso de su sólida capacidad analítica y de asesoramiento.

2. Preguntas y observaciones del público

Hubo varias intervenciones del público, en particular sobre dos cuestiones. Una oradora señaló que el programa del G-20 sobre el desarrollo era un importante elemento de las actuales negociaciones de Doha y reducía las asimetrías de las negociaciones. Dijo que en el grupo AMNA-11, el Brasil y la Argentina podían intercambiar opiniones con los sindicatos acerca de los cálculos de la fórmula para las negociaciones e instó a que los sindicatos y los gobiernos intensificaran el diálogo más cuidadoso para evaluar los costos sociales de los resultados de las negociaciones.

En respuesta a esta observación, Umberto Celli reafirmó que en la Argentina y el Brasil no sólo los sindicatos sino también otras instituciones de la sociedad civil desempeñaban un importante papel en la formulación y expresión de opiniones críticas sobre las negociaciones de Doha. En el sector industrial, las entidades que representaban a la sociedad civil de los países del G-20 estaban muy divididas. En el sector agrícola, las opiniones de la sociedad civil también eran muy diferentes, se tenía la impresión de que sólo los representantes de la agroindustria tenían voz. Algunas de las instituciones de la sociedad civil consideraban que el papel del G-20 era demasiado limitado y deseaban que el grupo también se ocupara de otros sectores, como el de servicios; otras, en cambio, lo habían criticado, considerando que el G-20 había ido demasiado lejos.

Ricardo Meléndez-Ortiz agregó que el grupo AMNA-11 era muy diferente del G-20 en cuanto a estructura y objetivos y que la sociedad civil debía informarse mejor acerca de las posiciones y los resultados de las negociaciones comerciales.

La segunda intervención se centró en los procedimientos para la participación de la sociedad civil en la labor de la OMC. La oradora señaló que la OMC debía convertirse en una organización con un rostro humano y que para ello debía permitir que la sociedad civil participara más activamente en el examen de cuestiones relativas a la gobernanza global. Agregó que la sociedad civil debía examinar con más detenimiento los convenios regionales y pidió que se hiciera un esfuerzo por proporcionar a sus instituciones directrices o una guía para participar eficazmente en las conferencias de las grandes organizaciones, como la OMC.

En respuesta a esta declaración, Mzukisi Qobo señaló que para que la participación de la sociedad civil a nivel mundial fuera eficaz, debía comenzar en el plano nacional. Dio el ejemplo de Sudáfrica, donde existía un mecanismo institucionalizado para que distintos participantes, incluida la sociedad civil, llegaran a un consenso sobre las políticas y las negociaciones comerciales. Otras instituciones habían tratado de limitar las posibilidades de participación de la sociedad civil; por lo tanto, era necesario asumir compromisos en todos los niveles.

3. Conclusión

Los objetivos de la reunión de trabajo eran destacar qué pensaba la sociedad civil de los países miembros del G-20 acerca del grupo propiamente dicho y de la OMC e identificar los principales desafíos con que se enfrentaba. Las observaciones de los panelistas y el debate subsiguiente podrían resumirse en las cinco observaciones siguientes:

En primer lugar, el G-20 había logrado unir las voces del Sur en las actuales negociaciones comerciales multilaterales. Además, había mantenido su cohesión a pesar de los intereses divergentes de sus miembros. Este éxito había hecho que los grupos de la sociedad civil consideraran que el G-20 ofrecía la posibilidad y la alternativa de celebrar negociaciones de manera diferente. Sin embargo, era evidente que en algunos países, como el Brasil, los grupos que defendían los intereses de la agroindustria se hacían oír mejor que los pequeños agricultores.

En segundo lugar, la sociedad civil de los países del G-20 no era homogénea; al contrario, era muy heterogénea y sumamente compleja y abarcaba una amplia gama de opiniones. Esto había sido evidente tras la suspensión de las negociaciones de la Ronda de Doha; algunas instituciones habían considerado esa suspensión una victoria y otros habían instado a la rápida reanudación de las conversaciones. Por esa razón, era sumamente difícil hacer generalizaciones acerca de las opiniones y expectativas de la sociedad civil.

En tercer lugar, para ser eficaces en el plano mundial, los grupos de la sociedad civil de los países del G-20 debían comenzar a defender sus intereses a nivel nacional. Diez años atrás, la mayoría de las organizaciones no gubernamentales trabajaban únicamente en el sector social, en tanto que en la actualidad eran mucho mas conscientes de las cuestiones comerciales y económicas y desempeñaban una función de promoción mucho más activa. Se mencionó a Sudáfrica como ejemplo notable de cuán útil podía ser esa interacción de la sociedad civil y otras partes interesadas en la política comercial.

En cuarto lugar, se mencionó que la sociedad civil de los países del G-20 tenía la responsabilidad de asegurar que los beneficios de la liberalización del comercio se distribuyeran equitativamente entre la población y de contribuir a que ello ocurriera. Por lo tanto, su papel debía ser respaldar la posición de los países en desarrollo, en particular poniendo a su disposición su sólida capacidad analítica y de asesoramiento.

En quinto lugar, el debate reveló que se debía intensificar el diálogo entre los grupos de la sociedad civil y los gobiernos de los países respectivos, así como con las organizaciones multilaterales, como la OMC. A este respecto, se pidió que se estableciera un procedimiento más estructurado para este tipo de intercambios.

4. Recomendaciones sobre el papel que debería desempeñar la OMC en el futuro

La recomendación más importante fue que la OMC estableciera un mecanismo más estructurado e institucionalizado para incluir a las instituciones de la sociedad civil en el examen de cuestiones relativas al comercio multilateral. Se sugirió que se elaboraran directrices o una guía sobre las características que podría tener este mecanismo. Se señaló también que los procedimientos de la OMC debían ser más transparentes e inclusivos como condición previa para que la sociedad civil tuviera una mayor participación.

F. La importancia de los medios de difusión para fomentar la concienciación y el debate públicos sobre la formulación de la política comercial, *Sesión organizada por el instituto Panos de londres*

Informe redactado por el Instituto PANOS de Londres

Resumen

Los oradores que participaron en este panel, organizado por el Instituto Panos de Londres[1], abordaron cinco cuestiones fundamentales, y en las exposiciones y deliberaciones exploraron una importante variedad de cuestiones relacionadas con la tarea de reforzar la información que los medios difunden sobre el proceso de formulación de la política comercial:

- *¿Cuáles son las ventajas y desventajas del papel de los medios de difusión en el proceso de adopción de decisiones de la OMC y en las negociaciones comerciales internacionales?*
- *¿Qué dificultades enfrentan los medios de difusión, en particular los periodistas de los países en desarrollo, para divulgar información sobre la política comercial? ¿Cómo podrían superarse esas dificultades?*
- *¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles de la cobertura de los medios de difusión, en los países tanto del Norte como del Sur?*
- *¿Cómo pueden los periodistas presentar las complejidades del comercio y el desarrollo de manera que sean más accesibles para el público?*
- *A medida que aumenta la preocupación y el interés del público por el comercio, ¿cuáles son los principales destinatarios de lo que escriben los periodistas? ¿Cómo se puede llegar a ellos?*

Los medios de difusión, el proceso de adopción de decisiones sobre el comercio y el papel de los periodistas

La reunión organizada por el Instituto Panos de Londres, en la que participaron como panelistas un periodista de uno de los principales periódicos internacionales y dos periodistas de países en desarrollo (Zambia y Kenya), se trataron temas de gran

1 El Instituto Panos de Londres es parte de la red mundial Panos de ONG independientes que trabajan con los medios de difusión para promover un debate sobre cuestiones de desarrollo de alcance mundial (www.panos.org.uk). Mark Wilson, Director Ejecutivo del Instituto, inició la reunión agradeciendo la oportunidad que ofrecía el Foro Público de la OMC de examinar el papel de los medios de difusión como tema de creciente importancia y de debate en las negociaciones comerciales internacionales. El orador describió la labor de su organización con los medios de difusión y comunicación y destacó su preocupación por incluir las opiniones y voces de los pobres. Las observaciones sobre las cuestiones planteadas en el presente capítulo, que Panos acogerá con sumo interés, pueden enviarse al programa sobre la globalización del Instituto Panos de Londres: (globalisation@panos.org.uk).

actualidad.[2] *A medida que la lucha por ganar adeptos ha caracterizado cada vez más a los debates sobre los aspectos positivos y negativos de las negociaciones de la OMC, el papel de los medios de difusión ha atraído un interés cada vez mayor y en algunos círculos ha suscitado controversias. Ese papel se examinó en el contexto de los debates sobre el proceso de adopción de decisiones en la OMC. En la reunión también se consideró la cuestión de si los medios de difusión debían o podían hacer una contribución importante para que el público comprendiera mejor las políticas comerciales, dado que el acuerdo sobre las normas comerciales internacionales -ostensiblemente una remota cuestión técnica- afecta cada vez más la vida cotidiana de la gente común y las posiciones de política de las clases gobernantes.*

Los panelistas opinaron que los periodistas de países ricos y pobres, si bien compartían la misma preocupación profesional por la independencia de los medios de difusión, encaraban su labor desde perspectivas diferentes, lo cual reflejaba las distintas expectativas de sus respectivos públicos y el nivel de desarrollo de los países donde trabajaban. Según un argumento, la principal responsabilidad de los medios de difusión era divulgar las noticias sobre el comercio, en tanto que, según otro, esta función entrañaba una responsabilidad más amplia en bien del interés público, sobre todo en muchos países en desarrollo en que la pobreza estaba muy extendida. En esos países, las cuestiones de comercio y desarrollo literalmente tenían una importancia decisiva y era difícil tener acceso a la información.

Las intervenciones de las panelistas dieron lugar a un debate sobre las dificultades políticas y profesionales que enfrentan los periodistas, incluida la cuestión de si los periodistas de los países en desarrollo en particular deberían actuar como «guardianes de la información», según las palabras de un orador; también se abordó la cuestión de cómo hacerlo. Los oradores y los participantes ofrecieron perspectivas diferentes acerca de la cuestión de si quienes influían en cuestiones de política, o las opiniones o ideas supuestamente prevalecientes en ese ámbito, tenían algún efecto en la presunta objetividad o parcialidad de los medios de difusión que informaran sobre el proceso de formulación de la política comercial. También se destacó la evolución de los medios de difusión propiamente dichos como resultado de los adelantos tecnológicos y la creciente presión que se ejercía sobre ellos en un entorno en que las estructuras políticas, sociales y económicas eran cada vez más complejas.

Dificultades que enfrentan los periodistas de países en desarrollo más pobres

Los panelistas de Zambia y Kenya destacaron las dificultades y problemas que enfrentaban los periodistas en los países en desarrollo más pobres. Entre ellos mencionaron los siguientes:

2 La banda sonora de la reunión puede oírse en línea en: www.wto.org/english/forums_e/public_forum_e/session_26_num22_e.htm.

- *El hecho de que aparentemente los periódicos africanos dependieran con frecuencia de los medios de difusión occidentales, sumado a las dificultades de publicar noticias sobre el comercio y el desarrollo en un contexto en que predominaba el interés por la política local, los deportes, los famosos y la publicidad. Esta competencia hacía que las noticias sobre el comercio quedaran relegadas al limitado espacio disponible para las noticias internacionales y sobre asuntos de negocios.*

- *La necesidad de convencer a los propietarios de los medios de difusión y a los jefes de redacción de los periódicos de la importancia de las políticas comerciales para el público a fin de que asignaran más espacio editorial y prestaran apoyo práctico al periodismo sobre el comercio y el desarrollo.*

- *La falta de recursos para ayudar a los periodistas africanos a mejorar sus calificaciones profesionales y sus conocimientos sobre el comercio y para apoyarlos en las investigaciones en que basaban sus artículos.*

- *Problemas y deficiencias frecuentes en lo que respecta a la capacidad de los gobiernos para suministrar información y mantener relaciones con los medios de difusión, y a la interacción de los periodistas con quienes no pertenecían al gobierno pero influían en la política comercial, así como su interacción con otras partes interesadas.*

Introducción: Los medios de difusión, el proceso de formulación de la política comercial y los periodistas

Dirigió la reunión Jon Barnes, director del programa sobre la globalización del Instituto Panos de Londres, quien presentó a los oradores y explicó el contexto del panel que había organizado esa institución. Dijo que el papel y las responsabilidades de los medios de difusión con respecto a la cobertura de la política comercial se estaban perfilando como un nuevo e importante tema de debate. Los resultados de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, organizada por la OMC en 2005, y la persistencia de opiniones divergentes sobre el Programa de Doha para el Desarrollo, por ejemplo, habían suscitado comentarios en la prensa de los países del Norte y entre las ONG internacionales sobre la relación entre la cobertura de los medios de difusión y el proceso de adopción de decisiones en la OMC.

El moderador citó como ejemplo tres casos recientes, en cada uno de los cuales la perspectiva política adoptada sobre el papel y las expectativas de los medios de difusión que habían suscitado polémicas:

- Guy de Jonquieres, columnista del *Financial Times,* en su artículo sobre la necesidad de un equilibrio entre la transparencia del proceso de adopción de decisiones de la OMC para el público y la eficacia de ese proceso, opinó que la intervención de los medios de difusión en Hong Kong había sido un obstáculo más para el adelanto de las negociaciones, que debían celebrarse respetando su

carácter confidencial, sin presiones externas y sin publicidad: «En otras épocas, las negociaciones comerciales se llevaban a cabo a puerta cerrada y participaban en ellas unos pocos adultos responsables. Hoy día es un tema que incumbe a todo el mundo y que se comenta a diestra y siniestra en la televisión, en la prensa y en la Web. Es improbable que los políticos constantemente expuestos a las cámaras de televisión se muestren más dispuestos a ir en contra de las opiniones de un electorado aferrado a sus ideas.»[3]

- *ActionAid International* opinó que los medios de difusión eran parte de la presión política ejercida por las grandes potencias en la OMC después de la Conferencia de Hong Kong para apremiar a los países en desarrollo a fin de que aceptaran un trato sobre el comercio mundial que, a su juicio, sería perjudicial para el desarrollo: «Los países en desarrollo ... se enfrentan con la decisión de dejarse convencer por lo que publican los medios de difusión y concluir la Ronda de Doha este año o hacer un alto en el camino y reflexionar sobre los beneficios que efectivamente obtendrían ...»[4]

- *El Director General de la OMC, Pascal Lamy*, hizo un llamamiento para que la prensa diera un cariz más favorable a los beneficios de la liberalización del comercio, sobre los que supuestamente se había publicado poca información: «El sistema multilateral de comercio (y la apertura de los mercados) beneficia a mucha gente que suele permanecer en silencio, mientras que los que se ven afectados negativamente por el aumento del acceso a los mercados suelen hacer oír su voz con mayor fuerza y tienen más presencia en los medios de comunicación. Hay que modificar la situación para que la gente común ... comprenda mejor los beneficios que puede reportar una mayor apertura del mercado ...»[5]

El Sr. Barnes dijo que otro objetivo importante del panel era examinar las dificultades tanto prácticas como políticas que enfrentaban los periodistas. En el curso de la reunión, el Instituto Panos de Londres se proponía describir y analizar las lecciones derivadas de la experiencia adquirida al promover y apoyar la labor de varios periodistas de países en desarrollo que cubrieron la Conferencia Ministerial de Hong Kong y la suspensión de las conversaciones de Doha. Esta iniciativa tenía por fin examinar las lagunas que, según Panos,

3 «Being all at sea may be the solution for world trade talks», Financial Times, 10 de enero de 2006.

4 *The Doha Deception Round: How the US and EU cheated developing countries at the WTO Hong Kong ministerial* (ActionAid International, 2006), página 3.

5 Discurso sobre «La asociación y la prosperidad mundial», Foro Internacional de las Américas, Montreal, 5 de junio de 2006.

existían en la cobertura de los principales medios de difusión[6], así como los aparentes desequilibrios en la representación de los medios de difusión nacionales en las reuniones internacionales de la OMC.[7]

El moderador opinó que ciertamente ya era hora que se reconocieran y examinaran el destacado papel de los medios de difusión para sensibilizar al público, así como su contribución al debate sobre la formulación de las políticas comerciales. Era particularmente importante que mejorara la información publicada sobre las decisiones relativas a esas políticas en los países del Sur, dada la gran relevancia que tenían para la vida cotidiana de la gente en general y para la posibilidad de reducir la pobreza.

Al concluir, el Sr. Barnes señaló que los medios de difusión, a los que no incumbían directamente los problemas relacionados con la adopción de decisiones sobre el comercio, tenían no obstante una importante función que desempeñar para promover la participación del público en general en ese proceso y para asegurar su transparencia y legitimidad.

El orador señaló también que, en este contexto, se discutía cada vez más en la OMC la importancia de la comunicación con el público, y que algunos responsables de la formulación de políticas, por ejemplo, ya hablaban de la necesidad de que hubiera un cambio fundamental en las opiniones políticas y del público sobre cuestiones tales como el apoyo de los países del Norte a la agricultura. Estos hechos, aunque no influían necesariamente en la posición de los medios de difusión sobre los temas tratados, inevitablemente instigaban un debate sobre la función que desempeñaban.[8]

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Anthony Hill, ex embajador de Jamaica en el GATT, la OMC y las Naciones Unidas en Ginebra

Anthony Hill dijo que el papel de los periodistas en la cobertura de la adopción de decisiones relativas a la política comercial, como «filtros y guardianes» de la información pública, tenía importancia crítica. Esto se debía a que era difícil para el público descifrar

6 La red Panos prestó apoyo a un grupo de 13 periodistas de África, Asia Meridional y China para cubrir la Conferencia; les proporcionó capacitación, asesoramiento y recursos para que fueran más allá de los titulares de los medios de difusión más importantes y redactaran artículos que mostraran cómo afectaban las normas del comercio internacional la vida del común de las gentes, en particular los pobres. Estos periodistas escribieron diariamente artículos para los periódicos de sus respectivos países, además de artículos encargados especialmente que se reseñaron en el sitio de Panos London en la Web y se difundieron internacionalmente (en total se presentaron 34 artículos sobre Hong Kong y la crisis de las conversaciones de Doha, para ser reproducidos en el micrositio de Panos, *Trading Places - véase* www.panos.org.uk/tradingplaces).

7 Aparentemente, no pudieron enviar corresponsales para cubrir la Conferencia Ministerial de Hong Kong un número considerable de países en desarrollo más pobres, sobre todo de África. Según las cifras de que dispuso Panos, por ejemplo, sólo hubo un periodista de Kenya presente en la Conferencia (un panelista, John Kamau, a quien Panos patrocinó en Hong Kong), y dos de Zambia (otro panelista, Mildred Mpundu, que también recibió apoyo de Panos).

8 En un documento de trabajo del Instituto Panos de Londres, titulado *Trade challenges, media challenges: strengthening trade coverage beyond the headlines*, se invita a los lectores a formular observaciones sobre las dificultades que enfrentan los medios de difusión, sobre todo los periodistas de países en desarrollo, para publicar información sobre el comercio. Este artículo puede consultarse en el sitio de la OMC http:/www.wto.org/english/forums_e/public_forum_e/trade_challenges.pdf.

la información que recibía de múltiples fuentes, cada una de las cuales tenía un sesgo o enfoque particular. Los periodistas podían ayudar a la gente a determinar y comprender las cuestiones que tenían verdadera importancia. Sin embargo, la tarea de filtrar e interpretar era particularmente difícil para los periodistas de los países en desarrollo, dado que debían desentrañar a distancia las comunicaciones entre los negociadores destacados en Ginebra y los funcionarios de las capitales nacionales. El orador dijo que la nueva tecnología podía ayudar a superar estos problemas geográficos, aunque no había nada que pudiera reemplazar la presencia física de los medios de difusión en el lugar de los hechos. Sin embargo, la cobertura directa tropezaba ahora con otras dificultades, como las restricciones en materia de viajes y visados. El acceso a información fidedigna de primera mano seguía siendo un problema.

(i) Cómo separar los mitos de la realidad

Otro escollo que dificultaba la interpretación periodística, subrayó el orador, era la forma en que los medios de difusión respondían a los vaivenes del discurso público y político y a la promoción de determinadas ideas y opiniones. Recordó que durante la Ronda Uruguay se habían hecho ambiciosas declaraciones sobre los aumentos del bienestar que podría traer aparejados la liberalización del comercio en el marco de la OMC. La idea de obtener resultados que beneficiaran a todo el mundo seguía siendo una metáfora popular.

El orador dijo que existía el peligro de que la reiteración de esas afirmaciones como verdades axiomáticas indujera a los negociadores de los países en desarrollo a aceptarlas como hechos objetivos. No obstante, destacó un hecho interesante: el *Financial Times,* al parecer por primera vez, había publicado recientemente un artículo en que se examinaban las ramificaciones de tales aumentos del bienestar.

Por lo tanto, el orador opinó que, en el desempeño de su función, los periodistas - que con frecuencia tendían a usar palabras de moda, en parte por su deseo de conectarse con el público y aumentar la circulación de sus periódicos- debían siempre examinar con espíritu crítico el entorno en que trabajaban. Era importante distinguir entre los mitos y la realidad.

En el caso del *Financial Times*, se había publicado una serie de artículos sobre el mismo tema: los beneficios de un orden económico liberal. «Esta visión tiene su utilidad, pero ello no significa que no tenga puntos débiles», dijo el orador. En la práctica, los resultados habían sido desalentadores, debido en parte a que las excepciones a las normas sobre el comercio no habían favorecido a los países en desarrollo. El orador añadió que el análisis de ese discurso público era fundamental, ya que la información divulgada sobre esa base a su vez podía influir sobremanera en el proceso de adopción de decisiones en las negociaciones.

Así como era importante que los periodistas supieran distinguir entre las cuestiones sustantivas y las de procedimiento en la OMC (por ejemplo, la negociación de normas, y la

elección del Director General de la OMC), los periodistas debían mantenerse muy al corriente de los hechos que hubieran dado lugar al nuevo vocabulario. Un ejemplo, señaló, era el reemplazo del término «ventaja relativa» por «ventaja competitiva», debido a que los países industriales ricos estaban sumamente interesados en proteger sus intereses comerciales mediante la formulación de normas sobre cuestiones tales como los derechos de propiedad intelectual y el aumento del comercio de servicios.

El orador recordó que cuando él, en su calidad de Embajador de Jamaica, junto con otros miembros del grupo consultivo regional de los 18, había vuelto a incluir la cuestión de los servicios en el GATT, fueron muy pocos los periodistas de países en desarrollo que en ese momento pudieron apreciar la importancia estratégica de esa medida. Por esa razón, no supieron informar al público sobre un tema relativo al comercio y el desarrollo que era fundamental para sus países y para todo el mundo, a saber, los precios cada vez más altos de los bienes intangibles y los servicios frente a la declinación de los productos básicos tradicionales.

(ii) Necesidad de descifrar los mensajes y la información

El orador añadió que al redactar sus artículos, los periodistas debían hacer una clara distinción entre opiniones y hechos y que, para los periodistas de países en desarrollo, la tarea resultaba más compleja debido a Internet (a pesar de sus potenciales ventajas) y a la frecuencia con que sus agencias de noticias dependían de los órganos internacionales de información. Aunque se podía encontrar una gran cantidad de material en la Web, esa información en muchos casos reflejaba de manera inexacta o tendenciosa los sucesos en la OMC; sin embargo, éstas eran las fuentes de las que tantas veces dependían los investigadores y periodistas. El orador señaló que, entretanto, los medios de difusión de su propia región tendían a trasmitir y distribuir noticias y análisis de las grandes agencias de noticias, como CNN y Reuters, y así aceptaban implícitamente sus opiniones sobre la liberalización del comercio y los desafíos de la integración regional en el Caribe.

Tras expresar su temor por la posibilidad de que los medios de difusión, tanto en los países desarrollados como en desarrollo, no analizaran con espíritu crítico las cuestiones comerciales y el proceso de adopción de decisiones sobre el comercio, el orador concluyó diciendo que había llegado el momento de que se reconociera más el papel de los medios de difusión en el sistema de la OMC. Esa propuesta coincidía con otras similares relativas a la participación de parlamentarios en ese proceso, o a la incorporación de grupos de presión y organizaciones no gubernamentales y a los progresos hechos en ese sentido.

(b) Richard Waddington, corresponsal jefe, Reuters, Ginebra

Richard Waddington destacó las dificultades especiales que enfrentaban los periodistas especializados en cuestiones comerciales al tratar de dominar las complejidades de las negociaciones comerciales internacionales y transmitir información al respecto. La jerga empleada en la esfera del comercio daba una idea de la magnitud de esta labor: «salas

verdes, reuniones de jefes de delegación, confesionarios, grupos de diversa composición y dimensiones, modalidades, compartimentos azules, compartimentos ámbar, AMNA ... todos esos términos eran un gran misterio para los no iniciados». El orador añadió que esa labor era particularmente difícil para los periodistas que no escribían para un público especializado. «Es posible que quienes están suscritos al *Washington Trade Daily* estén familiarizados con algunos de los acrónimos y conceptos, pero el público de una agencia de noticias como Reuters no lo está.»

Richard Waddington subrayó que en muchos casos era difícil encontrar un equilibrio: por un lado, se corría el riesgo de simplificar excesivamente las cuestiones tratadas y por otro, de no proporcionar a los lectores el grado de detalle necesario para que sacaran sus conclusiones sobre los temas tratados. «Los periodistas escriben para distintos sectores del público que tienen exigencias diferentes, y esto determinará el estilo y el contenido de los artículos que escribimos.»

(i) La divulgación de información y los límites de la función de los periodistas

No obstante, el orador señaló que, a pesar de esas diferencias, todos los periodistas trataban de divulgar noticias y que en esto consistía, ni más ni menos, su labor. Cuestionó la idea de que los periodistas no sólo debían desempeñar mejor su tarea de transmitir información a sus clientes, sino que también debían contribuir a que el público comprendiera mejor el proceso de formulación de la política comercial. Nos guste o no, no creo que nuestra función sea educar a los lectores. Cuando escribo un artículo, no pienso: «¿Qué contribución podría hacer yo con este artículo para que el público comprendiera mejor los temas relativos al comercio?»

Con respecto a la relación entre los medios de difusión y el proceso de adopción de decisiones sobre el comercio, el orador opinó asimismo: «A los periodistas no nos corresponde ningún papel en las negociaciones comerciales o la política comercial; al menos, no de manera directa. No somos negociadores, que representan a sus países, ni tampoco organizaciones no gubernamentales, que representan determinados puntos de vista. Estamos aquí sólo para informar sobre todo lo que constituya una noticia.» También cuestionó la idea de que los periodistas tenían la obligación de actuar como «filtros de información,» dadas sus connotaciones de control y manipulación de la información y la comunicación.

(ii) La objetividad y «la versión» de los medios de difusión

No obstante, el orador reconoció que el concepto de «noticia» no era totalmente objetivo y que las noticias seleccionadas por los periodistas variaban según el contexto o la etapa particular de las negociaciones comerciales y los intereses conexos de determinados sectores del público. Así pues, la suspensión de las conversaciones de Doha en julio de 2006 constituyó una noticia para todo el mundo, pero otros sucesos podrían hacer que el contenido de los artículos variara mucho. «Si participara un ministro de comercio

de la India y el periodista escribiera para un periódico indio, sería muy probable que las declaraciones de ese ministro se incorporaran en el artículo, pero esto no es lo que ocurriría necesariamente si el periodista trabajara para una agencia internacional o un periódico europeo o estadounidense.»

Para satisfacer los intereses de sectores clave del público, opinó el orador, era fundamental reflejar las posiciones de los participantes más importantes en las negociaciones, ya que poco o nada se decidiría en la OMC sin su participación. «Ésta es la razón por la cual el público para el cual escribo está interesado en lo que digan esas personas.»

El orador cuestionó la validez de las frecuentes críticas dirigidas contra los medios de difusión. La cobertura de las posiciones de la UE y los Estados Unidos, por ejemplo, era reflejo de la realidad política y no sesgo en su favor, afirmó. «El hecho de que en los artículos de Reuters se mencione con más frecuencia al Comisario de Comercio de la UE, Peter Mandelson, que al Ministro de Comercio de Zambia no significa necesariamente que Reuters u otras agencias importantes de noticias suscriban la versión de la UE o actúen como vocero de sus políticas. «Periodismo no es promoción» dijo el orador. Del mismo modo, las referencias al «PDD» en los medios de difusión no significaban que se aceptara la versión de los hechos que había acompañado la introducción del término; sólo se estaba utilizando un término oficial.

En conclusión, el orador dijo que los países en desarrollo que consideraran que no recibían un trato equitativo de las principales agencias de noticias, debían esforzarse por atraer más la atención del público y que las ONG podrían ayudar en ese sentido. Destacó el caso de Oxfam, que había logrado que se cubriera en detalle, a nivel internacional, la situación de los productores de algodón de África Occidental afectados por el problema de las subvenciones de los países ricos.

También opinó que era preciso hacer una distinción entre la importancia de que los países en desarrollo se hicieran oír en el plano internacional y la importancia de que en dichos países se hicieran oír los distintos sectores de la sociedad civil. En lo que se refería a la disponibilidad de información a nivel nacional y el acceso a esa información, Richard Waddington opinó que quizá el problema no fuera el periodismo sino -tomando una frase del campo de la economía- la falta de demanda. La demanda de información por parte del público ayudaría a crear una base más firme para ampliar la difusión de noticias y comentarios.

(c) Dipankar de Sarkar, periodista internacional, India/Reino Unido

Dando comienzo a la segunda parte de la reunión, en la que se trataron las dificultades que enfrentan los periodistas en los países en desarrollo, Dipankar de Sarkar señaló que la cuestión de la disponibilidad y la demanda de información se discutía desde hacía mucho tiempo pero en los debates no se tenían siempre en cuenta los posibles intereses de los distintos sectores del público, incluida la pobreza.

El orador citó un ejemplo de su propio país, la India, donde uno de los periódicos más importantes, a pesar de su orientación comercial, había organizado un programa especial para permitir que un periodista transmitiera información durante un mes desde una de las comunidades más pobres de la India sobre su lucha cotidiana por sobrevivir. Los artículos publicados resultaron ser muy populares y dieron lugar a muchos comentarios.

Dipankar de Sarkar señaló que el creciente interés del público de los países del Sur en el comercio, acorde con su importancia cada vez mayor para las economías nacionales, creaba para los periodistas cada vez más oportunidades para tratar el tema desde una perspectiva claramente meridional. No obstante, dijo que la falta de recursos en muchos casos impedía que los periodistas cubrieran el tema, incluso transmitiendo noticias directamente desde los lugares donde se celebraban reuniones internacionales, aunque algunos periódicos, como el Monitor de Uganda, había hecho en ese sentido un gran esfuerzo en su cobertura de la Conferencia de Hong Kong.

El orador, encargado de la formación de los periodistas patrocinados por Panos en la Conferencia Ministerial de Hong Kong, explicó que uno de los principales objetivos de la iniciativa de Panos había sido proporcionar recursos a periodistas de países en desarrollo a fin de llenar aparentes lagunas en la información divulgada a nivel nacional e internacional sobre las conversaciones de Doha. Esos periodistas habían podido seguir de cerca la relación entre las negociaciones comerciales y la vida cotidiana de la gente común y habían divulgado información sobre las cuestiones tratadas en forma accesible para el público, tanto nacional como internacional. Esto habría sido imposible sin el apoyo de Panos.[9] El orador presentó a dos de los periodistas patrocinadas por Panos que habían participado en la iniciativa de su organización en Hong Kong: Mildred Mpundu, de Zambia, y John Kamau, de Kenya.

(d) Mildred Mpundu, periodista independiente de Zambia

Mildred Mpundu destacó que el mundo se estaba convirtiendo en una aldea mundial y los periodistas de países en desarrollo, como Zambia, ya no podían seguir relegados a un segundo plano en lo que se refería al sistema de comercio mundial. La mayoría de los afectados por las complejas negociaciones comerciales multilaterales serían los pobres. La oradora preguntó quién interpretaría los detalles técnicos y evaluaría las implicaciones de las negociaciones de la OMC para el desarrollo de manera comprensible para ellos. Los pobres sospechaban que los países desarrollados impondrían su voluntad en los acuerdos comerciales y querían saber qué traían entre manos sus propios gobiernos en las negociaciones comerciales.

9 El proyecto de Panos, *WTO Hong Kong and the Role of the Media in Trade Policy Debates*, recibió apoyo, entre otros, del Centro Internacional de Investigaciones sobre el Desarrollo (IDRC) del Canadá, los organismos católicos para el desarrollo Trocaire (Irlanda) y Cordaid (Países Bajos), así como de la Cooperación Suiza al Desarrollo (SDC) y Norad (Noruega).

En este contexto crítico, continuó Mildred Mpundu, los periodistas, en su calidad de guardianes de la información, sí tenían un importante papel que desempeñar para sensibilizar al público sobre las cuestiones de desarrollo, incluidas las repercusiones de las políticas comerciales. Para divulgar información con profesionalismo sobre la necesidad de concertar acuerdos comerciales equitativos se requerían valores éticos y objetividad.

(i) Estancamiento de las corrientes de información

Sin embargo, el acceso a la información era un obstáculo para los periodistas de los países en desarrollo que cubrían el proceso de formulación de la política comercial. La oradora señaló que, en muchos casos, tanto el gobierno como el sector privado consideraban a los medios de difusión como adversarios: «Rara vez los gobiernos desean hablar abiertamente sobre los acuerdos comerciales que han concertado y por lo general adoptan una actitud defensiva, lo cual refuerza la sospecha de que no desean revelar «importantes secretos de Estado». Citó como ejemplo la falta de información oficial sobre los resultados del comercio con los Estados Unidos con arreglo a la Ley sobre crecimiento y oportunidades para África (AGOA).

La respuesta oficial a las solicitudes de información era en la mayoría de los casos complicada y lenta, y pocas veces se aprovechaban las oportunidades de mantener enlace con los medios de difusión locales. Señaló el caso de Zambia, que había sido anfitrión de la reunión regional del Mercado Común para el África Oriental y Meridional (COMESA); en esa ocasión no se había dado a los periodistas locales acceso preferencial a las noticias de interés para la región. El COMESA había intentado establecer relaciones con los medios de difusión una vez, pero ese intento no había tenido buenos resultados.

Mildred Mpundu dijo que cuando los gobiernos participaban en las reuniones de negociación sobre el comercio, rara vez se hacían acompañar por periodistas a pesar de las promesas de llevar a representantes de los medios de difusión oficiales e independientes. Eran muy pocos los medios de difusión que podían enviar a periodistas por su propia cuenta.

(ii) Los desafíos para los medios de difusión y los participantes en la formulación de la política comercial

Al mismo tiempo, Mildred Mpundu dijo que los medios de difusión y los periodistas debían enfrentar problemas y dificultades propias. En Zambia y en muchos otros países en desarrollo no se proporcionaba capacitación en cuestiones de comercio ni oportunidades para especializarse en la materia, razón por la cual los medios de difusión y los periodistas tenían escaso conocimiento de las cuestiones de política o evitaban tratar el tema totalmente. Los periodistas debían interesarse en esas cuestiones y desarrollar su capacidad analítica. A veces se limitaban a reproducir mecánicamente la información que recibían.

No obstante, la oradora subrayó que no se habían perdido las esperanzas de que mejorara la difusión de información. Gracias a los adelantos de las tecnologías de la información y las comunicaciones, los periodistas tenían acceso a Internet y podían informarse por su cuenta. Y a pesar de trabajar en condiciones sumamente difíciles -sueldos bajos y falta de medios de transporte, teléfonos y computadoras- algunos periodistas estaban poniendo todo su empeño, dadas las circunstancias, en informar al público sobre las cuestiones relativas al comercio.

En conclusión, Mildred Mpundu dijo que las partes interesadas en la formulación de la política comercial no debían esperar simplemente que los medios de difusión les pidieran información de fondo sino que ellas mismas debían facilitarla. Si los gobiernos adoptaban un enfoque más abierto y activo con respecto al suministro de información, esa mayor corriente de información crearía un entorno más propicio para su divulgación. La oradora afirmó que también contribuirían a ello las iniciativas para convencer a los propietarios de los medios de difusión y a los jefes de redacción de que era importante informar al público sobre las políticas comerciales.

(e) John Kamau, periodista principal del Sunday Standard de Kenya

John Kamau destacó, desde una perspectiva africana, las dificultades con que tropezaban los medios de difusión de los países del Sur para publicar más información sobre el comercio y el desarrollo. Algunas de las principales dificultades se debían a las modalidades dominantes y a las prioridades de esos medios, así como a los problemas de capacidad.

En primer lugar, los medios de difusión de los países del Sur carecían en muchos casos de la capacidad de seguir la evolución de la situación a nivel internacional, y los debates tendían a estar dominados en su mayor parte por ONG de países del Norte y por algunas ONG del Sur. La información difícilmente se filtraba hasta los medios de difusión y para el momento en que llegaba a oídos del público, muchas veces estaba distorsionada o carecía de contenido independiente y crítico. Era urgente la necesidad de formar a un grupo de periodistas africanos bien informados que se dedicara exclusivamente a las cuestiones de la globalización.

(i) Modalidades y prioridades de la difusión de información en los países del Sur

John Kamau afirmó que a este respecto se planteaba un segundo problema, a saber, el hecho de que las agencias de noticias nacionales dependían de los medios de difusión occidentales para la cobertura de los debates. Esto significaba que esas agencias, además de estar «desconectadas de lo que ocurría» en las capitales mundiales en el ámbito de la política comercial, frecuentemente publicaban noticias de segunda mano que ya habían perdido actualidad y «siempre iban un paso atrás.»

El orador explicó que esta situación era también un reflejo del funcionamiento de los mercados nacionales de información: «La política mundial no es un tema que ayude

a vender periódicos en África. Ésa es la realidad. Vivimos en países en que la política local ocupa alrededor del 40 por ciento de las páginas; los deportes, el 20 por ciento; la publicidad, el 30 por ciento, y las noticias sobre negocios y las noticias internacionales, el 10 por ciento. Lamentablemente, los artículos sobre la globalización se cuentan como parte de las noticias internacionales o sobre negocios. La competencia es muy grande.»

El orador agregó: «Si un ministro está involucrado en un escándalo, ello significa que un posible artículo sobre la globalización no verá la luz del día. El problema empieza en la sala de redacción, cuando se decide lo que se va a publicar. Se buscan noticias sensacionales que se puedan publicar en primera plana para vender el periódico.»

No obstante, el orador opinó que se debía prestar más apoyo a nuevas formas de divulgar información sobre el comercio y el desarrollo para atraer e interesar a los lectores: «Debemos incorporar una dimensión humana en nuestros artículos para darles sabor local. Pero esto sólo puede lograrse aumentando la capacidad en las salas de redacción, donde ya faltan recursos.»

El orador sugirió que la formación necesaria para desarrollar la capacidad de los periodistas como parte de este enfoque alternativo se centrara en las oficinas de los periodistas en las zonas rurales, ya que la mayoría de los artículos provendrían de esas zonas, donde vive el 70 por ciento de la población africana.

John Kamau estuvo de acuerdo con lo dicho por el orador de Zambia de que algunos gobiernos preferían mantener el secreto y se mostraban reacios a compartir la información sobre las negociaciones comerciales, lo cual constituía un obstáculo para la publicación de noticias. No obstante, a pesar de que él también había llegado a la conclusión de que la capacidad de relaciones públicas de los medios de difusión oficiales era deficiente -por ejemplo, no consideraban que la participación en reuniones internacionales incluía el suministro de información, ni informaban a los periodistas del país sobre el resultado de esas reuniones- dijo que, por su propia iniciativa profesional, había logrado ganarse la confianza de los funcionarios de comercio de Kenya a quienes había conocido.

John Kamau subrayó que en la búsqueda de mejores vías de comunicación con las partes interesadas en la política comercial y con quienes participaban en su formulación, las relaciones debían basarse en el respecto mutuo. Eso se aplicaba también a las organizaciones no gubernamentales, que en muchos casos también habían suscitado desconfianza debido a su deseo de promover determinadas posiciones.

(ii) Es mejor estimular el debate que causar aburrimiento

El orador reconoció que el establecimiento de esos vínculos planteaba cuestiones fundamentales relativas a la objetividad y la independencia de los medios de difusión, cuestiones que también habían señalado los demás oradores y que habían examinado los panelistas. No obstante, era preferible que los periodistas corrieran riesgos: «En

circunstancias normales, se supone que los periodistas no deben tomar partido. Pero es mucho más pernicioso hacer caso omiso de debates sobre cuestiones de importancia crítica. Es mejor definirse y provocar un debate que permanecer neutral y ser motivo de aburrimiento».

John Kamau instó a los medios de difusión y a los periodistas a que, al tratar de ampliar la cobertura del comercio y el desarrollo, prestaran más atención a la pobreza. «Tenemos que reconocer que la pobreza es real. No se trata de estadísticas; se trata de personas que viven, que trabajan y que sobreviven. Éstas son las personas sobre las que debemos informar al público ... debemos hacer ver a los lectores lo que está ocurriendo en un mundo que desconocen.»

Al concluir, el orador dijo que aunque quedaba mucho por hacer para mejorar la situación, incumbía a los periodistas de los países africanos y del Sur esforzarse por influir en los resultados. Los periodistas podían ayudar a crear, paso a paso, nuevos medios de difusión para África, capaces de aprovechar al máximo el poder de la información.

2. Preguntas y observaciones del público

(i) El papel de los medios de difusión, la objetividad de la información y los sectores del público

Al igual que las intervenciones de los panelistas, las observaciones de los participantes y las ideas que intercambiaron con los oradores revelaron distintas formas de encarar las funciones y responsabilidades de los medios de difusión y la cuestión de la objetividad de la información.

Una representante de la UNCTAD dijo que Richard Waddington, corresponsal jefe de Reuters en Ginebra, había hecho una observación fundamental acerca de la relación de oferta-demanda entre la índole de las noticias diseminadas y las expectativas de ciertos sectores del público. No obstante, opinó que, en bien del interés público, los medios de difusión debían abarcar una gama más amplia de públicos y de intereses y divulgar información de manera que no estuviera exclusivamente dirigida a «especialistas». Se corría el riesgo de que, al centrar la atención en las opiniones y exigencias de determinados participantes en la formulación de políticas y de determinados sectores del público, se dejaran de examinar las cuestiones sustantivas que más afectaban a la gente en general.

Un representante de ActionAid International insistió en que, en la práctica, la cobertura de algunos de los principales medios de difusión había sido un elemento de presión para los negociadores de los países en desarrollo, dado que muchas veces, antes de la celebración de reuniones internacionales importantes, se publicaba toda una variedad de artículos en los que se propugnaba un determinado punto de vista. Por ejemplo, los medios de difusión habían seguido citando cifras del Banco Mundial sobre los supuestos beneficios de la liberalización del comercio que ya habían perdido validez, aun cuando se habían

publicado numerosos estudios en los que se cuestionaban esos supuestos beneficios. El orador opinó que los medios de difusión debían tener más espíritu crítico al analizar y divulgar información. Los comentarios que había recibido de algunos negociadores de países en desarrollo era que, para ellos, ese tipo de cobertura era un factor de presión.

Varios oradores, entre ellos el representante del Fondo Común para los Productos Básicos, señalaron que en los países pobres era muy limitada la variedad y el número de fuentes de información, incluso sobre un tema de importancia crucial como la agricultura. Un representante del Ministerio de Comercio de Uganda dijo que en ese contexto el público esperaba de los medios de difusión y de los periodistas mucho más que la «mera divulgación de información» sobre los hechos.

Respondiendo a las observaciones formuladas, varios oradores siguieron intercambiando ideas sobre la función y las responsabilidades de los medios de difusión como puente entre los hechos externos y la interpretación de esos hechos y la divulgación de información en beneficio del público. Anthony Hill y Richard Waddington convinieron en que los «periodistas son, por definición filtros», en el sentido de que siempre deben tener presente a determinados sectores del público. Pero Anthony Hill agregó que algunos órganos de prensa importantes, como el *Financial Times,* el Wall Street Journal o el International Herald Tribune, también actuaban como filtros institucionales para los propios periodistas.

El orador de Kenya, John Kamau, dijo que la perspectiva africana respecto de las negociaciones comerciales era distinta de la perspectiva de las grandes agencias internacionales de noticias, pero subrayó que para los periodistas era difícil hacer una evaluación crítica de las declaraciones de distintos grupos de presión, oficiales y no oficiales, en un entorno como el de Hong Kong, en el que cada una había distribuido grandes cantidades de material escrito y había insistido con vehemencia en sus argumentos ante los medios de difusión.

Por su parte, Richard Waddington señaló que a la dificultad de abarcar una gama más amplia de opiniones sobre el comercio se sumaba también el problema práctico del espacio en un sector sumamente competitivo. Dijo también que los periodistas debían actuar con cuidado al interpretar el PDD de una manera u otra, dado que los propios Miembros de la OMC se sentían confundidos y no tenían una interpretación común del término. Al considerar las denuncias de parcialidad, era también importante distinguir entre la divulgación de información fáctica y los artículos de fondo o los editoriales en que se exponían opiniones, que no eran lo mismo.

(ii) Presión de los medios de difusión y acceso a la información

Un representante de la Federación de Industrias de Alemania subrayó que el sector de los medios de difusión se estaba transformando como resultado del adelanto de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y dijo que los periodistas debían enfrentar presiones y exigencias cada vez mayores. Tenían menos tiempo y más asuntos de que ocuparse, ya que al abordar una cuestión tan compleja como la OMC era necesario hacer constantes esfuerzos

por mantenerse al corriente de todo lo que ocurría. Éste era el caso de los periodistas de los países de la OCDE, pero el desafío era aún mayor para los periodistas de los países en desarrollo. El orador opinó que debían evaluarse las repercusiones de la rápida evolución del entorno en que actuaban los medios de difusión.

Con respecto a la necesidad de que hubiera continuidad en la cobertura, basada en un seguimiento eficaz de la evolución de la situación, Anthony Hill se refirió a la importancia de publicar una serie coherente de artículos sobre las negociaciones de la OMC. Aunque esto había sido difícil incluso para los negociadores de los países, quizá fuera posible publicar artículos más detallados a medida que la demanda del público de noticias e información aumentara a la par de la integración económica internacional. Esos artículos se basarían inicialmente en el interés y las necesidades crecientes del sector comercial en materia de información, pero luego podrían tener una difusión más amplia.

Richard Waddington opinó que Internet ofrecía grandes oportunidades para los medios de difusión y el público en lo que se refería a la variedad y diversidad de información y de opiniones. Al mismo tiempo, tal disponibilidad también afectaba a los periodistas, porque acentuaba la importancia de su función de filtrar la información y añadir a sus artículos elementos que los diferenciaran de los demás. En cambio, John Kamau observó que en muchos países en desarrollo las salas de redacción no tenían acceso a Internet, lo cual privaba a los periodistas de la posibilidad de aprovechar esos recursos.

Keith Rockwell, Director de información y relaciones con los medios de difusión de la OMC, dijo que los problemas que habían planteado los panelistas eran difíciles y que la tarea nunca sería fácil, pero se debía hacer todo lo posible por facilitarla. Esto se atribuía no sólo a la complejidad del comercio y a la gran variedad de opiniones que caracterizaba a una organización como la OMC, integrada por 149 países, sino también a que el público de los medios de difusión tendía a interesarse por otros asuntos. Muchos sectores del público estaban más interesados en noticias populares sobre la moda que en los detalles técnicos de las negociaciones comerciales. No obstante alentó a los periodistas a utilizar todas las fuentes a las que pudieran tener acceso para obtener material para sus artículos, a considerar a todas ellas con escepticismo y a perseverar en su empeño.

(iii) La representación y el papel de los medios de difusión en la OMC

Una parlamentaria del Pakistán hizo gran hincapié en la necesidad de que los medios de difusión participaran más activamente y de que los países en desarrollo estuviera mejor representados en la OMC, dada la falta de conocimientos acerca del proceso de adopción de decisiones sobre el comercio, no sólo en ciertos sectores del público sino incluso entre los políticos. La oradora se refirió a sus propias actividades en Hong Kong, donde, en vista de la falta de apoyo de los medios de difusión de su propio país, había asumido el papel de periodista y, a pesar de su falta de experiencia en ese ámbito, había enviado noticias a un canal de televisión pakistaní. Opinó que, a pesar de la tirantez existente entre los políticos y los periodistas, se debía alentar tanto a los gobiernos nacionales como a las

agencias de noticias a enviar periodistas para cubrir las reuniones internacionales de la OMC. Era necesario desplegar un gran esfuerzo para suministrar al público información accesible. En la actualidad, toda la información y los conocimientos estaban en manos de especialistas.

Respondiendo a las observaciones formuladas durante la reunión sobre supuestas lagunas en la representación de los medios de difusión de los países en desarrollo en la OMC, Keith Rockwell, Director de la División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación de la Organización, aclaró que, según la información de que disponía, la mayoría de los periodistas que habían solicitado su acreditación en las dos conferencias ministeriales más recientes de la OMC procedían del mundo en desarrollo.

La OMC y la transparencia: ¿tienen acceso los medios de difusión?

Refiriéndose a la relación entre el papel de los medios de difusión y la transparencia del proceso de adopción de decisiones de la OMC, el Director de la División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación de la OMC dijo que no había ninguna razón para que los periodistas no tuvieran acceso a las reuniones del Consejo General de la Organización o a las reuniones de examen de las políticas comerciales. También preguntó por qué ninguna de las delegaciones de los Estados Miembros de la OMC había insistido en ello, y advirtió que esa medida podría aumentar la carga de trabajo de los periodistas, que tendrían que asistir personalmente a las reuniones en lugar de recibir resúmenes informativos del personal de la OMC.

El ex embajador Anthony Hill acogió con beneplácito esa sugerencia, ya que en su opinión no había nada mejor que los conocimientos que adquirieran directamente los periodistas al familiarizarse con los asuntos de la OMC. De todos modos, el orden político en la OMC debía basarse en esa apertura y ofrecer oportunidades para la participación de un conjunto dinámico y variado de medios de difusión, incluso de países del Sur, que dependieran menos de las grandes organizaciones internacionales de noticias.

3. Conclusión

A juzgar por las observaciones y comentarios formulados por los panelistas y los participantes, la reunión logró su objetivo de celebrar un debate estimulante sobre el papel de los medios de difusión en el proceso de adopción de decisiones sobre el comercio, así como sobre la cuestión de divulgar información más accesible al público, sobre todo en los países en desarrollo.

No obstante, dado el poco tiempo disponible para examinar la amplia variedad de cuestiones que abordó el panel, hubo pocas oportunidades para formular recomendaciones convenidas formalmente o para considerar tales recomendaciones en detalle. No obstante, algunas de las cuestiones más importantes que podrían considerarse como base de posibles propuestas que fueran pertinentes para la OMC eran las siguientes:

- Permitir el acceso de los medios de difusión a reuniones importantes de la OMC, como las reuniones del Consejo General, los exámenes de las políticas comerciales, las reuniones sobre la solución de diferencias y otros asuntos.

- Identificar y evaluar desequilibrios en la representación de los medios de difusión de los países en desarrollo en reuniones importantes de la OMC, como las conferencias ministeriales, a fin de formular y aplicar medidas prácticas para llenar esas lagunas.

- Alentar a los Miembros de la OMC a incluir y apoyar la labor con los medios de difusión y los periodistas en las medidas para fortalecer los mecanismos nacionales de consulta y comunicación con el público sobre la formulación de la política comercial, así como en el plano internacional.

- Crear un clima propicio para que los interesados y los responsables de cuestiones de política relativas al comercio y el desarrollo, tanto del sector público como del privado, puedan interactuar con los medios de difusión y los periodistas.

- Hacer ver a los propietarios y jefes de redacción de los medios de difusión la importancia que tienen para el público las políticas comerciales, a fin de que les dediquen más espacio editorial y presten más apoyo práctico al periodismo sobre el comercio y el desarrollo.

- Colaborar con todas las partes interesadas pertinentes a fin de apoyar programas y suministrar recursos para ayudar a los medios de difusión y a los periodistas de países en desarrollo que carecen de recursos suficientes, en particular, a reforzar sus calificaciones profesionales y sus conocimientos sobre el comercio y el desarrollo.

G. Cómo mejorar las reflexiones sobre los asuntos de la OMC en los medios académicos, *Sesión organizada por la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional*

Informe redactado por la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional

Resumen

El debate se centró en tres cuestiones:

- *la presentación de un instrumento (la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional, que acababa de crearse en España (Barcelona y Madrid), y las perspectivas de crear una Red/Coalición Internacional de instituciones académicas análogas, orientadas hacia la formulación de políticas, para contribuir a las actividades de la OMC y prestarles apoyo académico (WTO Global Academic Network/Réseau Académique Mondial OMC/Red Académica Mundial OMC);*

- *cómo encarar los Acuerdos de la OMC desde el punto de vista de las instituciones académicas orientadas hacia la formulación de políticas: simplemente como un instrumento de liberalización o como un sistema de reglas multilaterales que ofrece estabilidad, evita las «guerras comerciales» y garantiza (con algunas excepciones relativamente bien definidas) la no discriminación entre asociados comerciales (principalmente por parte de los países desarrollados y poderosos);*

- *la presentación de un proyecto piloto sobre la creación de un Centro de Información sobre la OMC que pueda congregar a representantes de los círculos académicos, los gobiernos y la sociedad civil con el fin de lograr que se conozca mejor la OMC y que mejoren los resultados de las negociaciones. Si este proyecto piloto tuviera éxito, se podría considerar la posibilidad de establecer una red de centros análogos en distintos países.*

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Sr. Ramón Torrent, Universidad de Barcelona y Coordinador de la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional

El Sr. Torrent expuso tres ideas en respuesta a la pregunta de cómo utilizar a la OMC y cómo encararla. Se refirió en primer lugar a la cuestión de fondo; en segundo lugar, al método, y en tercer lugar, a un instrumento concreto.

(i) La cuestión de fondo: ¿cómo utilizar a la OMC y cómo encararla?

El Sr. Torrent manifestó que hasta ahora se había considerado erróneamente a la OMC sólo desde un punto de vista estrictamente económico. La OMC era considerada sólo un instrumento de liberalización comercial tanto por la derecha como por la izquierda y tanto por los países desarrollados como, hasta cierto punto, por los países en desarrollo.

El orador explicó que este error se podía analizar con la ayuda de un truco pedagógico. Si se dibujaba en el pizarrón una espiral que representaba la liberalización del comercio (cuanto más ancha la espiral, mayor la liberalización) y se preguntaba al público cuál había sido la meta del GATT y ahora, la de la OMC en su conjunto, la respuesta unánime sería «que la espiral se ensanche cada vez más; avanzar hacia la liberalización.» Y esta respuesta, que parecería obvia, era totalmente errónea. El principal objetivo del GATT (el que había inspirado su estructura y su artículo II) no era una mayor liberalización sino más bien la preservación del grado de liberalización aceptado voluntariamente; se trataba de evitar que la espiral retrocediera más allá de un punto fijado claramente y que de ese modo se redujera la liberalización.

El Sr. Torrent subrayó que también el multilateralismo se había enfocado erróneamente. El principio del multilateralismo, consagrado en el artículo I del GATT, y en su cláusula NMF, no preveía distintos grados de liberalización del comercio. Consistía fundamentalmente en acoger a todos los países e integrarlos en el sistema mundial y (conjuntamente con el artículo II del GATT) evitar guerras comerciales entre potencias hegemónicas. Consistía en garantizar, hasta cierto punto, la igualdad de condiciones para todos.

Por lo tanto, era preciso cambiar de enfoque con respecto al GATT y los demás Acuerdos de la OMC. Se debía hacer hincapié en dos principios fundamentales: i) el multilateralismo, y ii) la consolidación de concesiones y la aceptación de reglas estables. La derecha podía propugnar estos dos principios, pero la izquierda, en particular, era quien debía defenderlos. Porque la izquierda era quien mejor conocía los riesgos del «capitalismo de bloques». El capitalismo de bloques había surgido hacía tiempo pero las principales fuerzas que lo impulsaban seguían en pie en el mundo de hoy (por ejemplo, existía el riesgo de que surgiera una intensa competencia por la energía y otros recursos naturales básicos).

Las nuevas ideas debían abordarse desde esta perspectiva. El orador se refirió a un documento de política que había preparado para un proyecto sobre las relaciones entre la UE y América Latina: «¿Cuál debería ser la orientación de las relaciones económicas internacionales en el futuro: debería ser más amplia, definirse mejor o, en todo caso, ser diferente? El orador estimaba que el título no requería explicación.

(ii) El método: cuatro características

En primer lugar, debía ser interdisciplinario. Era necesario encarar la cuestión desde un punto de vista no sólo económico sino también jurídico y político, así como desde el punto de vista de las relaciones internacionales, y teniendo presente cómo se practicaban éstas en el actual orden mundial. El objetivo no debía ser una mera acumulación de criterios (por eso el orador evitaba el término multidisciplinario), sino una verdadera integración de todos ellos en una visión singular. Todos los investigadores debían guiarse por esta visión interdisciplinaria. Sin embargo, ésta no era tarea fácil si cada investigador la acometía por su cuenta. La creación de grupos en los que se reunieran expertos en distintas disciplinas, con la humildad de aceptar que lo que no sabían era más importante que lo que sí sabían, podría contribuir en gran medida al logro de esta visión.

En segundo lugar, debía estar orientado hacia la formulación de políticas. Esto significaba que los académicos debían producir ideas que fueran pertinentes para la labor normativa. En opinión del orador, esto sólo podía lograrse con la participación directa de los responsables de la formulación de políticas en los debates académicos.

En tercer lugar, debía ser multilingüe. Según el orador, debíamos volver a aprender a hablar y a pensar en idiomas que fueran accesibles para la gran mayoría de los ciudadanos y los funcionarios encargados de la formulación de políticas de todos los países y regiones del mundo. El inglés mal hablado (o incluso bien hablado) no era el medio más apropriado de lograr esta meta. Los asuntos de la OMC debían discutirse en chino y en hindi, por ejemplo. Pero el empleo de por lo menos los otros dos idiomas oficiales de la OMC ya sería un buen punto de partida. El empleo del español o el francés bien hablados, conjuntamente con el inglés -bien o mal hablado- sería sumamente positivo.

En cuarto lugar, debía ser verdaderamente universal. Los asuntos de la OMC debían examinarse y debatirse en todas partes del mundo (es decir, la India, América Latina, China y África, por mencionar sólo algunas) y no sólo en Ginebra. El debate debía tener un alcance realmente mundial.

(iii) Un instrumento concreto: la Red Académica Mundial OMC

En 2006 se había creado en España una Cátedra Internacional OMC/Integración Regional. La coordinaba la Universidad de Barcelona, pero también llevaba a cabo actividades en Madrid, en el marco de la Universidad Autónoma. Contaba con el apoyo del Gobierno central de España y de los respectivos Gobiernos autónomos. Su enfoque era internacional y su misión era integrar a expertos de todas partes del mundo, y de América Latina en particular, como asociados o académicos invitados. Su objetivo era desarrollar ideas sobre el fondo de las cuestiones, como se señalaba al comienzo de esta exposición, empleando el método descrito más arriba.

El orador propuso que, sobre la base de esta experiencia, se creara una Red Académica Mundial OMC (WTO Global Academic Network/Réseau Académique Mondial OMC). Los miembros de la Red tendrían un perfil análogo a los de la cátedra internacional que se acababa de crear en España. El orador señaló que varios otros centros o institutos de otras partes del mundo estaban interesados en la idea, entre ellos el Instituto para el Comercio Internacional (anteriormente IIBEL) de la Universidad de Adelaida en Australia. La Red se podría establecer utilizando los recursos ya existentes y sólo requeriría una secretaría muy pequeña. Por lo tanto, no se necesitaría mucha financiación. Para concluir, el orador sugirió que esta secretaría se estableciera en un país de tamaño mediano y quizá en una ciudad que aparentemente todos deseaban visitar, como Barcelona.

(b) El Sr. Josep Maria Cervera, División Internacional de la Cámara de Comercio de Barcelona y Consejo de Cámaras de Comercio de España

El Sr. Cervera propuso la creación de centros de información sobre la OMC que se ocuparan de promover el conocimiento de la OMC en la sociedad civil, el intercambio y la transferencia de conocimientos y otras relaciones sinérgicas entre los sectores público y privado y los círculos académicos. El orador se refirió a un proyecto piloto que se estaba analizando en Barcelona para llevar adelante esta iniciativa. El proyecto podría basarse en las consideraciones siguientes:

- Había necesidades generalmente aceptadas: i) la necesidad de que la OMC se conociera mejor y más ampliamente; ii) la necesidad de que las negociaciones tuvieran mejores resultados; iii) la necesidad de conocer las opiniones del sector privado; iv) la necesidad de ayudar a los países a mejorar su capacidad de negociación y de formulación de posiciones; v) la necesidad de un facilitador y promotor de acuerdos fuera del marco formal de las negociaciones para ayudar a encontrar un terreno común (véase más abajo la intervención de Sheila Page sobre la cátedra MERCOSUR), y vi) la necesidad de promover la competencia leal en la esfera del comercio.

- El proyecto promovería un entendimiento entre los distintos sectores que participaran en él: la sociedad civil, incluidos, en particular, los círculos empresariales, y también todas las demás organizaciones interesadas de la sociedad civil, los gobiernos y los círculos académicos. Estas distintas partes interesadas deberían aportar financiación.

- La labor del Centro de Información sobre la OMC tendría los siguientes resultados: i) un conocimiento más profundo de los principios de la OMC; ii) mejores oportunidades de comercio para todos; iii) un mejor conocimiento del mecanismo de solución de diferencias; iv) el fortalecimiento de las mejores prácticas; v) una nueva generación, más numerosa, de negociadores más capaces; vi) el fomento de reformas económicas y en la esfera del desarrollo, y vii) un acceso más amplio a la información y una imagen más favorable de la organización.

- El proyecto podría abarcar cuatro etapas: i) el examen de la idea; ii) la formulación de un primer proyecto piloto; iii) la evaluación del proyecto piloto utilizando indicadores establecidos de antemano, y la posible formulación de un proyecto piloto mejorado de alcance regional, y iv) la puesta en práctica de esta idea en todo el mundo mediante la creación de centros de información sobre la OMC reconocidos y de carácter permanente.

- La creación de una Red Académica Mundial OMC sería beneficiosa para el proyecto en su conjunto; éste, a su vez, aumentaría la eficacia de los resultados de la Red.

En conclusión, el orador subrayó que el proyecto ayudaría a aclarar malentendidos sobre la OMC y complementaría la labor llevada a cabo en Ginebra. También contribuiría a sensibilizar a los políticos, los empresarios, las organizaciones no gubernamentales y la sociedad civil en general. Les ayudaría a formular posiciones mucho más claras, precisas y definidas sobre cuestiones relativas a la OMC (e incluso posiciones críticas si ello fuera necesario o conveniente) y a utilizar los instrumentos de la OMC con más eficacia (incluido el mecanismo de solución de diferencias) para la promoción y defensa de sus intereses legítimos. Cada centro integraría a la sociedad civil, a la comunidad académica y a los gobiernos; estas tres partes interesadas también debían aportar la financiación inicial.

(c) Sr. Víctor Echevarría, Representante Permanente Adjunto de España ante las Organizaciones Multilaterales en Ginebra

El Sr. Echevarría comenzó su intervención refiriéndose al informe Sutherland, basado principalmente en estudios académicos, como ejemplo de cómo la reflexión académica orientada hacia la formulación de políticas podía tener pertinencia para las actividades de la OMC. Señaló cinco esferas, en particular, en que su contribución podía ser muy positiva.

En primer lugar, los académicos podrían explicar las ventajas de la liberalización del comercio. En opinión del orador, la sociedad civil no comprendía cabalmente los beneficios de la liberalización de los mercados y esto podría explicar el fracaso de diversas reuniones de la OMC. Los intereses defensivos de los países miembros se hacían sentir de inmediato y afectaban a sectores muy específicos, en tanto que los intereses ofensivos eran mucho más amplios y no se percibían de la misma manera. Por lo tanto, el costo político de los intereses defensivos era mayor que las ventajas que pretendían obtener los intereses ofensivos en las negociaciones comerciales multilaterales. Esta asimetría, o falta de equilibrio, era un gran escollo en las negociaciones multilaterales. La comunidad académica podría contribuir a divulgar más información sobre los beneficios de esas negociaciones y sobre la liberalización comercial que se lograría por ese camino.

En segundo lugar, los académicos podrían explicar la relación entre comercio y desarrollo, un aspecto multidimensional clave del programa de Doha. Un comercio más libre y abierto podía contribuir en gran medida al programa de desarrollo general, y efectivamente lo hacía; esto era precisamente lo que los académicos podrían explicar al mundo. La cuestión del desarrollo se trataba simultáneamente en otras instituciones, pero sería útil considerarla como parte del programa sobre el comercio. El orador destacó la contribución de España al Fondo de Doha para el Desarrollo, encauzada en parte hacia las universidades y otras instituciones.

En tercer lugar, los académicos podrían estudiar la forma de hacer frente al costo de los ajustes. Para el orador, el hecho de que el comercio trajera aparejados cambios en la economía significaba que siempre habría una mayoría que se beneficiaría y también una minoría que podía verse perjudicada y que tendría dificultades para adaptarse a las nuevas circunstancias creadas por la liberalización del comercio. Ciertamente, allí empezaba a

tallar la asistencia para el ajuste; por lo tanto, los académicos serían una gran ayuda si contribuyeran a orientar esa asistencia.

En cuarto lugar, los académicos podrían participar en el debate sobre los pros y los contras del multilateralismo y el bilateralismo. El orador se refirió brevemente a la actual falta de resultados de las negociaciones en el plano multilateral y la consiguiente proliferación de acuerdos bilaterales. Por lo tanto, instó a la comunidad académica a que siguieran dando explicaciones científicas sobre los aspectos positivos del enfoque multilateral.

En quinto lugar, los académicos podrían divulgar información a través de la prensa especializada en asuntos económicos. El orador insistió, en particular, en la importancia del mecanismo de solución de diferencias de la OMC y agregó que la sociedad civil debía conocer mejor la jurisprudencia de la Organización. Ésta era otra función que podía desempeñar la comunidad académica.

Por último, el Sr. Echevarría destacó la contribución del Ministerio de Industria y Comercio y, en particular, de la Secretaría de Estado de Comercio, a la creación y divulgación de conocimientos sobre distintos aspectos de la OMC, mediante el apoyo prestado para crear la Cátedra Internacional OMC en Barcelona y Madrid.

(d) Sheila Page, Cátedra Internacional OMC/Integración Regional - ex investigadora superior del Instituto para el Desarrollo Internacional (Overseas Development Institute) de Londres

La Sra. Page señaló que la principal tarea de los académicos era suministrar información. Describió brevemente tres ejemplos de cómo la investigación académica había contribuido o no en otras épocas en relación con las negociaciones. En un caso el resultado había sido negativo; en otro, positivo, y en un tercero, intermedio, es decir, había un margen para mejorarlo.

El primer ejemplo era el caso de la negociación de los acuerdos de asociación económica (AAE) entre la Unión Europea y los países ACP. Según la investigadora, había muchas esferas conexas que podían ser interesantes como temas de investigación que, desafortunadamente, no se habían tratado en las obras sobre la materia (¿En qué medida necesitaban liberalizar sus economías los países ACP? ¿Obtendrían de la UE un acceso mayor y más previsible? ¿Cómo ocurriría esto? ¿Debían esos países negociar juntos o en grupos diferentes? ¿Qué repercusión tendrían las negociaciones en sus relaciones con el resto del mundo?)

La oradora observó que la capacidad de investigación para estudiar estos temas en los países ACP era limitada, no sólo la de los gobiernos propiamente dichos sino también fuera del marco gubernamental. En la actualidad, los estudios eran decididos y financiados principalmente por la Comisión Europea. En opinión de la oradora, éste era un ejemplo de cómo no proceder: los principales problemas eran la falta de un centro o centros coordinados de especialistas en el tema, el enorme despilfarro de recursos, la duplicación

de informes y, por último, un evidente conflicto de intereses. La oradora resumió las dificultades de entablar negociaciones sin contar con los recursos de investigación necesarios para hacerlo.

El segundo ejemplo era la experiencia positiva de las instituciones interamericanas (el Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización de los Estados Americanos y la CEPAL) que apoyaron a los países latinoamericanos y del Caribe cuando comenzaron a negociar entre sí, con los Estados Unidos y con la UE. Se utilizaron distintos medios; entre otras cosas, se capacitó a los negociadores y los investigadores. La Sra. Page subrayó que, en este caso, si bien el problema de la falta de conocimientos especializados no se resolvió totalmente, se formó a un grupo básico de personas familiarizadas con estos temas. También se refirió a la Cátedra MERCOSUR de la Fundación Nacional de Ciencias Políticas de París, y a su grupo permanente de estudio para las negociaciones entre la UE y el Mercado Común del Sur. Esto había permitido que académicos y negociadores, así como las partes interesadas pertinentes, se pusieran en contacto. Fuera del marco de las actuales negociaciones, se había encontrado un terreno común; al mismo tiempo, desde el punto de vista académico, este caso había sido un éxito.

El tercer ejemplo se refería a la ayuda para el comercio. La Sra. Page afirmó que en los últimos cinco años, distintas personas habían identificado dos problemas paralelos. En primer lugar, era muy poco lo que podían beneficiarse muchos países en desarrollo con el tipo de ofrecimientos que se estaban considerando en las negociaciones en curso. En segundo lugar, los programas de ayuda en los últimos tiempos estaban orientados hacia la reducción de la pobreza y no al desarrollo de la capacidad productiva, y por esa razón resultaba muy difícil aprovechar las oportunidades de comerciar. Además, en los últimos dos años los investigadores que trabajaban en este campo habían podido reunirse (con el apoyo de los Gobiernos de Suecia y del Reino Unido y el Banco Mundial) para buscar otras soluciones. La oradora destacó que si bien no se podía decir que el problema fuera a resolverse, se había logrado un consenso sobre las dificultades que había que superar. Además, en su opinión, se ha llegado a un acuerdo sobre las decisiones que se podían tomar y, ciertamente, sobre las numerosas opciones que no servirían de nada. Esto ya era parte de la solución. En este caso, el problema era la falta de orientación en este proceso.

Como mostraban estos tres ejemplos, era evidente la necesidad de contar con una capacidad externa para examinar algunas de las cuestiones que se planteaban en las negociaciones. La oradora terminó diciendo que para inspirar confianza en las partes interesadas, se requería una combinación de investigaciones o estudios internos y externos y que la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional era una respuesta válida a esa necesidad.

(e) Sra. Vera Thorstensen, Consejera de la Misión Permanente del Brasil ante la OMC

La Sra. Thorstensen no sólo era asesora económica de la Misión del Brasil sino también una académica que participaba en el Brasil en actividades encaminadas a desarrollar la

capacidad del país en temas relacionados con la OMC. La oradora se refirió al programa de pasantías del Brasil para explicar cómo se podía mejorar el estudio de los asuntos de la OMC orientado a la formulación de políticas en los medios académicos.

La oradora dijo que, anteriormente, en el Brasil se consideraba que las cuestiones relativas al GATT sólo debían tratarse en la esfera diplomática. El primer grupo especial establecido para examinar la diferencia entre el Brasil y el Canadá sobre las aeronaves y la gran publicidad que dieron a este asunto los medios de difusión suscitó en los círculos académicos y empresariales un verdadero interés por las cuestiones relativas a la OMC. La falta de centros especializados importantes en el campo de la investigación en el Brasil fue la principal razón por la que el Gobierno brasileño creó un programa de pasantías con sede en Ginebra.

La oradora describió brevemente el programa y sus principales aspectos, que consistían principalmente en una estadía de cuatro meses en Ginebra para diplomáticos y estudiantes universitarios de postgrado y capacitación muy detallada sobre el sistema de la OMC. Un aspecto importante del programa era que los participantes se comprometían a establecer, en sus respectivos campos de actividad (universidades, empresas, etc.) grupos para analizar cuestiones relativas a la OMC. La Sra. Thorstensen señaló que en países como el Brasil, las misiones permanentes eran el contexto más apropiado para establecer programas como éste.

En opinión de la oradora, gracias a esta experiencia positiva, el Brasil había podido formar, en el curso de cinco años, a un grupo importante de personas con amplios conocimientos sobre cuestiones relativas a la OMC. Éste era el momento de ampliar, profundizar y multiplicar esas actividades. La oradora dijo que apoyaba plenamente la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional y la idea de establecer una red de centros que se comunicaran entre sí, en la cual no sólo participaran los países desarrollados sino también los países en desarrollo.

(f) Sr. Patrick Low, Director de la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC

El Sr. Low dijo que asignaba gran importancia a la participación de la comunidad académica en las actividades de la OMC. Acogió con satisfacción la idea de crear una Cátedra Internacional OMC/Integración Regional y subrayó que la coherencia era fundamental en el campo de la investigación.

El orador se refirió brevemente a los programas de la OMC vinculados con instituciones académicas en los países en desarrollo. En esos programas siempre se acogían con interés las nuevas ideas y observaciones del público. El Sr. Low explicó las razones en que se basaban estas actividades y observó que los investigadores que trabajaban sobre el terreno posiblemente tuvieran más oportunidades que otros de realizar estudios que fueran relevantes, lo cual era un aspecto de gran trascendencia si se tenía en cuenta que la relevancia realzaba la

calidad. En segundo lugar, destacó la importancia de la legitimidad y la credibilidad de los investigadores y de sus trabajos. En tercer lugar, este tipo de actividad contribuía al proceso de adopción de decisiones y aumentaba el apoyo a los gobiernos de que se tratara.

El orador describió en forma sucinta los elementos básicos de los vínculos con el mundo académico que se habían establecido a través de los actuales programas de la OMC. Reconoció que por el momento estos programas quizá fueran de alcance limitado. Los programas incluían la enseñanza conjunta, programas de investigación y un programa de doctorado.

El Sr. Low explicó que en el programa de enseñanza conjunta, los funcionarios de la OMC, asistían a un curso de tres meses sobre política comercial en distintos países en desarrollo conjuntamente con académicos de esos países. El curso estaba destinado principalmente a funcionarios públicos de nivel medio, y los funcionarios de la OMC y los académicos locales compartían la tarea de enseñar cada uno de los temas. Este programa existía desde hacía varios años y participaban en él académicos de todas partes del mundo.

Refiriéndose al programa de investigación, que financiaba el Fondo Fiduciario Mundial, el orador explicó que la idea principal en que se basaba era la colaboración con asociados de América Latina, Asia y África. Se trataba de asegurar que los resultados de las investigaciones se tuvieran en cuenta en los debates a nivel nacional y regional. En la actualidad se financiaban estudios en los siguientes campos: las dificultades de los países para participar en la OMC, examinadas desde una perspectiva nacional; el regionalismo, las estrategias comerciales, el comercio en el sector de la agricultura y el trato especial y diferenciado. El orador agregó que ya se habían hecho estudios sobre estos temas que se habían publicado de distinta manera, y que también se estaban realizando otros.

El orador señaló que el programa de estudios de doctorado tenía por principal fin interesar a jóvenes de países en desarrollo que estuvieran preparando sus tesis doctorales sobre temas relacionados con el comercio o la OMC, con la esperanza de que su participación en el programa diera más relevancia a su labor.

El Sr. Low también expresó su satisfacción por las actividades llevadas a cabo por otros organismos, como la UNCTAD, para promover la participación de la comunidad académica.

2. Preguntas y observaciones del público

Al concluir las exposiciones de los panelistas, el Sr. Torrent invitó a los participantes a formular observaciones. La mayoría de los participantes felicitaron a los oradores por las iniciativas presentadas. En un debate muy intenso y constructivo que duró más de lo previsto, los participantes también reconocieron la importancia de la participación de la comunidad académica y, por lo tanto, expresaron su beneplácito por proyectos tales como la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional y la Red Académica Mundial OMC.

Se formuló una pregunta concreta sobre el apoyo de la OMC a estas iniciativas. El Sr. Torrent respondió que un primer precedente había sido un acuerdo concertado en 2002 entre la OMC, la Universidad de Barcelona y la Cámara de Comercio de Barcelona, por el cual se había creado una cátedra de derecho de la OMC. También había informado a la oficina del Director General de la OMC acerca de la creación de la nueva cátedra internacional y la iniciativa de establecer una Red Académica Mundial OMC. El orador aclaró que no se había recibido ningún tipo de financiación de la OMC para estas iniciativas.

El orador destacó que la Red Académica Mundial OMC no empezaría desde cero, dado que ya se habían tomado iniciativas importantes sobre cuestiones relativas a la OMC, con la participación del mundo académico, como las financiadas por instituciones canadienses.

Respondiendo a una pregunta, el Sr. Torrent destacó que, como indicaba su nombre, en la Cátedra Internacional OMC/Integración Regional se tenían plenamente en cuenta las dificultades que se planteaban en muchos países para integrar las políticas nacionales y regionales y participar en negociaciones multilaterales.

Por último, varios participantes recomendaron actuar con prudencia con respecto a la idea de combinar la labor puramente académica con la formación de funcionarios públicos o el apoyo para la formulación de posiciones de negociación. En su opinión, era mejor mantener separadas la iniciativa de crear una Red Académica Mundial OMC y la de crear centros de información sobre la OMC.

3. Conclusión

La idea de establecer una Red Académica Mundial OMC/WTO Global Academic Network/ Réseau Académique Mondial OMC recibió un amplio apoyo, siempre y cuando se tuvieran en cuenta las iniciativas ya tomadas y la Red tuviera un alcance verdaderamente mundial y asegurara la participación efectiva de los países en desarrollo.

H. La responsabilidad social de las empresas y la Ronda de Doha para el Desarrollo: ¿Puede haber oportunidades mutuamente ventajosas para el sector privado y para los países en desarrollo? *Sesión organizada por el Observatorio Social de Ginebra y la Oficina Cuáquera ante las Naciones Unidas (QUNO)*

Informe redactado por el Observatorio Social de Ginebra (GSO) y la Oficina Cuáquera ante las Naciones Unidas

Resumen

En la mesa redonda, a la que asistieron representantes de empresas multinacionales y asociaciones comerciales, así como negociadores comerciales de países en desarrollo y menos adelantados, se examinaron las siguientes cuestiones:

- *¿Están los intereses comerciales de las empresas multinacionales diametralmente opuestos a los de los gobiernos de los países en desarrollo, o es posible discernir una relación positiva que conduzca al crecimiento económico y al desarrollo?*

- *En la búsqueda de una solución mutuamente beneficiosa, ¿cuáles son las circunstancias que deben darse para que se establezca una relación positiva?*

Los participantes expresaron distintas opiniones sobre la complementariedad de los intereses del sector privado y los países en desarrollo. Algunos observaron que había un conflicto entre el incremento de las ganancias y el desarrollo de las industrias locales. Otros también señalaron la falta general de confianza que afectaba a las asociaciones entre el sector público y el privado. Por otra parte, también se opinó que el sector privado era la vía apropiada para transferir tecnologías, lo cual era indispensable para aumentar la productividad. El sector privado también contribuía a la creación de riqueza y de empleos y a la adquisición de conocimientos y respondía a la demanda de los consumidores. Varios participantes observaron que las empresas tenían en común con muchos países en desarrollo un interés muy específico, que era promover la libre circulación de personas, especialmente en el marco del modo 4 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

También se debería alentar a las empresas a que participaran en la tarea de apoyar el libre comercio a nivel nacional y a que determinaran formas concretas para eliminar los obstáculos al comercio, promover la facilitación de los intercambios comerciales y aplicar las normas y reglamentos que más contribuyeran al crecimiento económico. A veces, el sector privado debía asumir el papel que correspondía al gobierno, por ejemplo, en la lucha contra el SIDA y en el sector de la salud, o para asegurar el cumplimiento de las leyes laborales y ambientales del país. Una gran variedad de grupos de observadores y otras instituciones de la sociedad civil tenían una participación cada vez mayor, lo cual planteaba la cuestión de las nuevas formas de gobernanza.

En síntesis, la finalidad de la mesa redonda era promover un diálogo sobre la interacción de los intereses del sector privado en la liberalización del comercio y los intereses de los países en desarrollo en el crecimiento económico y el desarrollo, también desde el punto de vista de la sociedad civil. Ese diálogo tenía por fin asegurar que se comprendieran mejor las necesidades particulares de los países en desarrollo en lo que se refería al crecimiento sostenible, y que el sector privado fuera más consciente de la utilidad de una perspectiva que tuviera en cuenta el desarrollo. En relación con esas necesidades y esa mayor conciencia, el debate reveló que había empresas que actuaban responsablemente, pero que debía haber una mayor coherencia normativa con respecto a la interacción del sector privado y los países en desarrollo. Esto se aplicaba, en particular, a la transferencia de tecnología, la salud, el modo 4 con arreglo al AGCS, los acuerdos sobre la coherencia normativa y los trabajadores de los servicios jurídicos, etc. Era necesario seguir promoviendo un diálogo y que todas las partes encontraran la forma de emplear el mismo lenguaje, y debían tomarse otras medidas para que la Ronda de Doha tuviera resultados mutuamente beneficiosos, mediante el establecimiento de vínculos entre la responsabilidad social de las empresas y el desarrollo.

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Katherine Hagen, Directora Ejecutiva del Observatorio Social de Ginebra (GSO)

Katherine Hagen, una de las moderadoras de la mesa redonda, dio comienza a la reunión y presentó a los panelistas. Informó a los participantes que la finalidad de la mesa redonda, organizada por el Observatorio Social de Ginebra y la Representación Cuáquera ante las Naciones Unidas, era ofrecer a los representantes de las empresas multinacionales y las asociaciones comerciales y a los negociadores comerciales de los países en desarrollo y menos adelantados una oportunidad para examinar la relación entre los intereses del sector privado en la liberalización del comercio y los intereses de los países en desarrollo en el crecimiento económico y el desarrollo. Una de las principales cuestiones que se abordaría era determinar si, haciendo hincapié en la correlación entre la responsabilidad social de las empresas y el desarrollo, se podían lograr resultados que fuera beneficiosos para todos. Refiriéndose a la reunión de apertura del Foro Público, la oradora recordó la importancia asignada al comercio y a la liberalización del comercio como medio de promover el desarrollo. Para ello era necesario abordar cuestiones relativas al ajuste y la creación de capacidad de manera que los resultados que se obtuvieran fueran mutuamente beneficiosos. Esperaba que los panelistas -en primer lugar los representantes de las misiones de países en desarrollo y a continuación los de las empresas y las organizaciones no gubernamentales- dieran respuestas concretas centrándose en los aspectos macroeconómicos del tema.

(b) Shaista Sohail, consejera económica de la Misión Permanente de Pakistán ante la OMC

Shaista Sohail, refiriéndose al documento de antecedentes sobre la responsabilidad social de las empresas, el desarrollo y el comercio, señaló que se planteaba la cuestión de definir ese concepto, aunque todos estaban de acuerdo en que el objetivo era mejorar la vida de los trabajadores y de la sociedad en general. Tanto en los Objetivos de Desarrollo del Milenio como en el informe de la Comisión del Secretario General de las Naciones Unidas sobre el Sector Privado y el Desarrollo se habían identificado las esferas en que podía actuar el sector privado. Una de las desventajas del crecimiento impulsado por las exportaciones era, entre otras cosas, el agotamiento de los recursos y la desigualdad, aunque la iniciativa sobre la ayuda para el comercio resolvería esos problemas.

En general, los círculos empresariales estaban muy alejados del mundo de las negociaciones de la OMC. La Sra. Sohail deseaba hacer dos observaciones con respecto a la responsabilidad social de las empresas y la Ronda de Doha. Era bien sabido que para aumentar la productividad era necesario introducir nuevas tecnologías. La oradora había asistido a las reuniones del Grupo de Trabajo de la OMC sobre Comercio y Transferencia de Tecnología, que examinaba esa interacción. Las respuestas a las cuestiones planteadas en ese contexto se podían formular sobre la base de las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales, que incluían disposiciones sobre la transferencia de tecnología. De igual modo, con respecto al modo 4, las empresas podían desempeñar un papel importante para convencer a los gobiernos de sus países que asumieran compromisos en la OMC. El modo 4 tenía la capacidad de suministrar a las empresas mano de obra a precios competitivos y de controlar la migración ilegal mediante la reglamentación del movimiento de trabajadores temporarios. Las empresas podían intervenir y responsabilizarse del regreso de esos trabajadores a sus respectivos países de origen al concluir sus contratos.

(c) Joy Katekegwa, oficial de proyectos sobre el comercio de servicios del Centro Sur

Joy Katekegwa comenzó diciendo que a simple vista los intereses del sector privado y los de los países en desarrollo parecían ser antagónicos. Las empresas multinacionales, por definición, se dedicaban a aumentar sus utilidades, en tanto que los países en desarrollo deseaban mejorar y desarrollar sus industrias nacionales. No obstante, era posible que unos y otros colaboraran entre sí. El modo 4 con arreglo al AGCS podía ser un excelente ejemplo de cómo podía prosperar esa relación.

La mayor libertad de movimiento de los trabajadores dentro de las empresas y los países y a través de las fronteras era un punto de acuerdo. Esto se aplicaba, en particular, a los trabajadores semicalificados. Los países menos adelantados Miembros de la OMC habían indicado en las negociaciones que tenían capacidad disponible para exportar. Muchas de las empresas multinacionales utilizaban trabajadores semicalificados en varias etapas de sus procesos de producción. Los compromisos asumidos en relación con el modo 4 en la OMC constituirían un régimen jurídico con acuerdo al cual podía mejorar la gestión de esa

mano de obra. Las empresas multinacionales deberían persuadir a los gobiernos de sus países para que asumieran compromisos serios en relación con el modo 4 en la OMC. Esto era ventajoso para las empresas y también contribuía a la reducción de la pobreza en los países de origen de los trabajadores.

El desarrollo de vínculos como resultado de la responsabilidad social de las empresas y de los principios en que se basaba ese concepto contribuía a mejorar las condiciones de vida. El sector privado podía dar nuevo impulso a la asistencia técnica y la creación de capacidad, ya que estaba en óptimas condiciones de aumentar la productividad, incluso mediante la capacitación en el empleo.

(d) Rabson Wanjala, de la Misión Permanente de Kenya

Rabson Wanjala se refirió al proceso de desarrollo. En su opinión, el desarrollo sólo podía lograrse sobre la base de la colaboración y cuando los países desarrollados y en desarrollo compartían la responsabilidad. En la OMC se había puesto en marcha un proceso para crear un entorno propicio en el que las empresas pudieran prosperar y crear más riqueza, no sólo en beneficio propio sino de la sociedad en general. Era fundamental que los gobiernos y el sector privado compartieran esa responsabilidad. Desde la perspectiva de los países en desarrollo, se necesitaba un marco para la celebración de consultas a nivel nacional. El orador preguntó, no obstante, hasta qué punto estaban las partes interesadas dispuestas a participar. Era necesario hacer ver a los gobiernos y los países menos adelantados la importancia del sector privado.

En la actual ronda de negociaciones, el sector privado de los países en desarrollo tenía un papel que desempeñar. ¿Cuáles eran las esferas en que se podían lograr resultados beneficiosos para todas las partes? El sector privado podía ayudar a los gobiernos de distintas formas en beneficio mutuo, por ejemplo, en la identificación de obstáculos al comercio, la definición de posiciones y de un orden de prioridades y el fomento del comercio a nivel nacional. Su función consistía en complementar los esfuerzos de los gobiernos a nivel nacional y prestar asistencia en las negociaciones comerciales. También le incumbía participar en la aplicación de los resultados de las negociaciones comerciales, colaborando en el cumplimiento de normas y reglamentos que afectaban al comercio exterior y que producían resultados universalmente beneficiosos. Era preciso promover la transparencia, así como distintas formas de integrar el acceso a los mercados. El mejoramiento del acceso a los mercados no era suficiente para los países menos adelantados; también se debían tener en cuenta las limitaciones de la oferta y la necesidad de crear capacidad de oferta. El margen para progresar y mejorar era muy amplio. El grupo de estudio sobre la ayuda al comercio también había esbozado el papel que podía desempeñar el sector privado en el desarrollo.

(e) Christopher Roberts, Presidente del Comité de Políticas del Foro Europeo de Servicios

El Sr. Roberts hizo algunas reflexiones desde el punto de vista del mundo empresarial. Señaló ante todo que la función de las empresas era obtener ganancias. No obstante, había objetivos e intereses que las empresas compartían con los gobiernos. Algunos eran la creación de riqueza, la creación de empleos y la satisfacción de la demanda de los consumidores. El orador recordó a los participantes que los consumidores eran tan importantes como los productores.

Las empresas estaban acostumbradas a la reglamentación y deseaban reglas claras. También estaban interesadas en la libre circulación de personas, y eran ellas las que estaban a favor de una mayor movilidad. El problema era la preocupación de los gobiernos por la seguridad y las cuestiones relativas a la inmigración. Las empresas debían entablar un diálogo con los gobiernos en todos los países en que desarrollaban sus actividades.

En cuanto a la apertura, no eran las empresas las que se resistían a la liberalización de los mercados nacionales; tal había sido el caso de los debates sobre los textiles durante la Ronda Uruguay. Las empresas necesitaban aprovechar las oportunidades que ofrecía la apertura de los mercados y podían prestar asistencia en el proceso de ajuste en las distintas ramas de producción.

(f) Peter Neidecker, Gerente de Servicios Mundiales de Garantía de Hewlett Packard

Peter Neidecker formuló cuatro observaciones: 1) la responsabilidad social debía ser parte integral de la misión de las empresas y reflejarse en medidas definidas muy claramente; 2) las empresas estaban interesadas en el crecimiento y las ganancias, y lograban ambas cosas ofreciendo a los consumidores bienes y servicios de buena calidad a precios razonables; 3) el sector público debía esforzarse por apreciar lo que ofrecían las empresas y asegurar el desarrollo de aptitudes y la adquisición de conocimientos que necesitaba el mercado. Mencionó como ejemplo la inversión que Hewlett Packard había hecho en Bangalore, creando miles de puestos de trabajo para técnicos que prestaban apoyo a distancia, a un nivel que no habría sido eficaz en función del costo en los países desarrollados. Cabía plantearse la pregunta de si éste era en realidad un ejemplo de responsabilidad social de las empresas, pero lo cierto era que así se creaban oportunidades para el desarrollo económico en el mundo en desarrollo, y 4) lo que se necesitaba eran agentes catalizadores de los cambios. La labor de organizaciones como el GSO tenía importancia crítica para ayudar al sector privado a comprender el lenguaje del sector público. Se necesitaban marcos de participación que facilitaran la convergencia del sector público y el privado.

Por último, el Sr. Neidecker afirmó que una vez que se tomaban decisiones de alto nivel, eran indispensables el sentido de identificación, el compromiso y la responsabilidad de los principales actores para que los esfuerzos desplegados tuvieran éxito.

(g) Stefanie Meredith, Directora de Asociaciones de Salud Pública de la Federación Internacional de la Industria del Medicamento (FIIM)

Stefanie Meredith, tras señalar que su experiencia tenía que ver más con el desarrollo de asociaciones entre los sectores público y privado en la esfera de la salud que con las negociaciones comerciales, recomendó que ambos sectores -el público y el privado- determinaran sus intereses comunes y se centraran más en las similitudes que en las diferencias. Si desaparecía la suspicacia que muchas veces afectaba sus relaciones, ambas partes podrían trabajar y colaborar entre sí más eficazmente. Todas las empresas profesaban interés en la responsabilidad social porque decían estar interesadas en hacer el bien. La oradora había podido apreciar el efecto positivo de las asociaciones entre el sector público y el privado sobre el terreno. Era importante encontrar la forma de que los organismos nacionales participaran en la transferencia de tecnología y la creación de capacidad (por ejemplo, en la realización de ensayos clínicos de acuerdo con los principios de la ética). Había en la actualidad oportunidades de seguir adelante.

(h) Bernard Luten, Jefe de la División de Salud Ocupacional de Unilever

Bernard Luten habló del compromiso asumido por Unilever de proporcionar medicamentos y atención médica a aquellos de sus empleados y familiares que vivían con el VIH y el SIDA. Dio el ejemplo de una plantación de té que empleaba a 20.000 trabajadores y dijo que la empresa se sentía responsable hacia la comunidad en su conjunto. A Unilever le interesaba que sus empleados estuvieran sanos y satisfechos, a pesar del costo que ello representaba, que iba más allá de la responsabilidad social. El tratamiento de las personas afectadas por el VIH y el SIDA no era la principal actividad de Unilever, aunque la empresa reconocía que tenía una responsabilidad al respecto.

(i) Auret van Heerden, Presidente y Director de la Asociación pro Condiciones de Trabajo Justas (Fair Labor Association (FLA))

Auret van Heerden, refiriéndose a la labor de su organización, dijo que la Asociación realizaba inspecciones en 60 países. En el curso de esas inspecciones se descubría en cada empresa un promedio de 18 violaciones de las normas laborales básicas. La mayoría de las empresas reconocía que debía vigilar la cadena de suministro, donde ocurría la mayor parte de las violaciones. Al mismo tiempo, eran muy pocos los países en los que los órganos de inspección de las condiciones laborales trabajaban en forma clara y transparente. Había un alto nivel de corrupción y soborno que las empresas heredaban cuando comenzaban sus actividades. Las empresas deducían de los sueldos de sus empleados las aportaciones a los planes de pensiones y las primas del seguro médico, pero en algunos casos esos fondos se desviaban a otros fines y nunca se recuperaban. Algunas empresas deseaban mejorar el marco en que operaban, pero en ciertos países, si cumplían las normas laborales, no podrían ser competitivas, de modo que una solución de transacción era necesaria. En este clima, ¿qué significaba la responsabilidad social y cómo podía ser sostenible el desarrollo en estos casos?

La Asociación estaba interesada en crear círculos virtuosos en los que los empleados pudieran tener un trabajo seguro, recibir capacitación y prestaciones de seguridad social y una remuneración que les permitiera mantener a sus familias, cuidar su salud y trabajar durante toda su vida activa. Esto podía ocurrir si el sector privado y el sector público colaboraban estableciendo asociaciones eficaces para abordar y resolver cuestiones fundamentales, como la de las prestaciones de seguridad social.

2. Preguntas y observaciones del público

Shaista Sohail, en relación con la primera serie de intervenciones de los panelistas, preguntó qué soluciones había al nivel de la OMC. En lo que respecta al movimiento de personas y el modo 4, dio el ejemplo de las empresas de Corea del Sur que contrataban a trabajadores del Pakistán, les enseñaban el idioma coreano y les daban capacitación básica, y posteriormente se hacían responsables de su estadía temporal en el país durante el período del contrato y de su regreso a sus países de origen al finalizar los contratos. El sector privado podía desempeñar un papel dinámico y contribuir a que los trabajadores mejoraran sus condiciones de vida al regresar a sus países de origen con dinero ganado durante sus contratos temporales. En cuanto a la transferencia de tecnología, la oradora dijo que el artículo 10 del Protocolo de Montreal era un ejemplo de acuerdo no vinculante y una directriz muy útil, de manera semejante a las directrices de la OCDE sobre la transferencia de tecnología a los países en desarrollo.

Joy Kategekwa no excluyó la posibilidad de que se lograra resultados beneficiosos para todas las partes en relación con el modo 4 del AGCS. También dijo que la transferencia de tecnología, la creación de capacidad y la cuestión de armonizar el acceso eran esferas en que podía haber una colaboración provechosa. El sector privado ejercía presión con mucha frecuencia; por consiguiente, sería útil que las empresas siguieran presionando a los gobiernos para que liberalizaran los mercados a fin de facilitar el movimiento de personas físicas en los sectores en que operaban y en los niveles de capacitación que utilizaban, que, como se había señalado, también revestían interés para las exportaciones de los países menos adelantados.

Rabson Wanjala reiteró que las empresas no debían oponerse a la apertura de los mercados nacionales. Las empresas privadas del sector de la agricultura se resistían pero era indispensable que se abstuvieran de hacerlo.

Christopher Roberts señaló que los gobiernos podían alentar a las empresas a que asumieran la responsabilidad de mejorar la capacitación de sus empleados, pero no podían forzarlas a hacerlo. Un buen administrador sabía que lo más importante para una empresa era una fuerza de trabajo bien capacitada y satisfecha, pero la reforma jurídica posiblemente no fuera el mejor camino para seguir adelante.

Peter Neidecker señaló la dificultad de aprender a hablar el mismo idioma; por ejemplo, no estaba seguro de que fuera posible facilitar más el movimiento de trabajadores. Los

móviles del sector privado serían siempre el crecimiento y las ganancias. La dificultad radicaba en lograr que el sector público y el sector privado colaboraran entre sí. Cabía la posibilidad de usar la influencia de la OMC si se utilizaban modelos eficaces que dieran buenos resultados para ambas partes.

Stefanie Meredith dijo que, dada la diversidad de opiniones expresadas en la mesa redonda, era necesario iniciar un diálogo multidimensional a fin de abordar cuestiones tales como el movimiento de trabajadores según el modo 4 y la elevada incidencia del VIH y el SIDA entre los trabajadores migratorios.

Bernard Luten habló de la enorme incidencia del VIH y el SIDA en el África Subsahariana. Las cifras eran inimaginables en Europa; por ejemplo, en Sudáfrica, el 50 por ciento de las mujeres embarazadas eran seropositivas. En esas circunstancias, el sector privado era el que solía tomar la iniciativa aunque, en última instancia, incumbía a gobiernos la responsabilidad de crear un sistema adecuado de salud. También mencionó el aumento del número de casos de VIH y SIDA en Europa oriental y en la India.

Auret van Heerden señaló que había voces importantes que no se habían hecho oír en la mesa redonda. Se debía hacer hincapié en el aspecto social de la responsabilidad de las empresas y en un nuevo tipo de gobernanza en que la sociedad civil ocupara un lugar central. Preguntó por último al Sr. Luten qué pasaría con los trabajadores y la comunidad cuando Unilever se retirara de sus plantaciones, y cuán sostenibles podían ser las iniciativas de las empresas.

El Sr. Luten respondió que, al contribuir activamente a la salud y la productividad de la fuerza de trabajo y la comunidad, la empresa contribuía a que aumentara la posibilidad de que otras empresas demostraran interés y se hicieran cargo.

Katherine Hagen agradeció a todos los panelistas y participantes y expresó su satisfacción por el diálogo que se había iniciado sobre la responsabilidad social de las empresas y la Ronda de Doha.

3. Conclusión

La mesa redonda logró sus objetivos; los participantes debatieron extensamente las cuestiones relativas a la responsabilidad social de las empresas. En lo que respecta al diálogo que se había iniciado y al futuro papel de la OMC, el GSO consideró que era posible que los países en desarrollo y el sector privado colaboraran entre sí. El mayor desafío era determinar qué medidas serían necesarias para crear oportunidades en las que se pudiera combinar eficazmente el poder del mercado con los ideales de un desarrollo sostenible y equitativo, de modo que todas las partes resultaran beneficiadas. A este respecto, la OMC podría colaborar estrechamente con los gobiernos de los países en desarrollo, el sector privado y la sociedad civil para definir claramente los objetivos e intereses de cada uno. La OMC había colaborado con los sectores público y privado y la sociedad civil en otras ocasiones,

aunque no en forma regular; por lo tanto, un sistema más institucionalizado contribuiría a reforzar la responsabilidad social de las empresas. La OMC podría apoyar, a nivel de los países, un marco para aumentar la transparencia y definir normas y reglamentaciones a fin de aumentar la coherencia en la interacción de los países en desarrollo y el sector privado.





II. DESARROLLO

A. Coherencia y creación de capacidad para el comercio, con atencion especial al Marco Integrado Mejorado y a la Iniciativa de Ayuda para el Comercio (A4T), *Sesión organizada por la División de Desarrollo de la OMC*

Informe redactado por la División de Desarrollo de la OMC

Resumen

El objetivo de la sesión consistió en promover el debate y la discusión sobre la coherencia y la creación de capacidad para el comercio, con especial atención a las actividades concluidas recientemente de los equipos de trabajo del Marco Integrado Mejorado para los países menos adelantados (MIM) y la Iniciativa A4T para los países en desarrollo y menos adelantados. A lo largo de la sesión se puso de relieve que estas dos actividades multilaterales tenían por objeto la utilización del comercio como instrumento para el desarrollo y que, aunque diferían en cuanto a su alcance, eran mutuamente complementarias. Se pidió a los panelistas que respondieran a las siguientes preguntas:

a) ¿Cómo puede colaborar la OMC de un modo más coherente con otros agentes, como los organismos multilaterales de desarrollo, las instituciones financieras regionales y los gobiernos de los países donantes o receptores?

b) ¿Cómo puede ayudar la Iniciativa A4T a los países en desarrollo, y en particular a los menos adelantados (PMA), a crear la capacidad de oferta y la infraestructura relacionada con el comercio que necesitan para aprovechar las oportunidades del comercio liberalizado y el acceso a los mercados?

c) ¿Cómo puede un MI mejorado reforzar la capacidad de los PMA receptores para incorporar el comercio a los planes y estrategias internacionales de desarrollo?

d) ¿Cómo pueden garantizar los gobiernos que una entrega más eficaz y puntual de recursos financieros adicionales satisfará las necesidades de desarrollo relacionadas con el comercio de los países en desarrollo?

1. Intervenciones de los panelistas

El moderador del panel fue el Excmo. Sr. Don Stephenson, Embajador, Representante Permanente del Canadá ante la OMC, y ex presidente del equipo de trabajo del MIM.

(a) Excmo. Sr. Embajador Don Stephenson, Embajador, Representante Permanente del Canadá ante la OMC, y ex presidente del equipo de trabajo del MIM

El Sr. Stephenson dijo que el comercio podía aportar una gran contribución al desarrollo, pero que su mayor aportación en este sentido, por mediación del comercio y del PDD, consistiría en la eventual reducción de las subvenciones y la disminución de los aranceles. Sin embargo, el Sr Stephenson hizo algunas advertencias, en particular que la liberalización debía abarcar el comercio Sur-Sur y que la política comercial no era más que un elemento de una estrategia acertada de desarrollo. Era importante encontrar los medios de distribuir mejor los beneficios de la liberalización, y los países en desarrollo tendrían que asumir costos de ajuste. Además, estos países necesitaban ayuda para aprovechar su capacidad de oferta a fin de obtener mayores beneficios de la liberalización del mercado.

El MI era un marco de cooperación en el cual seis organismos internacionales dedicados a la prestación de asistencia técnica a los PMA en relación con el comercio coordinaban sus esfuerzos y sus actividades. El MI se centraba sobre todo en la parte inicial del proceso de desarrollo del comercio, o sea la evaluación de las necesidades y el diagnóstico, aunque incluía también la financiación de los proyectos incipientes. El equipo de trabajo sobre el MI mejorado tenía en cuenta las recomendaciones del personal del Banco Mundial y el FMI y su actividad se centraba principalmente en el alcance del programa general, su gobernanza y su financiación. La actividad del equipo de trabajo había sido intensiva e integradora, y había contado con la participación de los PMA y los donantes. El Sr. Stephenson explicó que los organismos de ejecución participaban en los debates en una segunda fase. El principal cometido del equipo de trabajo consistía en promover el consenso sobre los medios de corregir las deficiencias específicas del programa. Las recomendaciones eran aprobadas por el grupo de trabajo del MI, y a continuación por el Comité Directivo del MI.

El Sr. Stephenson explicó que las recomendaciones del equipo de trabajo versaban sobre el modo en que funcionaba el proceso del MI en el país receptor, y la cuestión de la identificación con las actividades. El equipo de trabajo consideraba que la no identificación de los gobiernos con el proceso del MI en todos los departamentos gubernamentales y a todos los niveles constituía uno de los problemas principales. A juicio del equipo de trabajo se trataba de un problema de capacidad en los PMA, o de falta de recursos humanos e institucionales para dirigir el proceso. El equipo de trabajo recomendó que se facilitaran recursos para la creación de capacidad humana e institucional durante un período suficiente, a fin de que los países pudieran hacerse cargo del programa.

Otros problemas de identificación se planteaban en el país donante y en la parte del programa relativa al organismo de ejecución. Algunos países donantes financiaban el programa pero llevaban a cabo su propia evaluación paralela de las necesidades, mientras que otros financiaban el programa pero no facilitaban comparaciones entre las inversiones para la financiación del proyecto y los resultados del programa. También había problemas relacionados con el personal y con la falta de conocimientos específicos en los países. Se recalcó que el personal debía cobrar conciencia del papel positivo que podía desempeñar el comercio en cualquier estrategia de desarrollo.

Otro desafío lo planteaban la aplicación del programa y los problemas relacionados con la coordinación de los programas existentes, la cuantía de las primeras inversiones -que a veces eran demasiado reducidas para atraer a los donantes- y la falta de aceptación de los resultados si la evaluación de las necesidades no había sido llevada a cabo por el donante o por el organismo participante. El equipo de trabajo recomendó que se proporcionara más financiación al proyecto con cargo al programa a fin de cubrir las inversiones iniciales que empezarían a satisfacer algunas de las necesidades indicadas en el diagnóstico.

En cuanto a la parte del MI relativa al diagnóstico, el equipo de trabajo recomendó que se pasara a la segunda generación de los estudios de evaluación de las necesidades. Para ello había que proporcionar fondos con objeto de actualizar la evaluación de las necesidades y profundizar el análisis en sectores específicos.

El programa del MI se veía como un instrumento para incorporar el comercio a los planes nacionales de desarrollo. Si bien había una cierta redundancia entre los criterios de selección del MI y los de otros programas más permanentes, la mayor parte de los fondos de la ayuda para el desarrollo tenían que obtenerse de los programas permanentes de los donantes y las instituciones financieras, así como de las inversiones del sector privado.

La gobernanza era otra de las cuestiones examinadas por el equipo de trabajo. Teniendo presente la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda al Desarrollo, y en especial sus recomendaciones sobre la apropiación, la alineación, la armonización, la mutua responsabilidad y la gestión orientada a los resultados, el equipo de trabajo determinó que era necesario ayudar a la administración proporcionándole más recursos y reforzando la actual secretaría independiente. La coordinación efectiva de los programas en los países debía confiarse a un oficial ejecutivo principal que sería responsable de la administración de la secretaría, prepararía los presupuestos y supervisaría los programas anuales. Debía mantenerse el modelo de gestión existente en Ginebra, consistente en un grupo de trabajo, un consejo de administración y un comité directivo. El sistema de gestión orientada a los resultados se encontraba en la fase de ejecución.

La última cuestión de la que debió ocuparse el equipo de trabajo era la financiación. Respecto de esta cuestión, el equipo de trabajo recomendó que se decuplicasen los fondos. A título indicativo se calculó que el costo de poner en práctica las recomendaciones se cifraría en 400 millones de dólares de los EE.UU. Para alcanzar la cuantía deseada era necesario elevar el nivel de las necesidades de financiación tanto multilaterales como bilaterales. Una parte importante de esta financiación debía destinarse al fondo fiduciario del MI, que era la parte multilateral del presupuesto necesario para administrar el programa general. El equipo de trabajo observó que los donantes debían contraer más compromisos plurianuales.

La aplicación de las recomendaciones planteaba algunos problemas de orden práctico. Tanto los donantes como los PMA tenían que hacer funcionar el MI mejorado. Los donantes debían contraer compromisos financieros reales, utilizar mejor el programa del MI, informar sobre sus actividades dentro del Marco y aumentar sus recursos para los organismos de

desarrollo y las instituciones multilaterales, con miras a la ejecución del programa. Por su parte, los PMA tenían que comprometerse en un proceso interdepartamental, porque el programa funcionaba mejor cuando en el país había un liderazgo firme, especialmente a nivel político. Las recomendaciones del equipo de trabajo debían ponerse en práctica a comienzos de 2007.

(b) Excma. Sra. Mia Horn af Rantzien, Embajadora, Representante Permanente de Suecia ante la OMC y ex presidenta del equipo de trabajo A4T

La Sra. Horn af Rantzien explicó que la Iniciativa A4T se había propuesto en la OMC antes de la Conferencia Ministerial de Hong Kong. Sin embargo, fueron los participantes en esta última Conferencia los que invitaron al Director General de la OMC a establecer un equipo de trabajo encargado de formular recomendaciones sobre el modo de «hacer operativa» la A4T y de que la A4T contribuyera con la máxima eficacia a la dimensión de desarrollo del PDD. Asimismo se confirió al Director General el mandato de celebrar consultas sobre los mecanismos apropiados que permitan obtener recursos financieros adicionales para la A4T, y se designó a un equipo de trabajo compuesto de 13 miembros: Barbados, Brasil, Canadá, China, Colombia, las Comunidades Europeas, los Estados Unidos de América, India, Japón, Tailandia y los coordinadores de los grupos de paises ACP, países africanos y PMA. Cada Miembro estaba representado por su jefe de delegación ante la OMC y por un experto en la cooperación para el desarrollo, con objeto de combinar las aportaciones técnicas y promover la coherencia. Se invitó a organismos multilaterales tales como el FMI, el Banco Mundial, la UNCTAD, el PNUD y las instituciones financieras regionales, a aportar contribuciones por escrito basadas en las preguntas formuladas por el equipo de trabajo. También se recibieron contribuciones de los miembros de la sociedad civil y de representantes de otros grupos de estudio. En diferentes manifestaciones de la A4T organizadas al margen de la OMC, expertos, universitarios y personas del sector privado compartieron sus experiencias con el equipo de trabajo.

El grupo de trabajo señaló un amplio número de sectores que debían tenerse en cuenta, como la política y las reglamentaciones comerciales, la infraestructura relacionada con el comercio, la creación de capacidad relacionada con el comercio y el apoyo al ajuste relacionado con el comercio.

En las recomendaciones figuraba además una larga lista de lagunas y problemas referentes a la A4T, entre ellas la escasa atención concedida al comercio como instrumento de desarrollo por parte de los países receptores y los organismos donantes.

La Sra. Horn explicó que un aspecto importante de las recomendaciones era que la A4T debía inspirarse en la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda, que postulaba la apropiación por parte de los países, la gestión orientada a los resultados y la responsabilidad mutua. En sus recomendaciones el equipo de trabajo había señalado cuatro sectores que necesitaban reforzarse: la demanda, la respuesta de los donantes, el puente entre la demanda y la respuesta y el seguimiento y la evaluación.

Era necesario incorporar el comercio a las estrategias de desarrollo y mejorar la identificación de las necesidades y la preparación de los proyectos, con objeto de reforzar la demanda. Las propuestas eran las siguientes:

- aplicar las recomendaciones relativas a un MI mejorado, ya que el equipo de trabajo de la A4T considera que el MI es la piedra angular de la incorporación del comercio a las estrategias de desarrollo de los PMA;

- explorar la necesidad de establecer un proceso similar en el país, pero financiado por separado, para los países en desarrollo o los países que reciben asistencia internacional para el desarrollo, si estos mecanismos no existen ya o no pueden mejorarse;

- acelerar los esfuerzos de los donantes y los organismos, incluidos los bancos regionales, para determinar las necesidades regionales, subregionales y transfronterizas, incluidas las relativas a la integración regional.

Para dar mayor peso a las respuestas de los donantes, las recomendaciones proponían lo siguiente:

- que se integraran de modo más efectivo las cuestiones relativas al comercio y el crecimiento en la programación de la ayuda de los donantes;

- que se destinaran fondos a la creación de infraestructuras y a la eliminación de los obstáculos a la oferta, con carácter adicional a la creación de capacidad y la asistencia técnica.

En cuanto a tender un puente más sólido entre la demanda y la respuesta, se formularon recomendaciones a los niveles nacional, regional y global. A nivel de los países, se subrayó la importancia de que los receptores y los donantes se unieran y se comprometieran a aplicar las estrategias comerciales y a identificar los proyectos y los programas sobre la base de la responsabilidad mutua. A nivel regional, el equipo de trabajo recomendó que se reforzara la evaluación de las necesidades, la preparación de las propuestas de proyectos y la coordinación de las respuestas de los donantes. A nivel global, el equipo de trabajo recomendó que se aumentaran los recursos destinados a la compilación y análisis de datos sobre las políticas comerciales.

El equipo de trabajo destacó la importancia de fomentar la confianza en las posibilidades de ejecución y utilización efectiva de la Iniciativa A4T para obtener resultados concretos y visibles sobre el terreno. Se formularon algunas recomendaciones con esta finalidad, entre ellas la referente a la realización de un examen periódico global de la Iniciativa A4T, seguido por un debate anual en la OMC. Este examen se basaría en los informes de los países, los donantes y las instituciones regionales, los organismos pertinentes de ejecución y el sector privado.

El equipo de trabajo llegó a la conclusión de que la Iniciativa A4T debía hacerse operativa lo antes posible para que los países pudieran aprovechar las oportunidades que ofrece el sistema de comercio. Los miembros indicaron con la misma claridad que la A4T no sustituiría, ni podía sustituir, a los beneficios para el desarrollo que se derivarían del éxito de la Ronda de Doha. Es más, dicho éxito crearía nuevas necesidades en el marco de la A4T. Además, la conjunción de la A4T y el éxito de la Ronda permitiría obtener mayores beneficios del comercio para el desarrollo y la reducción de la pobreza.

El consenso al que había llegado equipo de trabajo demostraba que existía la clara voluntad de llevar adelante la A4T. La OMC no era, ni iba a ser, un organismo de desarrollo. Sin embargo, para lograr una aplicación efectiva de las recomendaciones era menester que los muchos agentes trabajasen juntos de modo coherente. La A4T sería la piedra de toque de la capacidad de los gobiernos para actuar con coherencia: coherencia entre los sectores de las políticas, a nivel nacional y entre las instituciones en el orden internacional. Asimismo, la A4T pondría a prueba la capacidad de los gobiernos de incorporar el comercio a las estrategias nacionales y a los programas de desarrollo, y de coordinar los diferentes sectores de políticas, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados.

(c) Excma. Sra. Liv Monica B. Stubholt, Viceministra de Relaciones Exteriores de Noruega

La Sra. Stubholt insistió en que el diálogo con la sociedad civil es muy importante para la labor de la OMC, máxime considerando que el proceso que tenía lugar en la Organización dependía del aumento de la transparencia, la democracia y el diálogo. Era esencial obtener un resultado positivo del PDD para consolidar el sistema de comercio internacional basado en las normas y crear crecimiento económico, empleo y bienestar, sobre todo en los países en desarrollo. La actual suspensión de las negociaciones era muy preocupante.

Era innegable que muchos países en desarrollo, y en particular los más pobres de ellos, no habían podido beneficiarse de la apertura de los mercados conseguida por la OMC, al no disponer de la necesaria capacidad relacionada con el comercio y de una capacidad productiva adecuada. Aunque ya en 2002 Noruega había adoptado medidas para facilitar el acceso a los mercados de los PMA sin derechos ni contingentes, las importaciones no habían aumentado mucho. Las exportaciones de productos de los países en desarrollo habían aumentado un 21,3 por ciento en 2005, alcanzando el nivel sin precedentes del 35,9 por ciento del comercio mundial de mercancías. Las exportaciones de mercancías de los PMA habían crecido un 27,5 por ciento. No obstante, la parte correspondiente a los PMA en el comercio mundial de mercancías se había mantenido en su nivel actual del 1,8 por ciento.

(i) Reflexiones sobre el programa de la A4T

La Sra. Stubholt recalcó que los Miembros habían acordado que los países en desarrollo ocuparían el lugar central de la Ronda de Doha. No cabía duda de que el PDD había levantado expectativas, y lo propio podía decirse de la Iniciativa A4T. A su juicio, la importancia de la A4T era intrínseca y no dependía del éxito de las negociaciones de Doha.

Aunque la A4T no podía reemplazar a los beneficios de desarrollo que resultarían de la mejora del acceso a los mercados, sí constituiría un complemento valioso y necesario. Ante todo los programas comerciales de los países debían tener en cuenta las necesidades y las prioridades nacionales. Esto haría ver que los países hacían frente a problemas distintos, y que no era posible aplicar un mismo enfoque a todos.

El informe del equipo de trabajo de la A4T ofrecía una base sólida para el ulterior debate sobre la manera de hacer operativa la A4T. Las recomendaciones relativas al fortalecimiento del diagnóstico de las necesidades y a la coordinación de las respuestas de los donantes en lo tocante a las cuestiones regionales y transfronterizas eran muy pertinentes. Esta cuestión también se había puesto de relieve en el comunicado de la reunión del Comité de Desarrollo del FMI/Banco Mundial, que tuvo lugar en Singapur en septiembre de 2006, y que señaló la necesidad de mejorar los instrumentos existentes para abordar los proyectos transnacionales y regionales y reforzar el seguimiento de las iniciativas regionales y la financiación.

(ii) Reflexiones sobre el Marco Integrado mejorado

La Sra. Stubholt creía que el MI mejorado era un instrumento que podía ayudar en grado considerable a los PMA a definir sus necesidades comerciales mediante el estudio de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC) y prestar asistencia a los PMA en el desarrollo de sus capacidades comerciales, la identificación nacional con los proyectos y la integración del comercio en los planes nacionales de desarrollo.

Explicó que el MI no dispondría de recursos suficientes para atender a todas las necesidades de los PMA; por ejemplo no se podría financiar la plena aplicación del EDIC. El MI tenía por finalidad principal la creación de capacidad y el fomento de la identificación local con los proyectos. La mayor parte de los fondos tendrían que obtenerse de los mecanismos bilaterales y de otros mecanismos multilaterales, como el Banco Mundial. Noruega era el principal donante bilateral al fondo fiduciario del MI hasta la fecha. Sin embargo, era indispensable ampliar la base de donantes de un modo previsible. La obtención de un volumen suficiente y previsible de fondos parecía una importante condición para el éxito del MI mejorado.

Otro desafío, según la Sra. Stubholt, lo creaba la falta de una presencia sobre el terreno en los países receptores. Considerando que la comunidad comercial estaba centrada en Ginebra, era lógico que la secretaría del MI estuviera ubicada en esta ciudad. Sin embargo, todas las fuerzas debían unirse para superar los obstáculos prácticos que suponía la falta de una presencia sobre el terreno para la ejecución cotidiana del MI.

En el informe del equipo de trabajo sobre el MI mejorado se destacaba la clara relación existente con la Declaración de París. Era importante que los donantes alineasen y armonizasen su apoyo con las prioridades nacionales, y aprovechasen los sistemas y canales de los países. El equipo de transición debía identificar los factores de riesgo y proponer medios de resolver los posibles problemas, garantizando así el éxito del MI mejorado.

(iii) Opiniones de algunas ONG

Por último, la Sra. Stubholt se refirió a las opiniones expresadas por ciertos representantes de la sociedad civil noruega, y describió del modo siguiente sus preocupaciones:

- El incremento de la A4T no debía utilizarse como incentivo o amenaza para hacer que los países en desarrollo, y en particular los PMA, aceptaran un nuevo acuerdo de la OMC que estaría desequilibrado y redundaría en su perjuicio.

- La A4T no debía vincularse a la reforma y a la liberalización del comercio en oposición a la voluntad y los deseos de los países en desarrollo.

- Los compromisos de los países desarrollados hacia la nueva A4T debían plasmarse en nuevas contribuciones y no en fondos anteriormente comprometidos.

- La A4T no debía depender del éxito de las negociaciones de Doha.

(d) Dominique Njinkeu, Director Ejecutivo de International Lawyers and Economists Against Poverty (Abogados y Economistas Internacionales contra la Pobreza)

El Sr. Njinkeu explicó la mutua complementariedad existente entre el Marco Integrado Mejorado y la Iniciativa A4T. Dijo que trataría de responder a las siguientes preguntas en relación con el MIM:

- ¿Puede ayudar el MIM a los PMA [...] en sus esfuerzos por incorporar el comercio a las estrategias nacionales de desarrollo?

- ¿Puede asegurar la comunidad internacional que el MIM desempeñará un papel central en la integración continuada de los PMA en la economía mundial?

- ¿Cuáles son los desafíos a que debe responder la comunidad internacional para garantizar el éxito de la aplicación del MIM?

En lo referente a la Iniciativa A4T las preguntas eran las siguientes:

- ¿Cuáles son los desafíos a que debe responder la OMC para colaborar con más coherencia con los principales agentes en los diversos sectores del desarrollo y la financiación?

- ¿Pueden los esfuerzos para mejorar el conjunto global de la A4T ayudar a los países en desarrollo, en particular los PMA, a crear capacidad de oferta e infraestructuras relacionadas con el comercio a fin de que puedan aprovechar mejor las oportunidades resultantes del comercio liberalizado y el mayor acceso a los mercados?

- ¿Pueden los intentos de reforzar el MI y la A4T contribuir a desbloquear la situación actual, si no se celebran negociaciones formales en la OMC?

El Sr. Njinkeu recordó la posición de los países africanos antes de la Conferencia Ministerial de Hong Kong y la comunicación de Kenya y el Grupo ACP, que habían expuesto su preocupación respecto al logro de una simetría suficiente entre el MIM y la A4T. Esta preocupación tenía que ver con las fechas de presentación de las recomendaciones para la entrada en vigor de las dos iniciativas. Ello significaba que la nueva Iniciativa A4T debía ajustarse al calendario del proceso en curso del MIM.

Los problemas transfronterizos figuraban entre los principales obstáculos con que tropezaban los PMA en lo referente a la capacidad de la oferta y las infraestructuras relacionadas con el comercio, y debían abordarse (por lo menos en África) en el contexto regional. Todos los PMA de África eran miembros de planes de integración regional que incluían a países de otros grupos y a mercados que por lo general eran aún pequeños. Era preciso iniciar lo antes posible un proceso equivalente al MIM en otros países en desarrollo vecinos que no fueran PMA.

En lo relativo a las medidas transfronterizas, la Comisión Blair, del Gobierno del Reino Unido, y la Nueva Alianza para el Desarrollo de África (NEPAD) preveían proyectos que podían financiarse sin necesidad de llevar a cabo prolongados y costosos estudios de diagnóstico. Los países de África transferían de modo creciente las políticas comerciales al nivel regional, y la integración regional se veía como el mejor modo de lograr una integración sin trabas en el sistema de comercio internacional. Aunque las comunidades económicas regionales no eran miembros de la OMC, el Examen de las Políticas Comerciales de la OMC estaba adoptando cada vez más la forma de un marco de orientación, por lo menos desde una perspectiva regional. En África el regionalismo era un factor favorable, no contrario, al programa multilateral.

En cuanto a saber si los intentos de reformar el MI y la A4T podían contribuir a desbloquear la suspensión actual, sin que se celebrasen negociaciones formales en la OMC, ni siquiera una respuesta negativa podría ralentizar el proceso de aplicación de la A4T y el MIM. En cuanto a si el MIM podría ayudar a los PMA en sus esfuerzos por incorporar al comercio en las estrategias nacionales de desarrollo, el Sr. Njinkeu creía que la respuesta era afirmativa, a condición de que se cumplieran las recomendaciones de los equipos de trabajo del MIM y la A4T. No había que subestimar las dificultades de la identificación nacional con los proyectos. Los actuales niveles de apoyo, que cubrían los costos del personal, los costos de los expertos locales y los gastos de funcionamiento y equipo, no serían suficientes. Dado que la participación de los investigadores locales era esporádica, y teniendo en cuenta la actual capacidad local, sería preferible optar por un nivel subregional, y esto mismo podía decirse del sector privado local. En breve, el dinero por sí solo no garantizaría la ejecución; hacía falta un programa más ambicioso de desarrollo humano.

El éxito en la ejecución del MIM dependía en gran medida de que se obtuvieran fondos previsibles suficientes, garantizando al mismo tiempo la aceptación de responsabilidades y habilitando a los beneficiarios para que tomasen el mando de las operaciones. El desafío para la OMC consistiría en colaborar de un modo más coherente con los principales agentes en los sectores del desarrollo y la financiación. Además, la OMC debería aplicar algunas de las recomendaciones de la Iniciativa A4T y del MIM sin convertirse por ello en un organismo de desarrollo.

A modo de conclusión, el Sr. Njinkeu dijo que no debían tolerarse demoras en la aplicación de la A4T y que ésta debía aplicarse simultáneamente con el MIM. Sugirió que se considerase más detenidamente la dimensión regional en el contexto africano, y, por último, insistió en que la financiación no bastaría, por sí sola, para garantizar el éxito en la ejecución del MIM y la Iniciativa A4T.

(e) Dorothy Tembo, Directora de Comercio Exterior, Ministerio de Comercio de Zambia

La Sra. Tembo explicó que habían surgido algunos problemas en la ejecución del MI, y también ciertas dificultades en las fases iniciales del programa. El reconocimiento de estas dificultades hacía necesario revisar el programa del MI. Hasta ahora los logros del MI habían sido muy modestos, por causas imputables tanto a los donantes como a los receptores. Era importante destacar algunas de estas cuestiones porque constituían la base de la labor del equipo de trabajo, y daban indicaciones sobre la manera de mejorar la coordinación y la eficacia del MIM en el futuro, garantizando así que los PMA aprovecharan de un modo tangible las oportunidades creadas por los compromisos derivados del proceso multilateral en el que estaban implicados los Miembros de la OMC.

El MI tendía a centrarse en la interacción entre el organismo facilitador y el centro de coordinación en el país receptor para llegar a un acuerdo sobre la evaluación de las necesidades y el EDIC, con escasa participación de otras entidades del gobierno beneficiario. Para que los interesados aceptasen el programa, lo más importante era que participasen en una fase inicial del mismo.

La Sra. Tembo explicó que los obstáculos a la capacidad humana e institucional habían seguido afectando negativamente a la ejecución del programa por parte de los beneficiarios, los organismos ejecutantes y los donantes. En lo relativo a los primeros, en algunos PMA la rotación del personal seguía siendo considerable; esto daba lugar a una falta de continuidad del programa, y era un problema que debía abordarse en el contexto de las reformas más amplias que se estaban introduciendo en el país beneficiario. En un cierto número de casos había resultado difícil hacer que los funcionarios competentes supervisaran la fase de ejecución o prepararan propuestas concretas para facilitar el acceso a los fondos del proyecto.

Estaba además el problema de la rivalidad entre las instituciones. Era difícil aplicar el programa sin un mecanismo consultor en activo que asegurase la coordinación de las

diferentes responsabilidades entre los ministerios ejecutantes. En cuanto a los problemas de los organismos de ejecución, también se habían dado casos de limitaciones de la capacidad humana. Esto menoscababa la capacidad del organismo ejecutor para supervisar los progresos y facilitar orientaciones al país receptor. Por otra parte, algunos donantes habían tratado de concentrar su actividad de prestación de asistencia en sectores que elegían ellos mismos. Esto hacía que se descuidasen otros sectores críticos, que también debían tenerse en cuenta.

La identificación con los proyectos era una cuestión importante para los donantes y para los beneficiarios, y fundamental para el éxito del programa MI. La recomendación se refería a este problema al exigir la gestión nacional en la fase inicial del programa. También convendría ampliar las actividades en el contexto del MI. Con frecuencia los EDIC se dedicaban a la realización de estudios pero no ofrecían orientaciones respecto de las cuestiones identificadas en dichos estudios. Convendría que el MI proporcionase financiación en las fases iniciales, para hacer frente a algunas de las limitaciones menos importantes de la oferta.

Las cuestiones relativas a la oferta eran muy difíciles y requerían un gran volumen de recursos. Este era un sector en el que el MI podía complementarse con la Iniciativa A4T. La labor del equipo de trabajo del MI había sido muy oportuna, y todas las partes habían dado prueba de una gran dedicación. El equipo de trabajo había identificado las cuestiones que debían abordarse, pero era indispensable que las recomendaciones se llevaran a la práctica. Además, en el período de transición debían mantenerse los niveles actuales de participación. Por consiguiente, era esencial que todas las partes contribuyeran a la labor del equipo de trabajo, incluidas las encargadas de la ejecución del programa en las capitales.

La Sra. Tembo dio explicaciones acerca de las recomendaciones del equipo de trabajo relativas a las cuestiones críticas con que se enfrentaban los PMA, y que merecían el apoyo de todos los Miembros. El aumento del volumen y la previsibilidad de los fondos era una cuestión muy importante, señalada en las recomendaciones. Además, la prolongación de los plazos del programa permitiría una mayor integración en las estrategias de desarrollo del país y facilitaría la identificación con los proyectos.

Los siguientes elementos eran de importancia fundamental para la aplicación del programa MIM: 1) la mejora de la financiación previsible y de la coordinación de los donantes; 2) la mejora de la coordinación entre los organismos multilaterales, y 3) un alto nivel de compromiso por parte de los países beneficiarios para ofrecer orientaciones de políticas, mejorar la identificación con los proyectos y garantizar la sostenibilidad. Esto contribuiría al logro del objetivo último, consistente en la incorporación del MI en la planificación del desarrollo de los PMA.

También era importante que los PMA gozaran de flexibilidad en el acceso a los recursos. Una demora significativa en el acceso a los recursos y en su utilización disminuiría la eficacia del programa y mermaría sus resultados.

Zambia había emprendido algunas actividades destinadas a mejorar su capacidad para aprovechar los diferentes programas de ayuda y creación de capacidad ofrecidos. Hasta finales de 2004 Zambia no contó con un enfoque coordinado respecto de las iniciativas de ayuda y creación de capacidad, sino que cada donante pedía al Gobierno que indicase los sectores de mayor necesidad. A veces el Gobierno era simplemente informado de los sectores que recibirían asistencia. Así pues, era importante mejorar la coordinación de los donantes y las consultas con los interesados.

Desde que Zambia reunía las condiciones requeridas para beneficiarse del MI, éste se había convertido en el programa global de asistencia técnica que se suponía que todos los donantes habían de utilizar para identificar los sectores en que podría proporcionarse ayuda. Para evitar rivalidades institucionales, la presidencia del comité de coordinación del MI en Zambia se había confiado al Vicesecretario del Consejo de Ministros, un alto cargo del Gobierno que tenía a sus órdenes las diferentes secretarías encargadas de aplicar el MI. En lo relativo a los donantes, los Países Bajos eran los principales donantes en cuestiones comerciales y colaboraban muy estrechamente con el PNUD, que ejercía de organismo principal de ejecución.

La Sra. Tembo concluyó su intervención indicando que algunos proyectos concretos se estaban llevando a cabo en el marco del programa MI. Los resultados preliminares demostraban que Zambia estaba en el buen camino para mejorar sus resultados comerciales y utilizaba activamente la asistencia técnica que se le había proporcionado. Subsistían algunos problemas de infraestructura que debían resolverse, y éste era otro sector en el que la Iniciativa A4T podía ser muy útil para Zambia.

(f) Mohammed Salisu, Economista Principal para Cuestiones Comerciales, Banco Africano de Desarrollo

El Sr. Salisu creía que la mayoría de los beneficiarios potenciales de la Iniciativa A4T y del MIM eran los gobiernos africanos. Las estadísticas comerciales demostraban que hacía 30 años la parte correspondiente a África en el comercio mundial era del 7,5 por ciento, mientras que en la actualidad no llegaba al 1,5 por ciento. En Asia ocurría lo contrario, y el comercio había sido el factor fundamental del desarrollo y la reducción de la pobreza en este continente. Si los países africanos aprovechaban plenamente la Iniciativa A4T y el MIM, el comercio les podría extraer de la pobreza.

En los países en desarrollo la intervención en el comercio no era nada nuevo. Por ejemplo, en los 30 últimos años el Banco Africano de Desarrollo (BAD) había invertido más de 50.000 millones de dólares EE.UU. en países africanos; de esta cifra, hasta un 60 por ciento tenía que ver con el comercio. El Sr. Salisu se preguntaba dónde había ido a parar todo este dinero y por qué la intervención comercial no había sido más efectiva. Aunque el MI no parecía haber contribuido mucho a la mejora de la situación de los países africanos, esto podía deberse, entre otras cosas, a la falta de una evaluación sistemática y completa de las necesidades en la que participaran realmente los países receptores, así como a la deficiente gestión de los proyectos y a las débiles estructuras de gobernanza en muchos

países en desarrollo. Además, las medidas de intervención comercial se habían integrado poco con las medidas de reducción de la pobreza, y no había habido una incorporación a las políticas de desarrollo oficiales. Otro problema era la falta de coordinación entre los países receptores, entre los donantes y entre los receptores y los donantes, y también la falta de comunicación con los oficiales de las misiones sobre el terreno y la no delegación de competencias. Si no se abordaban estas cuestiones en el futuro, los programas de ayuda no darían resultados tangibles.

El equipo de trabajo del MIM había aprendido de los errores cometidos en el pasado y había formulado recomendaciones destinadas a remediar estas deficiencias. Las recomendaciones eran muy variadas y de amplio alcance; si se aplicaban adecuadamente, se registraría una mejora espectacular de los PMA que se beneficiasen de este programa. En este contexto, el Banco Africano de Desarrollo acogía favorablemente estas recomendaciones y esperaba que los donantes coordinasen mejor sus esfuerzos para alcanzar los objetivos del MIM.

El Sr. Salisu explicó que la incorporación del comercio en las estrategias nacionales de desarrollo era muy importante. En los países en desarrollo había una rivalidad constante entre los Ministerios de Comercio, Hacienda, Planificación e incluso Relaciones Exteriores. La liberalización del comercio podía dar lugar a una pérdida de ingresos fiscales que el Ministerio de Hacienda difícilmente podía aceptar. Sin embargo, si todas las dependencias gubernamentales, y el sector privado, participasen en una estrategia nacional de desarrollo uno de cuyos elementos principales fuera el comercio, podrían adoptarse medidas coordinadas para alcanzar los objetivos comunes de desarrollo.

La incorporación del comercio en las estrategias de desarrollo también era importante para los donantes. Éstos debían desarrollar las técnicas comerciales e incorporarlas a las estrategias de desarrollo que aplicasen en los países receptores. Además, los donantes tenían que evitar una dispersión excesiva de sus recursos porque había muchos programas paralelos de desarrollo que necesitaban fondos. El MI debía servir de medio inicial para preparar a los PMA para la Iniciativa A4T, que era más ambiciosa.

Respecto de la A4T, el Banco Africano de Desarrollo había presentado varias comunicaciones al equipo de trabajo correspondiente, que se habían recogido en sus recomendaciones. El BAfD había sugerido que los recursos de la A4T se utilizasen para construir infraestructuras, ya que la falta de éstas era un obstáculo importante para el comercio en África. La infraestructura intrarregional era fundamental para promover el comercio y la integración del continente.

También era importante el papel del sector privado. Muchos de los problemas de África se debían a la falta de competitividad del entorno comercial. África padecía del grave problema de la salida de capitales, en un momento en que necesitaba inversiones masivas para mejorar su economía. Había que alentar a los inversores privados a participar en algunas de las iniciativas de desarrollo.

Por último, según las recomendaciones de la A4T los recursos se destinarían también a sufragar los costos de ajuste. No era seguro que en estos costos se incluyera la posible pérdida de la participación en sus mercados de los países desarrollados debida a la erosión de las preferencias de que gozaban muchos países africanos.

(g) Carlos Braga, Asesor Principal, Banco Mundial, Ginebra

En su introducción, el Sr. Braga anunció que el año 2005 sería un punto de referencia para la comunidad del desarrollo, cuando se considerase la cuestión del desarrollo y la asistencia oficial para el desarrollo (AOD). Este año pasaría a la historia como el año en que se habían contraído compromisos muy importantes para el desarrollo y se había renovado el compromiso de alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), o bien como el año en que la comunidad de desarrollo había perdido de nuevo el tren. Era importante recordar los compromisos de asistencia al desarrollo contraídos en 2005 en la Cumbre de los G-8 de Gleneagles, y particularmente en la reunión de examen de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas. Los G-8 prometieron una cifra adicional de 50.000 millones de dólares de asistencia oficial al desarrollo para el año 2010. El Sr. Braga dijo que esto elevaría el objetivo de la AOD neta a 130.000 millones de dólares en este año. Cabía preguntarse si este objetivo era realista y si la comunidad internacional estaba en vías de alcanzarlo.

Las proyecciones estimadas de la AOD para 2005 se situaban en torno a los 106.000 millones de dólares; podía decirse, pues, que las perspectivas de 2010 parecían positivas. No obstante, debía observarse que en 2005 cerca de 23.000 millones de dólares correspondieron al alivio de la deuda y que una gran parte del incremento previsto era resultado de catástrofes extraordinarias como el tsunami asiático o el terremoto de Cachemira. Quedaba aún mucho camino por recorrer para alcanzar los objetivos previstos del año 2010, y ello requeriría un importante esfuerzo de la comunidad internacional. El objetivo no era irrealista, y podría alcanzarse si existía la voluntad política de aumentar la AOD en algunos países de la OCDE y, era de esperar también, en economías emergentes como China, Brasil, India y Sudáfrica.

El Sr. Braga había reflexionado acerca de la AOD y se preguntaba si existiría un elemento de adicionalidad en la Iniciativa A4T. Para responder a esta cuestión era necesario establecer una línea de base; sin embargo, por el momento esto no era posible por la mala calidad de los datos relativos al volumen de la ayuda que proporcionaban los donantes. De ahí la importancia de la recomendación del equipo de trabajo de la A4T de que se mejore considerablemente la calidad de los datos.

Respecto de la pregunta del Sr. Njinkeu sobre si los intentos de reforzar el MI y la A4T podrían contribuir a desbloquear la suspensión actual sin que se celebrasen negociaciones formales en la OMC, el orador dijo que en la comunidad de desarrollo había consenso en el sentido de que la Iniciativa A4T y el MI no formaban parte del todo único de las negociaciones: estas dos cuestiones no debían vincularse.

En cuanto a saber si el MIM podía ayudar a los PMA en sus esfuerzos para incorporar el comercio a sus estrategias nacionales de desarrollo, la respuesta era desde luego afirmativa, pero quedaba mucho por hacer. En la actualidad se atribuía mayor prioridad al programa de crecimiento, y los proyectos relacionados con el comercio ocupaban un lugar muy destacado en dicho programa. Los criterios prevalecientes en la comunidad de desarrollo en materia de asignación de los recursos eran más favorables al crecimiento económico. También se reconocía el hecho de que, si el programa de crecimiento no tenía éxito, sería muy difícil obtener resultados en el sector social solamente.

En respuesta a la pregunta del Sr. Njinkeu sobre si la comunidad internacional podía garantizar que el MIM desempeñaría un papel central en la integración continuada de los PMA en la economía mundial, el Sr. Braga dijo que la identificación de los donantes, los organismos y en particular los beneficiarios con los proyectos era esencial. Una mayor identificación podría dar lugar a la atribución de prioridad al comercio en las estrategias de desarrollo, lo que mejoraría los resultados del MIM.

Uno de los desafíos planteados por la Iniciativa A4T y el MIM era la falta de capacidad en los PMA. El equipo de trabajo había señalado este hecho, y se había contraído el compromiso de destinar más recursos a nivel nacional para mejorar la capacidad. Esto no era fácil de hacer, pero el MI se orientaba por las experiencias de otros programas. Otro problema era el modelo de gestión. El MIM dispondría de una secretaría independiente con sede en la OMC. Esto podría funcionar, pero había que proceder con precaución en las relaciones de la secretaría independiente con otros organismos, incluida la OMC. Otro reto era el de la financiación. Algunos podían pensar que la financiación decidida para el MIM era insuficiente. Sin embargo, era importante considerar el objetivo general del MI. El MI era un instrumento catalizador destinado a crear vínculos entre los diferentes organismos donantes y de ejecución. Si el MI daba resultado, se obtendrían también resultados importantes para los PMA, incluido el apoyo a la infraestructura. Explicó que la cifra calculada de 400 millones de dólares correspondía a un nivel de financiación razonable para equilibrar el programa del MI y establecer conexiones con el programa más amplio de la A4T.

En lo referente a la Iniciativa A4T, se preguntó qué problemas había para que la OMC colaborara de un modo más coherente con los principales agentes en materia de financiación del desarrollo. La OMC había colaborado con el FMI y con el Banco Mundial en el mandato relativo a la coherencia. Este mandato incluía la mejora de la efectividad de la OMC en las actividades de desarrollo, reconociendo al mismo tiempo que la OMC no era una institución de desarrollo. Las recomendaciones de los dos equipos de trabajo ofrecían una hoja de ruta para la mejora de la actuación de la OMC en la vinculación del desarrollo con las normas del sistema multilateral de comercio y el establecimiento de las conexiones con las instituciones financieras, y en particular los bancos regionales de desarrollo.

El Sr. Braga se preguntó si los esfuerzos por mejorar el conjunto general de medidas de la A4T podían ayudar a los países en desarrollo, y en particular a los PMA, a crear capacidad de oferta. Dado el entorno general de la inversión en infraestructuras y la atención prestada

a la estrategia para la reducción de la pobreza, debían existir complementariedades y posibilidades de utilizar la A4T para crear capacidad de oferta. En un documento reciente preparado por personal del Banco Mundial y del FMI, se presentaban tres opciones para llevar adelante proyectos regionales o proyectos con elementos externos transfronterizos; la primera consistía en utilizar los instrumentos existentes, muchos de los cuales estaban disponibles, y mejorar los mecanismos actuales de seguimiento, al tiempo que se simplificaban las normas para que pudieran utilizarse mejor estos instrumentos; el segundo era crear un mecanismo de donaciones que contribuyera a la preparación de proyectos con objeto de utilizar mejor los instrumentos ya existentes, y el tercero consistía en crear un fondo vertical para cofinanciar proyectos regionales. Dijo que la mayoría de los donantes parecían preferir la primera opción.

Por último, el Sr. Braga dijo que la comunidad internacional tenía que encontrar la manera de cumplir los compromisos contraídos, en el año 2010. Si los donantes cumpliesen estos compromisos mediante un amplio esfuerzo de AOD, en colaboración con los países beneficiarios que asumieran la plena responsabilidad de los proyectos de un modo eficaz, la A4T seguiría creciendo. En consecuencia, las recomendaciones de los dos equipos de trabajo serían muy importantes.

2. Preguntas y observaciones del público

La ronda de preguntas y respuestas que siguió a las intervenciones iniciales de los panelistas se centró en la necesidad de que la A4T y el MIM fueran reconocidos como instrumentos que podían contribuir a la creación de capacidad comercial en los PMA y en los países en desarrollo. También se estimó importante desarrollar las técnicas en los países para aplicar con eficacia los programas de la A4T y el MI a nivel nacional. Con ese fin podrían utilizarse, siempre que fuera posible, los servicios de consultores locales que evaluaran las necesidades.

La identificación con los programas de asistencia podía verse de dos maneras: desde el punto de vista del desarrollo, la identificación nacional consistía en que el país fuera capaz de decidir sus propias políticas de desarrollo y comprendiera que el comercio era un instrumento importante para el desarrollo. Desde una perspectiva internacional, la identificación tenía que ver con el interés de la comunidad internacional en integrar a los países en desarrollo y a los PMA en la economía internacional. Era importante distinguir entre estos dos conceptos.

También se hicieron comentarios sobre la necesidad de que la Iniciativa A4T y el programa del MIM utilizasen redes locales de investigación en los países beneficiarios. Sin embargo, dada la necesidad inmediata de conocimientos técnicos en los países beneficiarios, también era preciso utilizar a consultores no pertenecientes a la región a corto plazo. Hacían falta datos más precisos sobre las corrientes internacionales de ayuda.

3. Conclusión

En su resumen el moderador señaló varios puntos: en primer lugar, la A4T formaba parte, en gran medida, del programa de la OMC, aunque ésta no pudiera considerarse un organismo de desarrollo. Y, aunque la A4T era una parte esencial de la llamada «Ronda del desarrollo», no dependía del resultado de las negociaciones del PDD ni sustituía a los resultados de las negociaciones sobre el desarrollo. En segundo lugar, el aprovechamiento de las oportunidades comerciales existentes en los países desarrollados iba mucho más allá del acceso a los mercados, puesto que consistía principalmente en la creación de capacidad en los países en desarrollo y menos desarrollados para beneficiarse del comercio. Por último, aunque subsistían muchos problemas, la aplicación de las recomendaciones de la A4T y el MIM seguía siendo de importancia capital. Debían responderse uno a uno los desafíos futuros para alcanzar los objetivos de la A4T y el MIM y hacer que el comercio se convirtiera en un instrumento primordial del desarrollo.

B. La puesta en práctica de la ayuda para el Comercio (A4T), *Sesión organizada por CUTS International, India*

Informe redactado por CUTS International, India

Resumen

A raíz de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, celebrada en diciembre de 2005, en febrero de 2006 se creó el equipo de trabajo sobre la A4T. El equipo de trabajo presentó su informe al Consejo General de la OMC el 27 de julio de 2006. Al tiempo que presentaba el informe, la Presidenta del equipo de trabajo, la Sra. Mia Horn Af Rantzien (Embajadora y Representante Permanente, Misión Permanente de Suecia ante las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales con sede en Ginebra) hizo una declaración en la que dijo que el equipo de trabajo había concluido su misión y había llegado a un consenso sobre las recomendaciones. Según la Embajadora «en el equipo de trabajo existía un claro consenso en cuanto a que la A4T era importante por sí misma y era un tema en el que había que avanzar rápidamente pese a las dificultades que conocía actualmente la Ronda. Al mismo tiempo, los Miembros tenían claro que la A4T no sustituiría, ni podía sustituir, a los beneficios para el desarrollo que se derivarían del éxito de la Ronda de Doha».

El equipo de trabajo ha identificado diversos desafíos/lagunas respecto de la integración del comercio en las estrategias de desarrollo, algunos de los cuales son los siguientes:

- *Escasa atención al comercio como instrumento de desarrollo en los países receptores y en los organismos donantes;*
- *Limitada capacidad de absorción en los países receptores;*
- *Falta de coordinación y coherencia en la respuesta de los donantes en relación con el comercio;*
- *Falta de datos y análisis de las políticas comerciales y su impacto en el desarrollo, falta de información fácilmente disponible sobre los instrumentos existentes de la A4T; y*
- *Insuficiente apoyo para atender a los costos de ajuste de la liberalización del comercio.*

El equipo de trabajo ha definido los objetivos y los principios rectores (en base a la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda), y ha formulado recomendaciones sobre los siguientes aspectos del proceso de operatividad de la ayuda:

- *Reforzar la demanda;*
- *Reforzar la respuesta de los donantes;*
- *Consolidar el puente entre la demanda y la respuesta; y*
- *Reforzar el seguimiento y la evaluación.*

El equipo de trabajo ha discutido sobre la posible contribución de la A4T a la dimensión de desarrollo de la Ronda de Doha. El aumento de las oportunidades comerciales para los países en desarrollo, y en particular para los menos adelantados, sigue constituyendo la contribución más importante que puede hacer la OMC al desarrollo. Una conclusión positiva de la Ronda aumentaría la necesidad de asistencia para aplicar los nuevos acuerdos (por ejemplo, sobre la facilitación del comercio), reducir los costos de ajuste y aprovechar el acceso a los nuevos mercados.

Cabe destacar en particular dos recomendaciones del equipo de trabajo, a saber:

- *El análisis de la cadena de valor podría servir muy bien para identificar las necesidades comerciales; y*
- *La cooperación técnica entre los países en desarrollo es un instrumento útil para obtener resultados efectivos, por las experiencias compartidas y el conocimiento común de los desafíos a que hacen frente. Los valiosos conocimientos técnicos del Sur podrían utilizarse en la ejecución de los proyectos mediante planes triangulares de cooperación.*

Dados estos antecedentes, de lo que se trata es de debatir las cuestiones relativas a la operatividad de la A4T desde la perspectiva de los países en desarrollo, en particular los PMA, y otros interesados (donantes, organizaciones intergubernamentales, ONG) a fin de preparar una hoja de ruta para llevar adelante esta iniciativa. Teniendo en cuenta las recomendaciones del equipo de trabajo sobre la A4T, en este panel se debatieron las siguientes cuestiones:

- *Expectativas, particularmente de los PMA, respecto de la Iniciativa A4T;*
- *Papel de los donantes en relación con la operatividad de la A4T;*
- *Papel de las organizaciones intergubernamentales en relación con la operatividad de la A4T; y*
- *Una asociación eficaz con la A4T: Responsabilización local y examen global.*

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Sra. Mia Horn Af Rantzien, Embajadora y Representante Permanente, Misión Permanente de Suecia ante las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales de Ginebra

La embajadora Horn, que presidió el equipo de trabajo sobre la A4T, destacó algunas de las principales recomendaciones de su informe. Estas recomendaciones se referían a lo siguiente: participación de los interesados; conocimientos técnicos de los donantes sobre cuestiones comerciales; incorporación del comercio a los programas estratégicos nacionales de lucha contra la pobreza (PELP), y papel de la OMC en su ejecución. La Embajadora insistió particularmente en el apoyo a la capacitación de los interesados nacionales a fin de articular los intereses comerciales e identificar las posibilidades de transacción, las cuestiones relativas a las diferencias comerciales, y el apoyo institucional y técnico para facilitar la aplicación de los acuerdos comerciales, adaptarse a las normas y las reglas y cumplirlas.

Para asegurar la participación efectiva de los interesados era necesaria una sólida coordinación nacional de todos los interesados pertinentes, incluido el sector privado, con miras a determinar los puntos fuertes y débiles de las economías en general y los desafíos que se planteaban en el sector del comercio. Además, la equiparación de la demanda de proyectos de la A4T con la respuesta podía realizarse reforzando la coordinación nacional mediante «comités nacionales de ayuda para el comercio», en los que participarían los países receptores, los donantes y otros interesados pertinentes, como el sector privado, bajo la dirección de los ministerios competentes. Este comité debía complementar -no sustituir- a los PELP existentes y a otros mecanismos de coordinación. De ser necesario este proceso podría contar con la asistencia de organismos que ejercieran las funciones de centros de coordinación. Todo ello se llevaría a cabo con transparencia y en estrecha consulta con otros donantes e interesados.

Es importante que los donantes presten más atención a las cuestiones comerciales en la programación de su ayuda y mejoren sus conocimientos técnicos en materia de comercio tanto en la sede como sobre el terreno. Es necesaria una mejor coordinación del personal que trabaja en los distintos sectores y una mayor incorporación del comercio a los programas de los organismos de ayuda.

Otra cuestión fundamental es la incorporación del comercio a las estrategias de desarrollo, que merece la máxima atención. Hasta ahora la incorporación del comercio a las estrategias nacionales de desarrollo y a los PELP ha sido insuficiente. En consecuencia, para que el proceso de hacer operativa la A4T tenga éxito es indispensable un compromiso que permita a los países identificarse con los proyectos y tomar la iniciativa, así como un compromiso de los gobiernos de incorporar plenamente el comercio en sus estrategias de desarrollo. En algunos países, en particular los PMA, es necesario fortalecer el proceso de incorporación del comercio a las estrategias nacionales de desarrollo, formular estrategias comerciales y proponer proyectos comerciales prioritarios para la financiación de los donantes, mediante actividades de asistencia técnica y creación de capacidad. Cuando ya existan mecanismos de consulta, podrán utilizarse o mejorarse. Los análisis de la cadena de valor pueden ser un instrumento valioso para identificar las necesidades comerciales. Además, la eficacia de la A4T dependerá de que muchos agentes colaboren entre sí de un modo coherente. En este proceso habrán de participar, por ejemplo, el Banco Mundial, el FMI, los bancos regionales de desarrollo, los organismos de las Naciones Unidas y los donantes a nivel tanto nacional como internacional, así como los Ministerios de Comercio, Agricultura, Desarrollo y Hacienda en el plano nacional. Los donantes, organismos y receptores tienen la responsabilidad de participar en la reforma de estas instancias a fin de integrar el comercio en las estrategias nacionales y de desarrollo.

La OMC no es un organismo de ejecución, pero su papel será fundamental en el ejercicio de examen y seguimiento regular. Un órgano de seguimiento de la OMC debería convocar un examen periódico global de la A4T, sobre la base de informes de diferentes procedencias.

(b) Susan Barton, Jefe de Equipo de Comercio y Desarrollo, Departamento de Comercio Internacional, DFID, Reino Unido

Susan Barton, del Departamento de Comercio Internacional del Reino Unido, trató de definir en su presentación el papel de los donantes en relación con la operatividad de la A4T. Era indispensable que los donantes participaran en el desarrollo en calidad de asociados. Para alcanzar este objetivo los donantes debían prestar apoyo al proceso de desarrollo dirigido por el propio país. Los Ministros de Hacienda, siempre que fuera posible, debían asignar recursos a las prioridades comerciales. Ello haría realidad las asociaciones y contribuiría a que la responsabilización fuera un interés más compartido.

De resultas de la creciente marginación (según las evaluaciones recientes de la asistencia de la UE y el Banco Mundial) miles de millones de euros y dólares de asistencia se habían distribuido mediante proyectos independientes no incluidos en los planes nacionales, con escasas actividades de seguimiento y evaluación, poca coordinación entre los donantes, falta de coherencia de las políticas y, naturalmente, contados beneficios de desarrollo.

De conformidad con los compromisos contraídos por los miembros del G7, incluida la UE, y confirmados ulteriormente en Ginebra por mediación de los equipos de trabajo del MI y la A4T, los donantes debían indicar con claridad cuándo y cómo tomarían las disposiciones del caso para incrementar la A4T, en respuesta a las prioridades de los PELP/ planes nacionales de desarrollo.

La Sra. Barton elogió al equipo de trabajo por su excelente formulación de una serie de recomendaciones referentes a las cuatro cuestiones críticas que debe resolver el MI mejorado:

- Mayor identificación de los PMA y los donantes con el MI
- Salvar las distancias entre el estudio de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC) y la presentación de proyectos susceptibles de ser financiados
- Una estructura más clara de gobernanza y gestión
- Una financiación suficiente y previsible

La Sra. Barton recalcó la importante función que podían desempeñar los donantes durante el período de transición, y afirmó en particular que:

- Los donantes tenían que participar activamente en la labor del equipo de transición y del grupo de bloques en el otoño de 2006, contribuyendo al cumplimiento de las recomendaciones del equipo de trabajo

- Había que garantizar que el MIM tuviera en cuenta las cuestiones relativas a la pobreza/desigualdad y el desarrollo sostenible

- Las promesas debían hacerse cuanto antes para que todos los fondos estuvieran disponibles al inicio del MIM, en enero de 2007

- Debían recabarse las opiniones de los gobiernos de los PMA acerca de la aplicación práctica del MIM y darlas a conocer en las reuniones de Ginebra

- Había que alentar a los PMA a participar activamente en el proceso de transición, comunicando sus opiniones al representante de los PMA en el equipo de transición y los grupos de bloques

La falta de integración de las prioridades del MI en los PELP y en los presupuestos se debía, en parte, al poco interés de los donantes, que no se habían percatado de la importancia de la reforma relacionada con el comercio para el crecimiento y la reducción de la pobreza y, por ende, no habían atribuido prioridad a la reforma comercial en sus opciones de financiación de la ayuda.

Es esencial hacer una evaluación de la situación actual de la desigualdad y de los efectos probables del aumento del comercio en la misma. Para ello es indispensable identificar los obstáculos que impiden que los más pobres, las mujeres y los grupos marginados aprovechen las oportunidades comerciales. También es importante identificar los sectores en que se concentran los más pobres, las mujeres y los grupos marginados y las posibilidades de que la A4T se focalice en esos sectores, así como la posible concesión de ayuda a esos colectivos en el marco de la A4T para que puedan trasladarse a nuevos sectores. Es igualmente importante identificar políticas complementarias en apoyo de los pobres y los marginados para atenuar el impacto de los cambios comerciales y aprovechar las oportunidades del comercio.

(c) Khadija Rachida Masri, Embajadora y Observadora Permanente, Delegación Permanente de la Unión Africana en Ginebra

La Sra. Masri dijo que la Unión Africana atribuye gran importancia a la A4T. La Unión Africana no abriga duda alguna en cuanto a la importancia de esta Iniciativa, en el contexto del PDD. Los países africanos la ven como un avance. La A4T ayudará a los países africanos, que disponen de abundantes recursos naturales, a aprovechar sus recursos naturales y humanos. El papel de la A4T es esencial para mejorar la capacidad de oferta de los países africanos pobres a fin de que puedan aprovechar plenamente sus capacidades productivas. Para hacer operativa la A4T es muy importante reforzar la cooperación entre las dos instituciones de Bretton Woods, el FMI y el Banco Mundial, y la OMC. Los interesados deberían participar ampliamente en el diseño y la aplicación de los programas comprendidos en la A4T a los niveles nacional y regional. La Embajadora Masri comunicó las siguientes recomendaciones de la Unión Africana para hacer operativa la A4T:

- Los fondos concedidos por la Iniciativa A4T deben ser de carácter adicional, previsible y sostenible. Hay que hacer una clara distinción entre los compromisos y las promesas existentes y los nuevos compromisos contraídos en el marco de la Iniciativa. La financiación no debe hacerse a expensas de la ayuda tradicional al desarrollo. Los fondos deben concederse en forma de donaciones. Además, los términos y condiciones deben ser favorables al desarrollo y no han de conllevar elevados costos de transacción.

- Aunque la A4T debe contribuir a los esfuerzos y proyectos nacionales mediante la asistencia presupuestaria o relacionada con los proyectos, también debe prestarse apoyo a las iniciativas de integración regional. La A4T debe servir para reforzar y desarrollar la política comercial y mejorar la capacidad de negociación comercial a los niveles nacional, subregional y regional, mediante un mecanismo eficaz que incluya, entre otras cosas, el JITAP y el MI y otros mecanismos, modelados o no a partir de estos mecanismos existentes.

- La A4T debe ser un complemento, no un sustituto, de los compromisos de desarrollo del PDD o de la ayuda tradicional al desarrollo, como la AOD u otras iniciativas y programas regionales y bilaterales.

- Los fondos deben gestionarse adecuadamente garantizando la transparencia, la responsabilización y la eficiencia. La estructura debe incluir un mecanismo de seguimiento y evaluación.

- Debe diseñarse una estructura de gobernanza del mecanismo de la A4T a fin de que África pueda intervenir decisivamente en el proceso de adopción de decisiones y en las actividades de ejecución del proyecto. La interfaz con los múltiples interesados y asociados en el desarrollo es esencial para el éxito de la Iniciativa y para la existencia efectiva de un proceso gradual y acumulativo de adopción de decisiones y ejecución de la Iniciativa. La creación del grupo consultivo que se está considerando debería servir para asegurarse de que los países africanos estén plenamente representados y se identifiquen con el proceso de la A4T, de manera que sus intereses y necesidades estén plenamente articulados y se tomen en consideración. En el proceso deberían participar instituciones y programas africanos tales como la NEPAD, la CEPA, el BAfD y la UA.

- Además de los obstáculos a la oferta, los países africanos tropiezan con graves problemas en el proceso de liberalización en curso por causa de la erosión de las preferencias y los costos de ajuste. Estos problemas deben abordarse con extrema urgencia y de un modo adecuado. Los fondos de la A4T deben estar disponibles para ayudar a los países africanos en el período de transición. Los costos de ajuste son de especial importancia para los productos básicos (el principal de los cuales es el algodón).

- La operatividad de la A4T no debe estar vinculada con las negociaciones de la Ronda de Doha. Asimismo, es necesario garantizar que no se reciclan los fondos y los compromisos existentes. Otra cuestión importante que África deberá tratar de resolver es la de si hay que obtener o no compromisos consolidados en el marco de la Iniciativa. De no ser así, ¿por qué y a cambio de qué?

- Los conocimientos técnicos nacionales y regionales y los recursos disponibles en África deben utilizarse de un modo óptimo y aprovechando las sinergias, entre otras cosas en los estudios de diagnóstico y los programas de cooperación técnica. Las organizaciones y programas regionales como la NEPAD, el Banco Africano de Desarrollo, la CEPA y las comunidades económicas regionales (como COMESA, SADC, CEDEAO, CEEAC, UMA o UMOA) podrían aportar una perspectiva africana a la Iniciativa.

- La Unión Africana recomienda vivamente que se preste atención prioritaria al algodón en la aplicación de la A4T.

(d) Harmon Thomas, Asesor Especial, División de Comercio Internacional de Bienes y Servicios y Productos Básicos, UNCTAD

En su presentación, Harmon Thomas destacó la labor realizada por la UNCTAD en lo referente a la A4T y el papel futuro que la Conferencia podría desempeñar en la operatividad de la Iniciativa. En el Consenso de Sao Paulo (junio de 2004) los Estados miembros de la UNCTAD insistieron en que debe ampliarse la asistencia técnica relacionada con el comercio para que vaya más allá de los aspectos «blandos» tradicionales y se aproxime al «nivel más profundo», aplicándose por ejemplo a la capacidad productiva, la infraestructura relacionada con el comercio y los costos de ajuste.

La inclusión de la Iniciativa A4T en el PDD es un avance conceptual importante y representa la admisión por la comunidad internacional de que el acceso al mercado no es de por sí suficiente, ya que los beneficios de la liberalización del comercio no son automáticos. Si se pone en práctica con un diseño y una gestión adecuados, la A4T tiene el potencial necesario para ayudar a los países en desarrollo a aprovechar plenamente las oportunidades derivadas de la globalización y la liberalización.

Aunque la Iniciativa es importante, no cabe duda de que ha de complementar, no sustituir, a los beneficios para el desarrollo que podrían derivarse de la Ronda de Doha, y en particular del acceso a los mercados. Esto es así porque la A4T podría utilizarse para ayudar a los países en desarrollo a crear capacidad de oferta y competitividad, así como la correspondiente infraestructura comercial, a fin de estar en mejores condiciones de aprovechar los posibles beneficios resultantes de un acceso mayor y más efectivo a los mercados y de las condiciones de ingreso en dichos mercados, así como de un entorno comercial más justo.

La A4T debía proporcionar una financiación adicional, suficiente, segura, previsible y que no provoque el endeudamiento, con miras al desarrollo de la capacidad comercial en el nivel más profundo, y canalizarse mediante un proceso basado en la demanda con el que los países en desarrollo puedan sentirse identificados.

En vista de la complejidad de la situación, y de la vasta e importante tarea que nos espera, la coherencia entre los países, los donantes y los organismos internacionales es esencial para obtener los resultados deseados de la A4T. Las Naciones Unidas, y en particular la UNCTAD, podían aportar una importante contribución a la operatividad y la ejecución de la A4T. La Iniciativa era un elemento central del mandato y la labor de la UNCTAD. En su calidad de Centro de Coordinación de las Naciones Unidas para el tratamiento integrado del comercio y el desarrollo, la UNCTAD tenía unos antecedentes muy positivos de contribución a la formulación de las políticas comerciales y las capacidades relacionadas con el comercio de los países en desarrollo y los PMA.

(e) Martina García, Analista Superior de Política Comercial, Dirección del Comercio de la OCDE

La Sra. García centró su intervención en los medios de hacer que el A4T fuera un instrumento eficaz de ayuda a los países en desarrollo, y en particular a los PMA, con objeto de que puedan aprovechar plenamente la liberalización del comercio y los Acuerdos de la OMC. Para aumentar la capacidad de los PMA y hacer de ellos unos elementos más dinámicos de la economía mundial es menester evidentemente un amplio apoyo. El aumento de escala de la asistencia permitiría obtenerlo, pero no hay que olvidar que estos países están obligados a atribuir mayor prioridad y definir más claramente sus estrategias de comercio y crecimiento para acelerar de modo efectivo su integración en la economía mundial, proceso éste que los donantes están dispuestos a apoyar.

Sin embargo, hay que mejorar la eficacia del suministro de asistencia. Los obstáculos que limitan la capacidad relacionada con el comercio de un país son un desafío que exige el máximo de la capacidad de la mayoría de países receptores y organismos donantes. De hecho, la A4T haría frente a muchos de los desafíos que surgen en todas las actividades de suministro de asistencia. La armonización entre los donantes y los esfuerzos para aplicar acuerdos comunes, simplificar los procedimientos y lograr una división eficaz del trabajo y la colaboración son otras tantas condiciones fundamentales de la eficacia de la ayuda. Además, recientes evaluaciones de los programas de la A4T ponen de manifiesto, en particular, la falta de un diseño basado en los resultados en la mayoría de los proyectos y el deficiente uso de los instrumentos de seguimiento y evaluación.

El segundo factor importante señalado por la Sra. García era la identificación local con los proyectos. El principal reto seguía siendo la falta de una aceptación auténtica por los países de la necesidad de hacer del comercio un instrumento fundamental del desarrollo económico. La reforma comercial era muy importante para los obstáculos de la economía política y en muchos países era frecuente que los intereses prevalecientes no quisieran

promover las reformas necesarias. En tales casos, el diálogo nacional y la incorporación del comercio en las estrategias nacionales de desarrollo seguirían siendo insuficientes. Los donantes que deseasen mejorar los resultados de desarrollo podían perfeccionar su conocimiento de los obstáculos políticos e institucionales que dificultaban la evaluación de la capacidad del sector privado y los elementos locales más destacados, dentro y fuera de las elites políticas y comerciales existentes, para contribuir a la definición de las estrategias nacionales. La inclusión de la A4T en la Declaración de Hong Kong ofrecía a las comunidades asistenciales y comerciales la oportunidad de establecer un marco para la prestación de asistencia de la A4T, facilitando incentivos por igual a los receptores y a los donantes a fin de:

- promover la integración y las sinergias entre el comercio y otros sectores de la política económica;

- mejorar la coherencia entre la asistencia de la A4T y las estrategias generales de ayuda;

- hacer más creíble el compromiso de los donantes con el incremento de la A4T;

- apoyar el desarrollo de los conocimientos en los países receptores y en los países donantes; y

- fortalecer la identificación de los países con los proyectos, favorecer la alineación en torno a las estrategias nacionales, armonizar los procedimientos de los donantes y mejorar la gestión orientada a los resultados y la responsabilidad mutua.

El otro aspecto importante era la responsabilización local y el examen global. Algunos comentadores propugnan la creación de nuevos mecanismos institucionales para obtener mayores recursos financieros destinados a la A4T, aunque para ello deba crearse un fondo vertical. En efecto, los fondos verticales con una finalidad específica pueden ser un mecanismo útil para atraer recursos financieros destinados a satisfacer necesidades descuidadas, y pueden desvincularse fácilmente de las estrategias nacionales de desarrollo de mayor amplitud. Sin embargo, no es conveniente, y quizás ni siquiera posible, separar el programa relativo al comercio del programa más amplio de crecimiento económico, ya que ello comprometería sin ningún género de dudas la eficacia de la asistencia y no causaría impacto real alguno en los resultados del comercio.

La atención prioritaria al déficit de la capacidad comercial sólo puede materializarse si se incorpora el comercio a las estrategias nacionales de desarrollo. Además, una amplia interpretación de la A4T, que ya representa alrededor de una cuarta parte de la AOD neta, apunta a la necesidad de concentrar los esfuerzos en la ulterior integración de la Iniciativa en las estrategias de desarrollo localmente aceptadas para contribuir al aumento de escala

en los países, en vez de crear un canal completamente nuevo, paralelo a la A4T. Si bien hay razones imperiosas que desaconsejan la creación de un nuevo mecanismo institucional para la financiación y asignación de la A4T, es obviamente necesario afianzar la credibilidad de la A4T en el contexto del PDD. Una asociación más estructurada con la A4T que opere a nivel de los países con actividades globales de examen y seguimiento colmaría las lagunas existentes. De hecho, hacen falta dos mecanismos de responsabilización, uno que opere a nivel nacional o regional y el otro a nivel global:

- Una asociación de la A4T alineada con las asociaciones locales existentes debería agrupar a todos los interesados pertinentes, incluidos los donantes que proporcionan apoyo relacionado con el comercio. Esta asociación (denominada en el presente documento pactos de responsabilización local, o PRL) proporcionaría incentivos y medios para promover el sentimiento de identificación de los países con los proyectos, la alineación de los donantes y la armonización. Su finalidad consistiría en proporcionar información sobre los aspectos financieros y los resultados del programa nacional de la A4T. Con ello la A4T se centraría más en los resultados que en los insumos. La obligación de presentar informes periódicos a la OMC, por ejemplo, permitiría concentrar la asistencia en la obtención de resultados mensurables.

- Un Mecanismo Global de Examen (MGE) proporcionaría un fuerte incentivo para satisfacer las necesidades -financieras o relacionadas con los resultados- identificadas por el PRL y puestas de manifiesto en el proceso de examen global. A su vez, ello aseguraría el cumplimiento del mandato de Hong Kong relativo a la A4T de una manera creíble, sostenible y efectiva, respondiendo a los objetivos de las comunidades de la ayuda y el comercio.

2. Preguntas y observaciones del público

En el curso del debate se hizo referencia al importante problema de las posibles condiciones impuestas a la A4T. Uno de los participantes se opuso vivamente a que se condicionasen los programas nacionales de reducción de la pobreza a la prestación de ayuda en el marco de la Iniciativa A4T. La representante del DPID aclaró la posición de su organización al respecto. El DPID no prescribe ningún requisito particular para el suministro de asistencia a los países pobres. Las únicas condiciones que impone son la observancia de los derechos humanos y el buen gobierno.

Los participantes en el debate dejaron en claro que el comercio no es un mecanismo central para la reducción de la pobreza sino uno de los factores que permiten dicha reducción. Es necesario pues que pueda atribuirse prioridad a las reformas comerciales en los programas estratégicos de lucha contra la pobreza (PELP). En la actualidad los PELP no atribuyen un prioridad elevada a las reformas comerciales.

Otra cuestión planteada en el debate fue la evaluación de la asistencia técnica en el marco de la A4T. Los participantes opinaron que este ejercicio sería erróneo.

Se señaló la necesidad de compartir los conocimientos, para lo cual hacía falta un sólido mecanismo de facilitación. También había que diseñar instrumentos para facilitar la capacitación común de los donantes y los receptores a fin de aprovechar mejor los beneficios resultantes de la A4T.

3. Conclusión

En la reunión se debatieron cuatro cuestiones fundamentales, a saber: las expectativas, en particular de los PMA, con respecto a la Iniciativa A4T; el papel de los donantes en la operatividad de la A4T; el papel de las organizaciones intergubernamentales en este mismo proceso, y, por último, una asociación eficaz con la A4T: responsabilización local y examen global.

Los oradores hicieron recomendaciones concretas, de las que se da cuenta en los resúmenes relativos a las cuatro cuestiones fundamentales. Una cuestión importante que debía considerar la OMC era el modo de dar carácter operativo a la Iniciativa A4T sin esperar a la conclusión de las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha, que por el momento estaban suspendidas.

La segunda tarea importante de la OMC consistía en asegurar que la A4T se convirtiera en un acuerdo vinculante. Uno de los problemas principales con que se enfrentaba la OMC era el papel que debía desempeñar en la aplicación de la A4T, puesto que se había dicho que la OMC no iba a ser una organización ejecutora.

C. Comercio y desarrollo después del estancamiento de Doha: hay que ser realistas, *Sesión organizada por el Grupo Evian del IMD*

Informe redactado por el Grupo Evian del IMD

Resumen

La OMC y el sistema de comercio multilateral se encuentran en una encrucijada, mientras que las perspectivas de desarrollo en muchas regiones del mundo siguen siendo inciertas, en el mejor de los casos. La Ronda de Doha tenía por objeto acercar las posiciones del Norte y el Sur. Cinco años después, las divisiones entre ambos grupos de países son más acerbas y profundas, mientras que la Ronda de Doha yace en ruinas.

No obstante las muchas e indudables mejoras del bienestar global que se han registrado en la última década -incluidas las resultantes de las reformas políticas y económicas- el colapso de la Ronda de Doha se inserta en un panorama mundial cada vez más perturbado, en particular por los conflictos devastadores, el creciente nacionalismo económico y el nivel persistente de pobreza abyecta. El colapso de las conversaciones se produjo casi simultáneamente con el estallido de la guerra en el Líbano, lo que puso de manifiesto el fracaso generalizado de la gobernanza mundial. El éxito de la Ronda de Doha era sumamente necesario, y su fracaso representa un dramático retroceso en el intento de construir un mercado mundial más próspero y un mundo más pacífico.

Sin enbargo, también había algo de ilusorio en la Ronda de Doha, y más concretamente en relación con el desarrollo. Así pues, ahora el desafío consiste en encontrar nuevos medios de concienciar al público respecto del sistema de comercio multilateral y sus beneficios, al tiempo que se procura denunciar algunos de los mitos que tanto abundan en el comercio internacional y en la globalización y retener, e incluso propugnar y difundir ampliamente, las realidades del desarrollo en el contexto de los límites y las oportunidades que ofrece el comercio. Esta quizás sea la medida más indispensable que debe adoptarse a raíz de la parálisis y la suspensión de la Ronda de Doha. ¿Adónde hemos de ir, después del fracaso de Doha?

Para responder a esta pregunta, el Grupo de Evian convocó a un notable equipo de representantes de los círculos comerciales mundiales y de las principales regiones del mundo en desarrollo, con miras a celebrar un debate abierto y constructivo.

1. Intervenciones de los panelistas

En los cinco últimos años de la Ronda de Doha, los rasgos característicos de las negociaciones comerciales y del sistema de comercio multilateral fueron las repeticiones, el cansancio y una deriva cada vez más pronunciada. Sobre las ruinas de Doha, la situación actual del comercio mundial es peligrosamente inestable. ¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

- El PDD dio lugar a una serie de expectativas contradictorias. La primera condición para adoptar una actitud realista es pensar que la OMC nunca fue concebida como una organización de desarrollo. Por consiguiente, el hecho de que hasta ahora no haya sido posible cumplir el mandato de desarrollo del Programa de Doha es esencial para entender el marasmo actual. Para muchos países en desarrollo las declaraciones sobre el desarrollo eran poco consistentes: las promesas que se les hicieron al comienzo del PDD no se han cumplido. Así pues, para países como Nepal y Bangladesh el colapso del PDD carece de significado, ya que no se tuvieron en cuenta las cuestiones que les interesaban.

- Otro factor que ha contribuido al estancamiento de las negociaciones comerciales son los intereses muy diversos que están en juego en las propias negociaciones. Además, y quizás como consecuencia de ello, la desconfianza reinante entre los diversos participantes y la falta de un sentido de ciudadanía global también han contribuido al actual fracaso. Cabe preguntarse, pues, cómo podemos salvar estos obstáculos, al parecer tan profundamente arraigados.

- El problema no es tanto el nombre del PDD como la interpretación que se dé al término «desarrollo». ¿Se entiende por desarrollo la liberalización del comercio, el espacio para las políticas, o la reforma? ¿Cuál es el vínculo entre el comercio y el desarrollo? Además, ¿es la OMC el foro adecuado para discutir el desarrollo? ¿Tiene la capacidad necesaria para ocuparse del desarrollo? La respuesta a estas preguntas requiere un análisis concreto: hemos de considerar cuáles son las coordenadas de la función del comercio en el desarrollo. En muchos aspectos la Ronda de Doha ha tratado temas intangibles e inconmensurables. La introducción de estos temas, como el trabajo y el desarrollo, ha obstaculizado sin duda alguna las negociaciones comerciales.

- ¿Dificultan las asimetrías del desarrollo su realización? Por otra parte, ¿representaría la supresión de las asimetrías del campo de juego entre los países industriales y los países pobres un factor esencial para el desarrollo?

- En último tèrmino, el proceso catalizador del desarrollo da comienzo con la reforma interna. Consideremos el ejemplo de China: desde finales de los años setenta el modelo de desarrollo de este país se ha basado en la reforma y la apertura del mercado interno. Para afianzar las reformas y abrir su economía, China pidió el ingreso en la OMC: ahora es una de las economías más abiertas del mundo en desarrollo. Otro imperativo interno es la reforma de las estructuras económicas nacionales, para que los sectores no incluidos en la economía estatal puedan convertirse en agentes importantes de la economía nacional.

- En general, de la reforma china se desprenden tres lecciones importantes: la primera es que en los 15 últimos años la reforma económica de ese país y

su adhesión a la OMC han abierto nuevas oportunidades. La segunda, que la adhesión a la OMC no es, sin embargo, una garantía de resultados; la garantía de resultados se obtiene con la reforma interna, que puede afianzarse y complementarse mediante la integración internacional en la OMC y en la economía global. Por último, el desarrollo y el crecimiento económico necesitan un entorno económico abierto, como demuestra la experiencia de China.

- Un participante afirmó que hay quien piensa que, para los dirigentes africanos, el comercio consiste únicamente en encontrar mercados externos a sus economías, en detrimento directo del mercado local interno. Ghana ofrece un ejemplo de la utilidad de la reforma económica y estructural en África. La reforma interna, y en particular la mayor importancia atribuida al desarrollo de la empresa, es indispensable. En Ghana, la Millennium Challenge Account proporcionará un total de 547 millones de dólares EE.UU. en un período quinquenal. Durante cinco años una sola compañía de teléfonos facturó esta cifra. La reconstrucción y el desarrollo de las economías locales es un planteamiento realista del desarrollo económico, que posee además un potencial inmenso. Este es el caso, en particular, del desarrollo de las PYME; en Ghana, el 80 por ciento de la economía pertenece al sector informal. La reestructuración de las economías internas para permitir el crecimiento de la actividad empresarial y la pequeña y mediana empresa podría tener un impacto mucho más positivo en la economía que los beneficios derivados de la A4T.

- Los obstáculos intrarregionales al comercio constituyen una de las barreras más elevadas al desarrollo del continente africano. Es necesario reducir los obstáculos aduaneros y desarrollar la infraestructura regional de transportes. El Banco Mundial estima que, para Africa, los ingresos derivados de la liberalización del comercio regional, resultante de una reducción completa de los obstáculos, serían del orden de 1.750 millones de dólares EE.UU. en el año 2015.

- La comunidad comercial mundial ha brillado por su ausencia en la Ronda de Doha. El hecho de que el mundo empresarial no haya dado un apoyo decidido es un grave error por su parte, y además es perjudicial para sus propios intereses. Los empresarios deben adoptar una perspectiva de defensa de sus intereses, pero con visión de futuro. La reducción de la pobreza crea más consumidores, y una economía global abierta crea mercados y mejora la rapidez, el costo y la eficiencia de las transacciones comerciales globales. Ahora mismo no hay suficientes empresas preparadas para estructurar un nuevo marco con vistas al futuro. El mundo empresarial, que es el principal interesado en el orden económico internacional, tiene la responsabilidad de influir y ejercer presión para mejorar el entorno global. En efecto, son las empresas las que comercian, no los países. El mundo empresarial, actualmente entorpecido por las limitaciones relativas al *statu quo* de los accionistas y cegado por el ánimo de obtener los máximos beneficios a corto plazo, debe adaptarse y aplicar

una perspectiva a largo plazo. Un entorno de acuerdos comerciales regionales prolíficos y de acuerdos de comercio bilateral no redunda en interés de la actividad empresarial mundial, ya que los costos de transacción se dispararán y disminuirán la transparencia y la previsibilidad.

- A nivel institucional hemos de preguntarnos qué queremos rescatar de este planteamiento social de la OMC. Con frecuencia somos incapaces de comprobar nuestras hipótesis, o incluso de salir del contexto en el que estamos encerrados, resolver los bloqueos de las negociaciones de Doha desde las diversas posiciones negociadoras y seguir adelante pensando en los beneficios para todo el mundo.

- Hay dos hipótesis sobre el posible futuro de la OMC: una es que dentro de 10 años la OMC podría haber dejado de existir. Nuestro fracaso en el intento de reducir las diferencias y la negativa de los países del G-8 a debatir nuevas reducciones de las subvenciones nacionales podrían conducir a un atasco insoluble. Los acuerdos preferenciales podrían muy bien seguir proliferando en detrimento, en último término, de las negociaciones comerciales globales, y la diplomacia comercial suscitaría un escepticismo cada vez mayor.

- La otra posibilidad es que se aprovechen al máximo las oportunidades de aquí al año 2009, de modo que pueda completarse el proceso de Doha. Las negociaciones podrían reanudarse en muy breve plazo, y efectuarse actividades concretas y análisis de política para alcanzar los objetivos del PDD. No obstante, la reactivación de Doha y del mandato de desarrollo después de un período provisional parece una hipótesis un poco ingenua, por el momento. Para aprovechar al máximo el período provisional deberán tomarse medidas concretas. En este contexto, en sus inteligentes observaciones conclusivas una panelista, Ximena Escobar de Nogales, hizo ver que, mientras que en inglés el Foro tiene como lema «*What WTO for the XXIst Century?*», y en francés «Quelle OMC au XXIe Siècle?», en español el título contiene referencias a la intención, la acción y la voluntad: «?Qué OMC queremos para el siglo XXI?».

No podemos tolerar que la pobreza siga avanzando al ritmo presente. Así como en el siglo XIX se libró la gran batalla contra la esclavitud, y en el siglo XX contra el totalitarismo, el gran combate del siglo XXI será contra la pobreza y en pro de la igualdad.

Las negociaciones de la OMC deben basarse en el mecanismo del mercado, y no hay que pensar que el mercado, como institución, no es capaz de tener en cuenta las necesidades del sector social. No hemos de olvidar ni un momento que el futuro de la OMC está, en gran parte, en nuestras manos. Si no respondemos a los desafíos a que hacen frente actualmente el sistema de comercio multilateral y la globalización, ¿qué responderemos cuando la próxima generación nos pregunte por qué, si teníamos tanto, hicimos tan poco?

2. Preguntas y observaciones del público

El debate abierto se centró en las cuestiones planteadas por los panelistas respecto del desarrollo y el comercio, y la reforma institucional de la OMC:

- Parece existir una concepción inherentemente errónea o poco profunda de lo que es el desarrollo. Con frecuencia no se tiene en cuenta que el desarrollo no debe limitarse a los países pobres del mundo; por ejemplo, en los años setenta Nigeria era mucho más rica que ahora. Y los países ricos tropezarán con dificultades en el futuro, si no proceden a «desarrollar» sus instituciones, industrias y economías, y a efectuar más inversiones en capitales humanos.

- Podemos negociar los plazos para la recuperación de los países pobres, pero no los objetivos. Los participantes en las negociaciones actuales parecen tener mala memoria o ignorar la reciente historia de la Gran Depresión o la Segunda Guerra Mundial. Sin una cooperación global podríamos asistir a una repetición de estos acontecimientos trágicos y destructivos.

- La A4T no reemplaza al acceso al mercado: es un factor de catalización para disolver algunos atascos actuales. En el contexto de las negociaciones comerciales el desarrollo presenta dos aspectos: uno son las obligaciones del PDD, como el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los PMA. El segundo son los derechos, que se derivan del PDD en su condición de ronda de desarrollo, como los derechos de acceso a los mercados en la AMNA y los servicios que abren nuevas oportunidades.

- Tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados se observa una profunda desconfianza hacia los gobiernos. Es necesario combatir esta tendencia, así como el desequilibrio de la capacidad negociadora entre los interesados, si queremos empezar a recaudar los beneficios en gran escala que pueden derivarse del acceso a los mercados y la liberalización del comercio.

- La gran mayoría de Miembros de la OMC son países en desarrollo, y si la Organización no se muestra sensible a ellos, perecerá. La OMC tiene que mirar al futuro. Aunque se enorgullece de ser una organización dirigida por sus miembros, esto ha dado a lugar a desigualdades en su funcionamiento, puesto que las naciones desarrolladas tienen un mayor acceso a los recursos y la capacidad. Se ha sugerido que, para beneficiar a los países más pobres, la Secretaría debe desempeñar una función más importante y sustantiva.

3. Conclusión

Se observan una extendida complacencia y un silencio culpable entre la comunidad empresarial, así como entre los defensores de la globalización. Sin embargo, nosotros

no podemos permanecer inactivos, dando por sentado el sistema internacional en el que vivimos.

Nuestro actual sistema internacional de instituciones de Bretton Woods, creado a raíz de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial, pugna por subsistir en el nuevo entorno global del siglo XXI. Podemos discutir acerca de sus beneficios, pero lo que necesita un mayor análisis, y que en gran parte no se ha tenido en cuenta suficientemente, son los costos de un mundo sin el proceso de Doha. ¿Es que la OMC será la Sociedad de Naciones del siglo XXI? ¿En qué clase de planeta queremos vivir dentro de 10 años? ¿Cuáles son los objetivos y cómo alcanzarlos? Conocemos el punto de llegada, pero no somos capaces de decidir el modo de alcanzarlo, y esto nos ha sumido en la parálisis actual.

En el curso de la sesión se indicaron varias medidas concretas para el futuro, entre ellas diversos medios de reactivar e incluso quizás ampliar las capacidades de la Secretaría de la OMC para que se convierta en un agente y un custodio viable y eficaz del sistema de comercio multilateral:

- la creación de un *foro de políticas de la OMC* que lleve a cabo análisis y formule objetivos concretos del comercio para el desarrollo; la determinación de una secuencia de la liberalización del comercio, y el papel de las políticas internas en el proceso de ajuste;

- la fijación de un período provisional hasta el año 2009 (después de las elecciones presidenciales estadounidenses del 2008) centrado en la corrección de las asimetrías entre el desarrollo de los distintos países, y dentro del sistema de comercio global y en la continuación de las negociaciones con miras al desarrollo, hasta su conclusión independiente;

- el aumento de las facultades y el mandato de la Secretaría de la OMC;

- la participación de los interesados, incluidos los que deciden las políticas, los universitarios, los dirigentes empresariales y los dirigentes de las ONG, en la promoción de un sistema de comercio multilateral basado en las normas y una economía mundial integradora y equitativa;

- hacer promesas a los países en desarrollo, dentro del PDD, para facilitar el regreso del tema del desarrollo a la mesa de negociación;

- la A4T puede desempeñar un importante papel en el desarrollo, particularmente si se asegura la coherencia internacional de la ayuda. Sin embargo, no debe sustituir a las reformas ni al acceso al mercado;

- el mundo empresarial, que hasta ahora ha guardado un interesado silencio en la Ronda de Doha, ha de hacer oír más su voz;

- se destacó la importancia de las reformas internas, independientemente del programa internacional y del colapso de las negociaciones de Doha, en particular para crear un entorno propicio al crecimiento de las PYME y la actividad empresarial. Además, la supresión de las barreras comerciales intrarregionales y el desarrollo de la infraestructura de transportes en África contribuiría en gran medida a facilitar el comercio y el desarrollo en esa región.

El período actual ofrece la oportunidad de remediar las deficiencias institucionales de la OMC , así como la propia Ronda de Doha. Aparte de la dudosa conveniencia de dedicar una ronda al «desarrollo», el desarrollo no concierne únicamente a los países en desarrollo, sino que es una prerrogativa global de la humanidad. Las próximas medidas deben tener en cuenta las coordenadas de desarrollo del comercio; la necesidad de que la reforma y el cambio empiecen en la propia casa, y la mayor participación de la comunidad empresarial y los partidarios del sistema de comercio multilateral.

D. Balance de las negociaciones de la OMC: las preocupaciones de los países en desarrollo, *Sesión organizada por la Cámara de Comercio e Industria de la SAARC*

Informe redactado por la Cámara de Comercio e Industria de la SAARC

Resumen

La Cámara de Comercio e Industria (SCCI) de la SAARC,, que es la principal organización de empresas de la Asociación, organizó una sesión titulada «Balance de las negociaciones de la OMC: las preocupaciones de los países en desarrollo», en el Foro Público Anual de la OMC de 2006, celebrado el 26 de septiembre de este año en la sede de la OMC en Ginebra. El principal objetivo de esta sesión fue dar a conocer los problemas más destacados de los países en desarrollo, en particular del Asia Meridional, en un foro internacional.

La sesión tenía por objeto examinar las preocupaciones de los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA), teniendo especialmente en cuenta el sector privado en relación con las negociaciones de la OMC. El reciente aplazamiento de las conversaciones de Doha ha supuesto una decepción para la comunidad empresarial del Asia Meridional. Los oradores discutieron cuestiones que son esenciales para el éxito final de la Ronda de negociaciones de Doha, sin acallar los intereses de los países en desarrollo. Además, se hizo hincapié en la necesidad de diseñar un sistema de comercio mundial que cuente con la máxima participación de todos los Miembros de la OMC y las comunidades que serán afectadas por los resultados, y en particular a los más pobres y marginados. Otra cuestión importante examinada fue la manera de llevar adelante las negociaciones hasta que lleguen a una conclusión positiva.

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Dr. Manzoor Ahmad, Embajador y Representante Permanente del Pakistán, Misión Permanente del Pakistán ante la OMC en Ginebra

El Dr. Manzoor Ahmad ejerció de moderador de la sesión, sentó las bases de la misma y presentó a los oradores. Tras una breve exposición de los principales motivos de la suspensión de las negociaciones de Doha, debida principalmente a la falta de progresos en la agricultura, el Dr. Manzoor puso de relieve tres cuestiones fundamentales que habían originado el estancamiento. En primer lugar, los países consideraban que la reducción general del apoyo interno en los Estados Unidos era insignificante. En segundo lugar, los europeos ofrecían un 39 por ciento en el acceso a los mercados, cifra también insuficiente, aunque indicaron que estaban dispuestos a llegar hasta la fórmula de los G-20, con una reducción del 50 por ciento pero con algunas excepciones para los productos sensibles. Sin embargo, los Estados Unidos seguían sin ver ningún beneficio importante para ellos. En tercer lugar, los países en desarrollo querían que se les concediesen excepciones para productos especiales y medidas especiales de salvaguardia, y algunos de los grandes países

buscaban mercados en los países en desarrollo más adelantados, en particular el Brasil y la India. No obstante, la fórmula de reducción de los aranceles del G-20 ya era inferior en dos tercios para los países en desarrollo, y además estos países gozaban de disposiciones especiales, por lo que los países desarrollados no podían aceptarlo.

(b) Martin Khor, Director, Red del Tercer Mundo, Malasia

Martin Khor hizo la pregunta proverbial: «¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?» A su juicio, el principal objetivo de la OMC era crear un sistema multilateral de comercio que fuera previsible, justo y que funcionase de un modo transparente y participativo. No obstante, por ahora este objetivo estaba muy alejado, y para alcanzarlo deberían introducirse mejoras. Era necesaria la plena participación de los países en desarrollo, y también eran necesarios unos principios, normas y acuerdos justos.

A la actual Ronda de Doha se la había llamado la «Ronda del desarrollo» y su objetivo general era el desarrollo global. Los países en desarrollo estaban de acuerdo en abrir sus mercados en los sectores de la agricultura, los productos no agrícolas (AMNA) y los servicios, con las siguientes condiciones:

- Debían corregirse los actuales desequilibrios del sistema
- Las nuevas negociaciones debían centrarse en los principios del desarrollo

Por consiguiente, la Ronda debía dar lugar a un nuevo equilibrio en las negociaciones de modo que no hubiera actitudes tendenciosas contra los países en desarrollo. Y como no había sido posible alcanzar este nuevo equilibrio, las conversaciones se suspendieron. El Sr. Khor insistió en que para llevar adelante las negociaciones las dos principales cuestiones relativas al desarrollo (la ejecución y el trato especial y diferenciado) debían reactivarse y considerarse prioritariamente. Insistió también en que los países en desarrollo tenían que reorganizarse, establecer bases comunes y presentar resueltamente estas cuestiones teniendo en cuenta sus propios intereses y beneficios.

(c) Rashid S. Kaukab, Jefe de Política Estratégica, Planificación y Coordinación del South Centre, Ginebra

Rashid S. Kaukab dedicó su intervención a los intereses y las preocupaciones de los países menos adelantados (PMA) respecto de las negociaciones en la OMC. Indicó tres pilares que eran esenciales para el desarrollo, en particular de los PMA: un mejor acceso a los mercados, normas equilibradas y una creación efectiva de capacidad.

La mejora del acceso a los mercados incluye el acceso preferencial y el acceso a los mercados de los países desarrollados. Además, muchos PMA consideraban que no era necesario hacer hincapié en las normas, ya que estaban exentos de algunas de ellas y otras cuestiones más apremiantes reclamaban su atención. Sin embargo, el Sr. Kaukab

destacó que los PMA debían desempeñar un papel activo en todo lo relativo a las normas. El equilibrio de las normas tenía que ver con el espacio de las políticas, que era una necesidad de los PMA. Cualesquiera que fuesen las excepciones existentes para los PMA, estaban limitadas en el alcance y en el tiempo. Otra cuestión primordial para los PMA era la creación efectiva de capacidad. Los PMA podían sostener que las iniciativas de creación de capacidad tenían que ser incondicionales, basadas en las necesidades y en la demanda, tomar la forma de donaciones y facilitar el acceso a los mercados y el equilibrio de las normas. A su juicio, los PMA tenían que concentrarse en estos pilares del desarrollo, con ánimo colectivo y coherente.

(d) Pradeep S. Mehta, Secretario General, CUTS International, India

Pradeep S. Mehta se refirió principalmente al modo en que los países en desarrollo, en particular del Asia Meridional, podían llevar adelante las negociaciones de la OMC y alcanzar un acuerdo para mejorar la equidad del sistema de comercio multilateral. Dijo que en la región de la SAARC no había muchas cuestiones comunes en materia de comercio, debido principalmente a los intereses conflictivos de los tres países en desarrollo y los cuatro países menos adelantados de la región. Sin embargo, advirtió que si no se resolvían los problemas políticos no sería posible llevar adelante el proceso de desarrollo del Asia Meridional. De ahí que los países de la región necesitaran tanto adoptar una posición común sobre la base del entendimiento y el respeto por los intereses de los demás. Sólo formando un frente fuerte y unido podría la región participar con éxito en las negociaciones y alcanzar así su desarrollo económico.

El Sr. Mehta añadió que el punto muerto en que se encontraban las negociaciones ofrecía la oportunidad de reconsiderar las posiciones negociadoras y las propuestas desde una perspectiva de desarrollo. Era importante lograr avances en las cuestiones relativas al desarrollo a fin de reequilibrar las normas existentes de la OMC en los diversos sectores y establecer un sistema de comercio multilateral más justo.

(e) Dasho Ugen Tsechup Dorji, Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de la SAARC

El Sr. Dorji centró su intervención en los problemas del sector privado y expresó la voluntad de la comunidad empresarial del Asia Meridional de que se reanudasen las negociaciones en la OMC. Señaló que la demora en las negociaciones debía considerarse con optimismo, ya que la suspensión del proceso de Doha ofrecía la oportunidad de reflexionar acerca de la necesidad de reestructurar la economía global para que contribuya efectivamente al desarrollo real y a la erradicación de la pobreza de las generaciones futuras.

El Sr. Dorji examinó diversas cuestiones del sector agrícola, la AMNA, los servicios y los obstáculos no arancelarios. Existían problemas de subsistencia y desarrollo en el sistema agrícola del Asia Meridional, predominantemente de pequeñas explotaciones, y de ahí la inmensa vulnerabilidad de la región en las negociaciones agrícolas. Era esencial abordar

las cuestiones del sector agrícola con transparencia, para alcanzar el equilibrio y la equidad entre todos los Miembros de la OMC.

No debía privarse de flexibilidad a los países en desarrollo, sino que este aspecto tenía que formar parte integrante de los resultados de la negociación. Había que encontrar un medio de superar los obstáculos no arancelarios en la OMC que fuera más rápido y menos costoso que el actual mecanismo de solución de diferencias, que era oneroso y llevaba mucho tiempo. Aún quedaba mucho por hacer para liberalizar el comercio internacional de los servicios. Expresó su preocupación por la escasa voluntad de los países desarrollados de contraer compromisos más liberales en el modo 1, que es el suministro transfronterizo de servicios.

En anteriores rondas de la OMC los países en desarrollo no tenían la capacidad necesaria para desempeñar un papel importante en las negociaciones. Ahora disponían de los medios para ello y de los conocimientos que les permitirían desempeñar un papel importante en las negociaciones, procurando que no se dejasen de lado sus intereses. Debían conciliarse los intereses enfrentados de los países desarrollados y los países en desarrollo, concertando un compromiso justo a fin de alcanzar el objetivo general de promover el desarrollo global.

2. Recomendaciones

En la sesión se formularon las siguientes recomendaciones:

- No sólo debe existir un régimen de libre comercio, sino que debe garantizar una política comercial justa que, además de facilitar el crecimiento y el desarrollo, actúe como factor catalizador de una mayor equidad. Es necesario rediseñar en profundidad el comercio agrícola para obtener un modelo completamente distinto que permita una verdadera soberanía alimentaria, basada en la garantía de la seguridad alimentaria, la promoción del desarrollo rural y la salvaguardia de los medios de subsistencia de los agricultores.

- Además, debe efectuarse una importante reestructuración de las prioridades existentes en materia de asignación, en las políticas y las condiciones para la mejora de la infraestructura comercial. Es bien conocido que la mayoría de los países desarrollados se industrializaron gracias a los elevados obstáculos arancelarios. Así pues, hay que dar a los países en desarrollo un espacio político suficiente para que puedan emplear selectivamente los aranceles con miras a su promoción industrial. Las exportaciones de esos países hacen frente a aranceles relativamente altos en los países desarrollados, con el consiguiente perjuicio para ellas.

- Es necesario extender nuestro dominio económico y político y elaborar una estrategia de desarrollo que llegue hasta la mayor parte de la población. Las negociaciones de la OMC sobre la AMNA tienen por objeto llegar a un acuerdo

sobre el acceso a los mercados que abarque los productos no agrícolas, y en particular los productos industriales, aunque también se están considerando algunos recursos naturales. Los resultados influirán en medida importante en la industrialización, el crecimiento económico y la creación de empleos en los países en desarrollo.

- El trato especial y diferenciado es primordial y no debe pasarse por alto porque promueve el crecimiento económico de los países en desarrollo, entre ellos los PMA. El trato especial y diferenciado incluye normas equilibradas y un mejor acceso a los mercados para tener en cuenta las necesidades y las prioridades de los países en desarrollo.

- Teniendo en cuenta el actual entorno geopolítico, los gobiernos de los países en desarrollo tienen que estructurar un mecanismo, en colaboración con los países desarrollados, para facilitar el modo 4 a fin de que los profesionales de los primeros puedan regresar a sus países respectivos en un plazo determinado.

- Para llegar a un final feliz de la Ronda de negociaciones de Doha los países desarrollados tienen que cumplir sus compromisos, como el de mejorar sustancialmente el acceso al mercado de los bienes y servicios cuyas exportaciones interesan a los países en desarrollo y a los PMA, y aumentar su asistencia técnica relacionada con el comercio. Por otra parte, es necesaria una mayor transparencia en las negociaciones multilaterales y hay que evitar las prácticas de presión que aplican los países desarrollados para alcanzar los resultados deseados.

- Teniendo en cuenta la parte correspondiente a la UE y los Estados Unidos de América en el comercio mundial, estas economías, grandes y poderosas, tienen el deber de ejercer el liderazgo y asumir la responsabilidad a fin de que la Ronda de Doha se concluya satisfactoriamente.

- Hay que establecer una posición común de los países del Asia Meridional respecto de un cierto número de cuestiones significativas que les afectan. Debe tenerse muy en cuenta que no puede haber una convergencia de opiniones y posiciones de todos los países del SAARC sobre cada uno de los sectores de negociación; pero ello no ha de ser óbice para que se explore la posibilidad de crear alianzas y adoptar posiciones comunes sobre una amplia variedad de sectores.

3. Conclusión

En la sesión intervinieron varios participantes destacados que sostuvieron un interesante debate. Los oradores expusieron sus opiniones, planteando elocuentemente las cuestiones con que se enfrentaron los países en desarrollo durante las negociaciones de la OMC en

Doha y después de ésta. Se insistió en debían reanudarse las negociaciones con criterios que permitan al sistema multilateral promover el desarrollo global y la equidad. La OMC es un instrumento muy importante y poderoso para la promoción del sistema de comercio multilateral y, en consecuencia, del crecimiento económico y el desarrollo global. El sistema de comercio multilateral se ha convertido a la vez en un emblema y en un ejemplo vivo de la interdependencia económica global y de lo mucho que se juegan en ello todos los países. Los países en desarrollo lo necesitan porque les ofrece el mejor refugio posible contra la arbitrariedad y una garantía de justicia y equidad en sus relaciones comerciales, y porque el comercio es un factor cada vez más importante de su crecimiento económico y su desarrollo, que les permitirá salir del círculo vicioso de la pobreza en el que están atrapados. Sin embargo, los países desarrollados necesitan también el sistema de comercio multilateral para hacer que los países en desarrollo participen en la liberalización del comercio, de modo que sus economías puedan comerciar e invertir con una mayor libertad, certidumbre, previsibilidad y seguridad a través de las fronteras.

En este contexto, el papel reservado a la OMC en las negociaciones futuras es de extrema importancia. La OMC ha de actuar como una parte neutral, consciente de los intereses de los países en desarrollo. La OMC ha de promover la equidad y la justicia, con el desarrollo global como único objetivo.

E. Las normas comerciales y el nivel de vida: la relacion entre las estrategias nacionales de desarrollo y las normas mundiales; *Sesión organizada por el Diálogo Empresarial Mundial (Global Business Dialogue (GBD))*

Informe redactado por el Diálogo Empresarial Mundial, Wáshington

Resumen

El Sr. Morris sentó las bases del debate. El Sr. Vishwanath hizo una exposición amplia y oportuna, se refirió directamente a las cuestiones que se consideraban en el panel, y más concretamente a la relación entre la OMC y el desarrollo, e hizo un útil resumen de los objetivos de la comunidad empresarial de la India en la Ronda de Doha. En lo relativo al desarrollo propiamente dicho, el Sr. Vishwanath dijo que la extrema importancia atribuida al desarrollo en la configuración de la Ronda había suscitado una inmensa esperanza en los países en desarrollo. En cuanto a la función institucional de la OMC, advirtió que no se la debía considerar un organismo de desarrollo.

La exposición del Sr. Aldonas, aunque atestada de referencias a las cuestiones debatidas en las negociaciones, se situó en realidad en un segundo plano con respecto al proceso cotidiano de negociación. Su tema fue más bien la búsqueda de un marco intelectual para la comprensión del desarrollo y las consecuencias de esa comprensión para las negociaciones comerciales. Su argumento, como el defendido en el libro de Amartya Sen «Development is Freedom», al que hizo referencia, es que el desarrollo tiene por finalidad los individuos. Concretamente, se trata de mejorar la capacidad del individuo de participar en su economía y en su sociedad, y en la economía global. Partiendo de esta premisa, el Sr. Aldonas añadió que el objetivo de las negociaciones comerciales no debía ser un intercambio mercantilista de reducciones arancelarias, sino que debían fijarse dos metas: 1) ampliar las capacidades de los individuos en todo el sistema de comercio para participar en dicho sistema, y 2) refinar y mejorar la ventaja comparativa de los países (economías) en el sistema.

1. Intervenciones de los panelistas

El Sr. R. K. Morris, fundador y presidente de Diálogo Empresarial Mundial, ejerció las funciones de moderador del debate. A continuación figura una relación más detallada de las dos intervenciones, incluida la sesión relativamente breve de preguntas y respuestas. Esta relación se basa en gran medida en la grabación de los debates. Sin embargo, no se trata de una transcripción literal, sino más bien de una recapitulación. Así pues, la responsabilidad final del presente resumen recae en el Sr. Morris y en Diálogo Empresarial Mundial, y no en los presentadores.

(a) Sr. R. K. Morris, presidente de Diálogo Empresarial Mundial

El Sr. Morris expuso las coordenadas del debate del modo siguiente:

Como en otras muchas sesiones del Foro Público de 2006, el debate de esta tarde tiene por objeto el desarrollo. La elección del tema de este panel obedece al hecho de que el mundo en general, y la OMC en particular, no tienen la misma concepción de lo que se entiende por desarrollo, y mucho menos de cuál ha de ser la función de la OMC en la promoción del desarrollo. El Excmo. Sr. Pakalitha Mosisili, Primer Ministro de Lesotho, mencionó este dilema en sus observaciones del lunes. El Sr. Mosisili dijo que hay quienes afirman -incluidos algunos que expresan posiciones oficiales de la OMC- que la OMC no es un organismo de desarrollo, añadiendo inmediatamente: «me permito disentir». Si me refiero a esta parte de su intervención no es para pronunciarme sobre la cuestión, sino para hacer notar, simplemente, que se ha planteado.

Si quieren ustedes más pruebas, podrían considerar también el historial de la expresión «el PDD». Es el nombre oficial de la Ronda actual, una Ronda que yo espero sinceramente que se reanude en breve y se concluya con éxito. Sin embargo, este nombre no aparece en el texto de la Declaración de Doha: tengo entendido que fue sugerido por el entonces Director General Mike Moore de Nueva Zelandia al final de la Conferencia de Doha, en noviembre de 2001.

Sería un error atribuir una importancia excesiva a este detalle histórico menor. Pero también sería un error subestimar las profundas diferencias existentes en la familia de la OMC respecto de las relaciones entre las normas comerciales y el desarrollo. En un artículo de otro ex Director General de la OMC, Peter Sutherland, se hacía hincapié en este extremo. El 2 de agosto el Sr. Sutherland publicó un artículo en *The Wall Street Journal* en el que afirmaba que el pacto de desarrollo concertado en Doha tenía que cumplirse, añadiendo no obstante que «el trato especial y diferenciado [es] posiblemente un programa contra el desarrollo».

Si el desarrollo es, desde luego, un elemento central de la labor de la OMC, y si la OMC es, en último término, un sistema de normas aplicables, en algún momento los Miembros de la Organización tendrán que llegar a un entendimiento común acerca de lo que se entiende por desarrollo y sobre cómo ven la relación entre el comercio y el desarrollo.

Como cualquier otro debate, éste ha de empezar con las perspectivas de las personas reflexivas que participan en la OMC y en la economía global, y que se interesan profundamente en ambos temas.

Nuestros oradores de la tarde responden a estas características.

(b) Sr. T. S. Vishwanath, División de Política Comercial Internacional de la Confederación de la Industria de la India (CII) - ex Jefe de la Oficina de la CII en Ginebra

El Sr. Vishwanath da una perspectiva de la actividad empresarial en la India

Como se ha señalado anteriormente, el tema de este panel es «Las normas comerciales y el nivel de vida: la relación entre las estrategias nacionales de desarrollo y las normas mundiales». Concretando, el Sr. Vishwanath dijo que «algo que deben tener ustedes presente cuando negocien un acuerdo comercial es que [para los países en desarrollo] una estrategia nacional de desarrollo ... es tan importante como la seguridad y el medio ambiente. Es una prioridad nacional máxima que no puede sacrificarse en las negociaciones». Con todo, el Sr. Vishwanath no estaba muy convencido de la conveniencia de atribuir al desarrollo una prioridad tan alta en el PDD: «La intensa -pero no exclusiva- atención prestada al desarrollo ha dado lugar a que las aspiraciones y las expectativas de los países en desarrollo crecieran en proporción geométrica», dijo el orador.

«Esperábamos obtener demasiado en demasiado poco tiempo» añadió el Sr. Vishwanath. Además, la importancia atribuida al desarrollo en Doha ha puesto en tela de juicio la naturaleza de la OMC de un modo que tal vez no sea útil. La OMC «no puede ser simplemente un instrumento de desarrollo», dijo, y añadió que esta función debía dejarse a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Si el desarrollo es el objetivo primordial de la Ronda de Doha, en muchos aspectos parece que estemos poniendo el carro delante de los caballos. La CII era objeto de considerables presiones por parte de las principales organizaciones empresariales de otros países para que favoreciese más el acceso a los mercados. «Pero ... el acceso a los mercados no es el tema primordial del programa de desarrollo», dijo, sino que más bien, «el acceso al mercado se basa en los objetivos de desarrollo del Programa de Doha».

EL AMNA Y LA CII

Aunque el Sr. Vishwanath no lo dijo expresamente, es probable que la CII y otras instituciones de la India estén recibiendo presiones particularmente fuertes respecto de la cuestión de los aranceles industriales. Esto, en la terminología de las negociaciones de la Ronda de Doha, es el «acceso al mercado no agrícola» o «AMNA». El Sr. Vishwanath resumió los puntos principales del debate sobre el AMNA, haciendo al mismo tiempo una breve descripción de la CII.

La CII representa a más de 60.000 empresas que operan en 128 sectores distintos. Algunas de ellas, como el Grupo Tata, son de alcance verdaderamente mundial. No obstante, del 70 al 80 por ciento de las empresas de la CII son compañías pequeñas. «Para esas compañías», dijo el Sr. Vishwanath, «la globalización ha sido más una amenaza que una oportunidad».

La CII ha colaborado con esas compañías para ayudarlas a detectar las oportunidades. Las preguntas que suelen hacerse respecto del AMNA son, en resumidos términos, dos:

- ¿Qué se entiende por «trato especial y diferenciado» en las negociaciones sobre el AMNA?

- Y, cualquiera que sea su significado, o los beneficios que pueda aportar, ¿no tienen derecho la India y las empresas indias a beneficiarse de esas oportunidades?

El Sr. Vishwanath rechazó la idea de que la India no debe beneficiarse del trato de país en desarrollo «simplemente porque nuestra economía ha obtenido buenos resultados en los últimos años».

«No podemos competir con economías tales como los Estados Unidos o la UE», dijo. «Así pues, ¿por qué se nos pone a un mismo nivel que los Estados Unidos o la UE?».

El Sr. Vishwanath reconoció que la India había participado en las anteriores rondas de negociaciones comerciales del GATT (las ocho rondas celebradas entre 1947 y 1994). Para él y para la India se trataba en gran parte de una cuestión técnica. La globalización sólo se convirtió realmente en un problema para la India en los años noventa. Y desde los años noventa hasta el día de hoy los aranceles industriales de la India se han desplomado, pasando de un máximo de 100 o incluso 120 por ciento *ad valorem* al actual 12,5 por ciento del último presupuesto.

En estas condiciones, dijo, no es irrazonable conceder más tiempo a la India para que recorte sus aranceles y reduzca las distancias entre sus tipos consolidados -el límite máximo legal de la OMC para sus aranceles- y los que aplica actualmente a las importaciones. Las empresas indias ven en la diferencia entre los tipos consolidados y los tipos aplicados una red de seguridad. «¿No forma parte la red de seguridad del trato especial y diferenciado al que tienen derecho los países en desarrollo?», preguntó el Sr. Vishwanath.

Y la fórmula

El Sr. Vishwanath también planteó cuestiones acerca de la llamada fórmula suiza. La fórmula suiza, considerada casi como la técnica oficial de las negociaciones sobre el AMNA, surte el efecto de reducir mucho más los aranceles altos que los bajos. El Sr. Vishwanath se preguntó por qué los negociadores se obstinaban en aplicar una fórmula con un coeficiente -la fórmula suiza- para reducir los aranceles industriales mientras que para la agricultura los países negociaban simplemente reducciones porcentuales.

Doha, la agricultura y la India

El Sr. Vishwanath habló menos de la agricultura que de las negociaciones sobre los aranceles industriales. No obstante, recordó a los panelistas lo mucho que se jugaba la India en las negociaciones agrícolas: un interés enorme, pero defensivo.

«El 70 por ciento de nuestra población depende todavía de la agricultura», dijo, y para la mayoría de la población la cuestión de las negociaciones es oscura y probablemente irrelevante. «Todo lo que quieren [esos agricultores]» dijo, «es asegurarse de que el lugar o el mercado en el que venden su producción local no caiga en poder de otros». Describiendo la posición del Gobierno de la India sobre esta cuestión, citó a un ministro que había dicho «puedo crear comercio, pero no puedo crear medios de subsistencia. No puedo negociar los medios de subsistencia, pero sí puedo negociar el comercio.»

Si bien desde un punto de vista negociador las observaciones del Sr. Vishwanath sobre la agricultura fueron de carácter defensivo, en términos económicos fueron más matizadas. La India no espera poder rivalizar con productores agrícolas tan poderosos como el Brasil, dijo, ni en un futuro previsible ni probablemente nunca. No obstante, cabe esperar que en los próximos años un número creciente de empresas indias entren en el mercado de exportación de productos agrícolas seleccionados.

Servicios - Lo que hay que pedir

La India ya es, naturalmente, un centro muy activo para ciertos servicios, desde servicios administrativos para centros de llamadas hasta empresas de elaboración de programas informáticos. En el contexto de la OMC, las cuestiones relativas a los servicios no se desglosan por sectores -químico, automotor, electrónico- sino con arreglo al modo de suministro.

Los cuatro modos: Hay cuatro modos de suministro, y el Sr. Vishwanath se refirió a tres de ellos:

Modo 1 - Comercio transfronterizo de servicios. Los centros de llamadas y los servicios administrativos secundarios de la India ofrecen un buen ejemplo de este modo. Sólo los propios servicios cruzan la frontera, mientras que no lo hacen ni el cliente ni el proveedor. El Sr. Vishwanath dijo que la India podría pedir una mejora de las normas de la OMC en este sector.

Modo 2 - Consumo en el exterior. El viajero procedente del extranjero que pasa una noche en un hotel de Bangalore está utilizando un servicio del modo 2.

Modo 3 - Presencia comercial en el país consumidor. El mejor ejemplo de este servicio es la inversión extranjera directa. El Sr. Vishwanath dijo que en este sector la India también desea que se introduzcan mejoras en el actual Acuerdo sobre el Comercio de Servicios de la OMC. Esto no es sorprendente, puesto que cada vez se publican más artículos acerca de las inversiones de las grandes empresas globales de la India.

Modo 4 - Circulación de personas naturales. Si un cirujano canadiense del cerebro efectúa una operación en Boston, esto constituirá una transacción del modo 4. En el Congreso de los Estados Unidos esta cuestión se ha confundido inextricablemente con el debate sobre la inmigración. Es casi seguro que el Sr. Vishwanath se refería a esto cuando

dijo: «He oído que ... organizaciones de contraparte y mi Gobierno han dicho ... que es mejor que no pidan nada en el modo 4».

«Esto desde luego es muy perturbador para las empresas de la India», dijo el Sr. Vishwanath, ya que estas empresas desean que se mejoren las disciplinas de la OMC y exista una mayor certidumbre jurídica cuando transfieren a profesionales especializados de un lugar a otro, como de Bangalore a Boston o de Seattle a Sydney.

(c) Sr. Grant Aldonas, Cátedra Scholl de Comercio Internacional, Center for Strategic and International Business - ex Subsecretario de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2001-2005)

El Sr. Aldonas se refirió en particular a la ventaja individual y comparativa

El Sr. Aldonas empezó felicitando al Sr. Vishwanath por su intervención, que era muy acorde con el contexto en el que se movían actualmente todos los interesados en la OMC. «Voy a adoptar un planteamiento más filosófico», dijo, y lo hizo. El Sr. Aldonas prosiguió diciendo:

Si el objetivo es efectivamente el desarrollo, estamos en un contexto erróneo. Y hasta que no nos percatemos de ello no podremos llevar a buen puerto esta Ronda. Nos hacemos una idea del pacto para el desarrollo que es un fiel reflejo del enfoque mercantilista que ha prevalecido en las negociaciones del GATT y de la OMC en los 60 ó 70 últimos años. Éste es el método que reúne menos probabilidades de conducirnos al desarrollo.

El Sr. Aldonas pidió paciencia a los panelistas. En primer lugar deseaba sentar las bases del debate, o sea, hacer una descripción de las realidades económicas en las que vivimos, hablar a continuación del modo en que los economistas enfocan el desarrollo y, por último, discutir las consecuencias de los dos primeros factores para el comercio y las negociaciones comerciales. En forma resumida y editada, esto es lo que dijo:

Cifras problemáticas

Empezemos con las cifras. En el mundo de hoy, 2.800 millones de personas viven con menos de dos dólares al día; de éstas, 1.250 millones viven con menos de un dólar al día. Esto pone de relieve la importancia de corregir esta situación y hacer que el comercio aporte la contribución que puede aportar, y, lo que es peor aún, el hecho de que la distancia entre los pobres y los ricos se está ampliando considerablemente.

Mil millones de habitantes del planeta, incluidos todos los que estamos en esta sala, tienen un ingreso medio 16 veces superior al de las personas más pobres. En gran parte del África actual los niveles de vida reales son inferiores a los que existían en los Estados Unidos hace 200 años. Hoy día hay más personas sumidas en la pobreza extrema en el continente africano que hace un decenio.

Un modo mejor de destacar escuetamente la naturaleza atroz del desafío al que hacemos frente es recordar que el 17 por ciento de la población mundial pasa hambre todos los días. Once millones de niños mueren todos los años en el mundo en desarrollo por causas que deberíamos considerar evitables. La esperanza de vida en el África subsahariana es de 46 años (aproximadamente la mitad de la del mundo desarrollado) y va a menos, y, según la Organización Internacional del Trabajo, hay 180 millones de niños de menos de 14 años de edad, y 73 millones de menos de 10 años de edad, que trabajan en condiciones peligrosas para su salud.

Éste es el desafío al que hacemos frente. No quiero exagerar la aportación potencial del comercio en este contexto, pero sí debo señalar lo mucho que puede hacer para promover el cambio en cada economía.

Cifras mejores

Hay otras cifras mucho más optimistas. Siempre las hay. El período actual de crecimiento sostenido y ampliamente compartido en el mundo en desarrollo es el más prolongado de las tres últimas décadas. En 2005 la parte correspondiente al mundo en desarrollo en el PIB global superó por primera vez a la del mundo desarrollado. El crecimiento actual de las economías en desarrollo asciende aproximadamente al 7 por ciento, mientras que el del mundo desarrollado es más o menos del 3 por ciento. En otras palabras, el crecimiento de los países en desarrollo contribuye mucho más al crecimiento mundial que el de los países desarrollados.

En los cinco últimos años el PIB per cápita de los países en desarrollo de todo el mundo aumentó un 5,6 por ciento, mientras que el del mundo desarrollado sólo crecía un 1,9 por ciento.

Lo más importante, tal vez, es que esto no es achacable únicamente a China o a la India. En conjunto, China y la India representan solamente el 25 por ciento del incremento total del PIB de los países en desarrollo en este último año. Esto es muy notable. El crecimiento explosivo registrado tanto en China como en la India es lo que se lee en todos los números de *The Economist*, pero es más importante recordar que esto representa solamente el 25 por ciento del crecimiento del mundo en desarrollo. Estamos presenciando una inversión significativa e importante de la situación en el resto del mundo en desarrollo que nos permitirá comprender si vamos a concertar un pacto para el desarrollo en la OMC.

Lo que es cierto para el PIB también lo es para el comercio mundial. La participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales asciende actualmente a un 43 por ciento, poco más o menos, del total. Esto es muy superior a la cifra de 1970, que no llegaba al 20 por ciento. Actualmente los países en desarrollo poseen alrededor del 70 por ciento de las reservas mundiales de divisas. Esto tiene importantes consecuencias para sus estrategias nacionales de desarrollo y para la capacidad de sus empresas de invertir en el extranjero y competir a nivel mundial.

Los Estados Unidos y las importaciones mundiales

Un modo de apreciar la importancia del mundo en desarrollo para el comercio es considerar lo que ha ocurrido con la parte de los Estados Unidos en las importaciones mundiales. En el día de hoy la participación de los Estados Unidos en las importaciones mundiales ha disminuido a un 4 por ciento del total, a pesar del fortísimo crecimiento experimentado en los cinco últimos años por este país, que sigue representando alrededor del 25 por ciento de la economía mundial. Si negociamos pensando en el desarrollo, el acceso a ese 4 por ciento del mercado mundial quizá no sea tan decisivo como la gente cree.

¿Qué significa esto para la Ronda de Doha y para el interés del mundo en desarrollo en las negociaciones actuales? Significa tres cosas:

- En primer lugar, el mundo en desarrollo está aún más interesado que el mundo desarrollado en el éxito de la Ronda de Doha, porque esos países son los Estados comerciantes del futuro.

- En segundo lugar, en términos económicos el éxito de la Ronda depende en gran parte de la liberalización en el mundo en desarrollo, en el contexto de una estrategia de desarrollo más global.

- En tercer lugar, el marco actual y el enfoque mercantilista de las negociaciones de la OMC no van a dar el resultado más importante para los países en desarrollo: en el resto de mi intervención trataré de explicar a qué es debido.

Definir el desarrollo

El Sr. Aldonas dijo que él participaba en las negociaciones de Doha cuando dio comienzo la actual Ronda. Le había sorprendido la fuerza de las acusaciones dirigidas contra los Estados Unidos por los ministros de los países africanos. Según el Sr. Aldonas:

No sólo nos acusaron de subvencionar hasta la exasperación la agricultura, sino que nos echaron en cara las consecuencias económicas de ello. Lo que decían era: «Ya entendemos. No se trata solamente de cerrar los mercados, ni de los precios de los mercados internacionales. Se trata de que, si los agricultores abandonan la tierra y se incorporan a un entorno urbano, es posible que sufran iguales depredaciones. Además, podrían contraer el SIDA. El resultado final es una carga para nuestras sociedades que va mucho más allá de las simples diferencias en los precios mundiales resultantes de las subvenciones».

Ésta es una acusación moral muy fuerte contra la situación actual del régimen comercial. Y, para decirlo francamente, es una acusación muy importante, a la que no debemos hacer oídos sordos en ningún momento. Sin embargo, yo creo que al enfrascarnos en un proceso mercantilista en el que lo que nos preocupa es ésta o aquella partida arancelaria, estamos haciendo precisamente oídos sordos. Hemos olvidado el objeto real del desarrollo.

El Sr. Aldonas explicó que en los años cincuenta y sesenta los economistas -y más concretamente W. W. Rostow- pensaban que el crecimiento del PIB era la piedra angular del desarrollo. El problema era que los países alcanzaban sus objetivos del PIB sin que ello tuviera muchas consecuencias para los niveles de vida. Después se prestó mayor atención al PIB per cápita. Este criterio del desarrollo, dijo el Sr. Aldonas, también era deficiente. Con una distribución de la renta fuertemente desigual se podía obtener un notable incremento del PIB per cápita sin que ello influyera mucho en la pobreza.

De nuevo cambió el foco de atención. Ahora, dijo, el santo advenimiento fue la rápida industrialización. El Sr. Aldonas citó el gran salto adelante de China en los años cincuenta -proceso que causó la muerte por hambre de más de 20 millones de personas- como el mejor ejemplo, quizás, del erróneo criterio de concentrarse en una rápida industrialización. Para el Sr. Aldonas, el economista que dio en el clavo fue el Premio Nobel Amartya Sen, en su libro de 1999 «El desarrollo es la libertad».

En lo esencial, dijo el Sr. Aldonas, Sen afirma que hay que centrarse en el individuo como elemento constitutivo básico de cualquier sociedad o economía. Al considerar el papel del individuo, vemos claramente que su libertad ocupa el lugar central de la ecuación económica, y que lo que importa verdaderamente es ampliar su capacidad de funcionamiento.

La definición de libertad de Amartya Sen y la idea de ampliar la capacidad de la persona pone fin a la dicotomía tradicional izquierda-derecha de la función del gobierno ... Yo creo que en el Occidente hemos padecido las consecuencias de nuestra definición de libertad, que con frecuencia se limita exclusivamente a los derechos políticos e ignora que sin medios económicos estos derechos no pueden ejercitarse. Lo que Sen trató de expresar fue una idea más completa de lo que significa para una persona estar en condiciones de ampliar su capacidad y actuar como agente de cambio en la economía. Lo propio cabe decir de la capacidad del individuo de elegir libremente en la sociedad en general, y en el proceso político. Y el proceso político determina con frecuencia las oportunidades del éxito económico.

¿Qué significado tiene todo ello para el comercio y la Ronda? En un plano más vasto, ello significa que tenemos que concentrar nuestra atención en el aumento de la libertad sustantiva de los individuos, tanto en el mercado como en sus sociedades.

Si queremos mejorar la capacidad de los individuos de participar en el sistema de comercio como productores y consumidores, tendremos que ir hacia el libre comercio. Por el contrario, negar a los individuos el derecho a participar en una de esas actividades es limitar su libertad.

La teoría del comercio: Adam Smith y David Ricardo

El Sr. Aldonas prosigue su intervención examinando la teoría del comercio:

Como participante de muchos años en las negociaciones comerciales, puedo decirles lo siguiente: cuando creo entender la ventaja comparativa en el comercio, pienso en lo que dijo el físico Richard Feynman respecto de la comprensión de la teoría de la relatividad de Einstein: «Nunca se entiende», dijo. «Simplemente uno se acostumbra a ella».

Lo importante acerca de la ventaja comparativa es que no se trata de una comparación entre las capacidades de usted y las de otra persona, o entre las capacidades de un país y las de otro país. Es una comparación dentro de nosotros mismos, entre lo que hacemos mejor y lo que hacemos peor.

Por eso Michael Jordan no corta la hierba de su jardín. Es más eficaz jugando a baloncesto y obteniendo ingresos que cortando la hierba. Es posible que corte la hierba mejor que nadie en el mundo, pero todavía es mejor cuando juega a baloncesto: el baloncesto le permite hacer el uso más efectivo de su talento.

Lo mismo ocurre con la economía a escala universal. Hemos de inclinarnos hacia lo que hacemos mejor. Y esto se aplica también al modo en que hemos de negociar las rondas comerciales. En el curso de la negociación hemos de tratar de mejorar nuestra ventaja comparativa. Ricardo dio un famoso ejemplo: Inglaterra debe especializarse en los textiles y Portugal en el vino, y luego han de comerciar. Ricardo no dijo que los portugueses debían especializarse en el vino e ir desnudos. Lo que dijo es lo siguiente: produzcan mucho vino, compren algunos textiles y vivan mejor. Tendrán a la vez más vino y más ropa.

La pertinencia de esta norma en el contexto de lo que estamos hablando, que es la negociación, es que nos induce a reflexionar sobre la situación actual de la OMC -que no es aceptable- y lo que debemos alcanzar si queremos que la Organización sea de utilidad para el desarrollo.

El argumento que expuso el Sr. Aldonas es que los países tienen que hacer un balance de sus ventajas comparativas y negociar cambios en el sistema que les ofrezcan mayores posibilidades de incrementar esas ventajas. Esto puede significar el acceso a los mercados, pero también puede significar otras cosas, máxime si tenemos presente la importancia del individuo y de su desarrollo. El Sr. Aldonas insistió en este punto, remitiéndose a la legislación estadounidense a la que había contribuido en el curso de su vida profesional.

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la AGOA

Empecé mi carrera en el mundo del comercio con la llamada Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que de hecho era una apertura para los países caribeños que iba bastante más allá del Sistema Generalizado de Preferencias.

Cuando estaba en el Congreso, aprobamos un proyecto de legislación que incluía la Ley sobre el Crecimiento y la Oportunidad en África (AGOA). Pensemos en lo que eran estas iniciativas. Se trataba de un enfoque puramente mercantilista del comercio. Lo que promovíamos era la exportación a los mercados de los países desarrollados. No hay nada malo en ello: es un incentivo para las inversiones. Sin embargo, lo que faltaba era poner las herramientas del comercio y el desarrollo económico en manos de los habitantes del mundo en desarrollo.

Y ahí está la dificultad, porque lo que surte este efecto son las importaciones, y no las exportaciones. Son las importaciones las que introducen la competencia que hará que la economía avance hacia su ventaja comparativa. Son las importaciones las que introducen nuevas tecnologías que permitirán la adaptación de sus empresas. Son las importaciones y el ajuste lo que alienta a la economía a seguir una vía que en realidad es la vía de menor resistencia tanto para el comercio como para el ingreso per cápita. Las importaciones son un medio de introducir procedimientos que economizan mano de obra y elevan la productividad, y promueven exactamente lo que quisiéramos ver en forma de desarrollo.

Tras pasar revista a la cuestión de las subvenciones al algodón, y a las pautas de desarrollo de la India y China, el Sr. Aldonas contó una anécdota para subrayar la importancia de prestar mayor atención a los individuos a fin de concentrar la energía de vastas fuerzas, como las del sistema de comercio, en el desafío del desarrollo. Esto es lo que dijo:

Deseo contarles una anécdota que sucedió en la India. Soy miembro del consejo de administración de una ONG que ha creado un modelo financiero bastante interesante. Este modelo utiliza lo que en los Estados Unidos consideramos una vieja tecnología empresarial: las cooperativas. Se creó una cooperativa que recolecta con mayor eficiencia las semillas de sésamo de las productoras y las vende a un monopolio estatal de la India, que compra esas cosas y las vende a todo el mundo: con ello se han duplicado los ingresos de las mujeres participantes.

Ahora bien, ¿qué es menester para introducir cambios permanentes como éste? En la práctica, lo que ha de hacerse es liberalizar los servicios financieros. Nosotros no pensamos así, porque cuando la gente dice «liberalizar los servicios financieros» pensamos en Goldman Sachs, no en la liberalización de los servicios financieros como medio de aportar mayores capitales a la microfinanciación. A medida que avanzamos, en lo que hemos de pensar es en la manera de poner estas herramientas en manos de las personas que constituyen la base de la pirámide y que son las que más las necesitan.

La negociación de los derechos

Si el enfoque mercantilista de la negociación de las líneas arancelarias no es productivo, como cree el Sr. Aldonas, ¿qué es lo que hay que negociar? El Sr. Aldonas piensa que los derechos de las personas serían un mejor tema de negociación:

Si el desarrollo se basa en las libertades sustantivas de los individuos, en último término lo que deberemos negociar son los derechos. Y, más allá, el crecimiento económico. Esto es algo que nunca podrá funcionar desde el punto de vista político: todos me lo han dicho. Los Estados Unidos, por ejemplo, podrían trocar sus aranceles sobre el azúcar por la voluntad del Brasil de conferir derechos de propiedad a los pobres que viven en las *favelas* de Río de Janeiro y Sao Paulo, creando así un mercado hipotecario.

Me gustaría ver un análisis económico que demostrase qué volumen de crecimiento se produciría en la economía brasileña si se confirieran derechos de propiedad a los pobres, dejándoles que trabajen a la luz del día y no en las tinieblas de la economía negra de mercado. Y, en consecuencia , cuánto aumentarían las exportaciones estadounidenses al Brasil en respuesta a ese crecimiento.

En realidad no hay ninguna diferencia con un debate sobre la reforma fiscal. En la reforma fiscal, cada empresa comparece ante el comité de finanzas y el comité de medios y arbitrios, y dice: «Lo que quiero estrictamente es obtener una ventaja fiscal con respecto a mis competidores». Lo que se guardan muy bien de decir las empresas es que se debe reformar el código fiscal por el crecimiento de la economía a que ello dará lugar.

Así pues, ¿qué hemos de hacer en la Ronda de Doha?

La respuesta es: empecemos trazando el mapa de la ventaja comparativa de un país, de igual modo que las empresas trazan el mapa de sus cadenas de suministro. Con ello nos serviremos del comercio para impulsar el crecimiento de la productividad de un modo compatible con la definición de desarrollo de Sen, y daremos a las personas las herramientas que les permitirán participar en la economía mundial en condición tanto de productoras como de consumidoras, de un modo más efectivo y a un costo más bajo.

Si hacemos esto, el mundo en desarrollo tendrá una baza muy importante que jugar en la negociación mercantilista de la OMC. Lo que hagan en materia de servicios y de acceso a los mercados no agrícolas (*la liberalización que ofrezcan*) para poner las herramientas en manos de sus productores podría ser, de por sí, una importante baza para la negociación. No ha de ser un proceso generalizado, sino una indicación de lo que los países en desarrollo creen que les ofrecerá una ventaja comparativa en el futuro. Estos países tienen que conocer cuáles son los factores de ineficiencia más importantes que han de corregir. Después podrán trocar la liberalización que ofrezcan para aumentar la eficiencia por un acceso al mercado aún mayor que el que los Estados Unidos o Europa están dispuestos a ofrecer en el sector de la agricultura.

Así es como hemos de pensar el comercio para promover el cambio de la economía mundial.

1. Preguntas y observaciones del público

La ronda de preguntas y respuestas fue animada pero relativamente breve. En respuesta a preguntas acerca de la política estadounidense y la autoridad negociadora del Presidente Bush, el Sr. Aldonas hizo dos afirmaciones importantes. Una es que el Congreso concede con gran renuencia la autoridad negociadora. En el caso más reciente, esto quiere decir que con frecuencia prevalecen los intereses políticos favorables al trueque de la autoridad general por garantías específicas de protección. Citó los ejemplos de la siderurgia y los textiles.

No obstante, el Sr. Aldonas señaló también que, si bien el Congreso es escéptico en lo que toca al comercio, su actitud hacia el desarrollo es favorable. Además, dijo, ningún miembro del Congreso de los Estados Unidos quiere que se le llame aislacionista.

Al Sr. Vishwanath se le preguntó cuáles eran las opiniones de la CII acerca de las reducciones arancelarias. Respondió reafirmando la preocupación que le inspiraba la fórmula suiza, que quizás fuera demasiado agresiva políticamente, y se preguntó si no sería preferible utilizar reducciones porcentuales concretas, como las que se proponían para la agricultura, y no los coeficientes de la fórmula suiza.

El Sr. Morris dijo al Sr. Vishwanath que sería erróneo que la India se abstuviera de presentar propuestas sobre los servicios por el simple temor a que el Congreso o la Administración de los Estados Unidos las rechazase. Sería preferible, dijo, que todas las partes adoptaran una actitud resuelta defendiendo lo que crean son sus intereses, y ver entonces a dónde conducen las negociaciones. Otros asistentes hicieron suyo este planteamiento.

Acuerdos de comercio regional. Un asistente preguntó si los acuerdos de comercio regional eran un paso en la buena dirección. El Sr. Aldonas respondió: «Sólo si el sistema global se encuentra completamente paralizado».

F. Informe sobre el comercio mundial y el desarrollo correspondiente a 2006 – Construcción de un sistema de comercio mundial favorable al desarrollo, *Sesión organizada por el Sistema de Investigación e Información para los Países en Desarrollo (Research and Information System for Developing Countries (RIS))*

Informe redactado por el Sistema de Investigación e Información para los Países en Desarrollo (RIS)

Resumen

Esta sesión se dedicó a la presentación y el debate del Informe sobre el Comercio Mundial y el Desarrollo en 2006/2007: Crear un sistema de comercio mundial favorable al desarrollo, redactado por el RIS. Después de las observaciones preliminares del Embajador Faizel Ismail, moderador de la sesión, el Dr. Nagesh Kumar, Director General del RIS y principal autor del informe, expuso los puntos destacados de éste. A continuación los panelistas hicieron observaciones sobre el Informe y sobre su tema, o sea, un sistema de comercio mundial favorable al desarrollo.

Aunque la Ronda de Doha se inició con la promesa de que se iba a ocupar de los problemas del desarrollo, hasta el punto de que fue llamada la «Ronda del desarrollo», en los últimos cinco años las negociaciones en curso han cobrado un cariz que hace pensar que el desarrollo no era más que un subterfugio retórico para inducir a los países en desarrollo a aceptar una nueva Ronda. El espíritu de Doha apenas está presente en las negociaciones en curso y las modalidades que se están debatiendo incitan a los países en desarrollo a aceptar compromisos de acceso a los mercados de la agricultura y los productos no agrícolas que van más allá de la plena reciprocidad. Se han registrado pocos progresos, o ninguno, en las cuestiones relativas al desarrollo, como la de hacer que el trato especial y diferenciado sea «preciso, operativo y eficaz». Un sistema de comercio multilateral que no pueda tener en cuenta las preocupaciones de la mayoría de sus miembros no podrá sostenerse a la larga. En este contexto, el Informe sobre el Comercio Mundial y el Desarrollo 2006 (WTDR06), que es el segundo de la serie de informes preparados por el RIS, examina las tendencias y pautas emergentes en el sistema de comercio mundial en general y en determinadas zonas importantes, destaca las crecientes asimetrías, especialmente desde una perspectiva de desarrollo, y establece un programa para la reforma.

1. Intervenciones de los panelistas

El moderador de la sesión fue el Sr. Faizel Ismail, Jefe de la Delegación de Sudáfrica ante la OMC.

(a) Observaciones introductorias del Sr. Faizel Ismail

El moderador destacó la importancia del espacio de políticas y el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. A su juicio, al analizar las tendencias emergentes en el sistema de comercio mundial, destacar las asimetrías del mismo y presentar propuestas para la reforma, el Informe del RIS contribuía al debate sobre un sistema de comercio mundial favorable al desarrollo.

En su presentación de los puntos principales, el Dr. Nagesh Kumar dijo que el Informe partía de la premisa de que los países en desarrollo necesitaban un sistema de comercio mundial basado en las normas porque eran participantes más débiles, pero que el proceso de determinación del programa y elaboración de normas debía reformarse para que el sistema tuviera más en cuenta sus preocupaciones. Una preocupación particular era que el marco emergente de la OMC estaba erosionando el espacio de políticas para el desarrollo de que disponían los países industrializados de hoy y los de reciente industrialización, y que utilizaban ampliamente. La Ronda de Doha tenía que abordar las preocupaciones de los países en desarrollo, pero las tendencias actuales hacían pensar que podría ocurrir lo contrario. De ahí que el punto muerto pudiera verse como una oportunidad para introducir correcciones a mediano plazo. Entre las reformas sistémicas y sectoriales figuraba la del proceso de adopción de decisiones y los medios de hacer que las disposiciones del trato especial y diferenciado fueran eficaces y operativas a fin de dotar de una flexibilidad adecuada el espacio de políticas. El Dr. Kumar destacó el papel de la cooperación Sur-Sur en el refuerzo de la capacidad negociadora de los países en desarrollo, pero también como estrategia comercial viable en vista de la creciente importancia de los países emergentes en su condición de mercados y fuentes de tecnologías e inversiones. Los panelistas felicitaron al RIS por los extensos informes presentados, originados en instituciones independientes con sede en los países en desarrollo. Opinaron que el Informe planteaba un cierto número de cuestiones y ofrecía un programa constructivo de reformas que debía llevarse a la práctica para promover un sistema de comercio mundial favorable al desarrollo.

El Sr. Ismail declaró que el Informe contenía una reflexión acerca de las asimetrías resultantes del proceso de globalización. La globalización era un proceso consistente en el aumento del volumen y la rapidez de las corrientes de bienes y servicios impulsadas por las nuevas tecnologías y el transporte más barato, que aportaba nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo pero que daba lugar a la distribución dispar de este crecimiento y a una mayor desigualdad entre las naciones, y dentro de ellas, haciendo ver además la ilegitimidad de las instituciones económicas globales tales como el Banco Mundial, el FMI y, desgraciadamente, la OMC. La OMC era calificada de desleal, desequilibrada, no incluyente y poco atenta a las necesidades de los países en desarrollo más pobres y marginados que no tenían suficiente capacidad para producir y participar en el sistema de comercio. En particular, se consideraba que la OMC había acumulado un elevado déficit histórico de resultas del hecho de que los países desarrollados no abrían sus mercados a los productos de los países en desarrollo, como ocurría con la agricultura, las prendas de vestir y los textiles, sino que insistían en dictar normas vinculantes, con el concepto del todo único de

la Ronda Uruguay, que imponían gravosos costos de aplicación a los países en desarrollo y reducían su espacio de políticas para el desarrollo. Había un gran escepticismo en cuanto a la posibilidad de que la nueva Ronda ofreciese condiciones justas. No obstante, los países en desarrollo habían convenido en iniciar una nueva Ronda en Doha, algunos de ellos confiando con cierta reluctancia en las promesas hechas en Doha por los países desarrollados, de organizar una Ronda favorable al desarrollo. Así pues, se había previsto que la Ronda se centrase en las preocupaciones de desarrollo de los países en desarrollo. Éstas son las cuestiones que trata el Informe del RIS, que es un intento de revisar, supervisar y analizar los progresos realizados en los aspectos de la Ronda relativos al desarrollo, incluido el concepto del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.

El concepto del trato especial y diferenciado empezó a elaborarse poco después de la creación del GATT en 1947, y se veía como un instrumento para mejorar las desigualdades básicas del Acuerdo mediante una mayor flexibilidad, el acceso a los mercados y la asistencia técnica. No obstante, quedaba por ver cómo incorporar el desarrollo a la OMC, o sea cómo canalizar el auténtico acceso a los mercados para los productos de los países en desarrollo, formular normas equilibradas para dotar de capacidad de producción y exportación a los países que la necesitaban y garantizar un proceso de adopción de decisiones integrador y transparente que permitiese una mayor participación de los países en desarrollo en el club de la OMC. Sin embargo, ya iniciada la Ronda de Doha la UE y los Estados Unidos se pusieron de acuerdo para reducir la ambición de la Ronda y su contenido de desarrollo (en particular en lo concerniente a la agricultura). El mundo en desarrollo ha respondido creando una alianza formidable, el G-20, que se ha mantenido firme en sus posiciones. El G-20 se ha granjeado el respeto de todos los Miembros de la OMC por su capacidad técnica y su pragmatismo, y por el liderazgo que ha proporcionado. En la negociación sobre el AMNA los países desarrollados aunaron sus fuerzas y ahora insisten en que los países en desarrollo contraigan compromisos que vayan más allá del mandato de Doha, y piden la entrada de nuevas corrientes comerciales en los mercados de estos países, mientras que, por su parte, hablan de una fórmula que necesitaría ajustes relativamente insignificantes. Los países desarrollados afirman, con confianza inalterada, que estas cargas o ajustes adicionales serán buenos para el desarrollo. Algunos países desarrollados han equiparado el acceso al mercado con el desarrollo. A los países en desarrollo no se les engaña con estas falacias. En un documento primordial presentado al Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC en noviembre de 2005, los países en desarrollo reclamaron el contenido de desarrollo de la Ronda de Doha. Desde Cancún y Hong Kong, las formidables alianzas del G-20, el G-33, el AMNA-11, los PMA, las pequeñas economías vulnerables, los países de África y los países ACP han demostrado la unidad sin precedentes de los países en desarrollo en la OMC. Estos países insisten en que se recupere el espacio para el desarrollo que han reducido las políticas comerciales adoptadas por los países del Norte durante el pasado decenio.

El Informe contiene reflexiones sobre los esfuerzos y los desafíos a que hacen frente los países en desarrollo en su intento de fortalecer la tendencia favorable al desarrollo en la OMC. Con estas palabras introductorias el Sr. Ismail da por concluida la presentación del Informe, que le ha deparado una gran satisfacción.

(b) Dr. Nagesh Kumar, Director General, Sistema de Investigación e Información para los Países en Desarrollo

El presente Informe se basa en la premisa de que, en su condición de participantes más débiles en el sistema de comercio, los países en desarrollo necesitan un sistema de comercio multilateral basado en las normas pero tropiezan con el problema del funcionamiento del proceso de formulación de normas en el sistema, o del modo en que se establece el programa, o incluso de la manera en que se lleva a cabo el proceso de adopción de decisiones. Así pues, necesitamos reformar el sistema para que tenga más en cuenta las preocupaciones de los países en desarrollo. Este es el *leit motiv* del Informe.

De entrada el Informe pone en duda la hipótesis que informa las negociaciones comerciales multilaterales, según la cual la liberalización del comercio siempre es buena para todos los países, independientemente de sus niveles de desarrollo. El Informe ofrece pruebas que inhabilitan esta clase de hipótesis. Por el contrario, las obras sobre este tema contienen argumentos sólidos en favor de la constante pertinencia de la protección de las industrias incipientes. Los principales países desarrollados de hoy protegieron sus industrias incipientes en las primeras fases de su desarrollo. Hasta la Segunda Guerra Mundial, la economía estadounidense era la más protegida y también una de las de mayor crecimiento del mundo. Más recientemente, países como Corea del Sur poseen importantes consorcios que son competitivos y han asumido una posición predominante en sus industrias respectivas, como Hyundai, Pasco o Samsung, todos ellos establecidos bajo la protección de las industrias incipientes y con el patronazgo del Estado. Las pruebas presentadas abarcan otros aspectos de los espacios de política para el desarrollo, como la política industrial y las leyes de patentes «blandas» que han utilizado los países desarrollados. De hecho, hasta 1836 los Estados Unidos no admitieron patentes de ninguna empresa extranjera, y después de esta fecha los derechos de patente eran 10 veces más altos para los extranjeros que para las empresas nacionales. El Japón no concedió patentes de productos hasta 1970. Así pues, los países desarrollados absorbieron los conocimientos residuales de otros lugares del mundo, utilizando leyes de protección intelectual de los programas informáticos, y ahora, cuando los países en desarrollo quieren hacer lo mismo, el ADPIC se lo impide. Este es, pues, otro importantísimo espacio de políticas que ha sido erosionado por las negociaciones sobre el comercio multilateral. De modo análogo, todos los principales países desarrollados han utilizado ampliamente reglamentos sobre el contenido local para profundizar su estructura industrial en su proceso de desarrollo. Por ejemplo, cuando Nissan instaló una fábrica en el Reino Unido para producir los automóviles Primera en los años ochenta, se le impuso un requisito de contenido local del 90 por ciento. Ahora los países en desarrollo no pueden hacerlo por causa del ADPIC. De este modo el espacio para imponer las políticas de desarrollo ha resultado sistemáticamente erosionado en el marco del sistema de comercio multilateral, y por ello es menos favorable al desarrollo.

Si se consideran todas las pruebas expuestas en los trabajos publicados sobre el uso de los instrumentos de la política de desarrollo, e incluso las subvenciones industriales tan ampliamente aplicadas por los países desarrollados, el argumento en favor de la continua

pertinencia de la protección de las industrias incipientes y el espacio de políticas resulta convincente. Es este espacio para aplicar políticas de desarrollo el que debe recuperarse en la actual Ronda de Doha, si se quiere que sea una verdadera Ronda para el desarrollo.

El Informe presenta datos sobre el modo en que la erosión del espacio de políticas y las asimetrías emergentes en el sistema de comercio afectan a las pautas más amplias de desarrollo. La parte correspondiente a los países en desarrollo en las exportaciones mundiales, con exclusión de China, ha disminuido incluso entre 1980 y 2004. China ha conseguido aumentar con gran rapidez su participación en estas exportaciones, pero hasta 2002 ni siquiera era Miembro de la OMC y disponía de toda la flexibilidad necesaria para aplicar la política de desarrollo de modo poco ortodoxo. En cambio, los países que se vieron obligados a practicar una liberalización indiscriminada de sus regímenes comerciales con arreglo al programa de ajuste estructural impuesto por las instituciones de Bretton Woods, como los países africanos y en particular los PMA, han visto cómo se reducía su participación en las exportaciones mundiales. La parte correspondiente a África en las exportaciones mundiales ha descendido de casi el 6 por ciento en 1980 a un 2 por ciento aproximadamente el 2004. En todos los lugares en que se ha aplicado, la liberalización indiscriminada ha tenido consecuencias muy perjudiciales. Por el contrario, la liberalización selectiva, secuencial y calibrada puede ser muy productiva y dar buenos resultados, como demuestran los casos de China, Viet Nam o la India. Así pues, hay argumentos en favor de un enfoque selectivo y secuencial de la liberalización del comercio en el contexto de la estrategia de desarrollo, y las políticas de uniformización no funcionan en todas las situaciones. La relación de intercambio o las condiciones de participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial han empeorado, mientras que las de los países desarrollados han mejorado. Los acuerdos de la Ronda Uruguay, como el ADPIC, dan lugar a una considerable transferencia de ingresos de los países en desarrollo como China, la India, Brasil o Israel a los países desarrollados. En la mayoría de los países la tasa general de crecimiento del PIB per cápita ha disminuido incluso en los años noventa en relación con el decenio anterior, mientras que aumentaban las desigualdades entre los países y dentro de éstos.

La Ronda de Doha se inició con el mandato específico de abordar estos problemas del desarrollo. Sin embargo, los progresos logrados en los cinco últimos años en diversos sectores no son alentadores. En el caso de la agricultura, el principal motivo de las distorsiones son las subvenciones agrícolas masivas que conceden los países desarrollados, presionados por los grandes consorcios agrarios y por los agricultores ricos o menos ricos. Los estudios efectuados en la UE han demostrado que Europa debería ser el principal importador de azúcar, pero gracias a las subvenciones concedidas hoy es el principal exportador de este producto, con la consiguiente reducción de las oportunidades de los países en desarrollo. Otro estudio ha llegado a la conclusión de que, si no se concedieran subvenciones, los países de la OCDE exportarían un 48 por ciento menos de productos agrícolas, incrementando las oportunidades de los países en desarrollo para participar en el comercio internacional. Debido a estas subvenciones los países en desarrollo no pueden aprovechar su ventaja comparativa en un sector en el que la poseen naturalmente. Por otra parte, nos hemos visto obligados

a contraer un compromiso muy ambicioso de liberalización del comercio en el acceso a los mercados agrícolas y no agrícolas. Según el mandato de Doha, las negociaciones sobre el AMNA debían centrarse claramente en las elevadas crestas arancelarias que gravan las exportaciones de los países en desarrollo. Sin embargo, en la práctica se está tratando de nivelar los aranceles mediante la fórmula suiza, que va más allá de la plena reciprocidad. Esta es la tónica que está apareciendo en todos los diferentes sectores y servicios. Pero en lo referente al trato especial y diferenciado, que tenía que ser el elemento central de la Ronda de Doha, apenas hay progresos. Es de dudar, pues, que la presente Ronda pueda considerarse una ronda de desarrollo. Los que preparan los modelos han reducido drásticamente las estimaciones de las mejoras del bienestar que cabe esperar de la Ronda de Doha, y actualmente las estimaciones más recientes apuntan solamente a una cifra del orden de 6.000 ó 7.000 millones de dólares para todo el mundo en desarrollo, lo que no es mucho si se considera el gran número de costos de ajuste que han de asumir los países en desarrollo, como una pérdida de ingresos arancelarios de hasta al 41 por ciento, y la reducción de la producción industrial y el empleo en los sectores manufactureros. Así pues, podría suceder que la Ronda de Doha, que se suponía iba a ser una Ronda de desarrollo, sea contraproducente para éste.

En este contexto nos parece que el actual punto muerto en que se encuentra la negociación ofrece una buena oportunidad para hacer una pausa e introducir una corrección de mitad de camino. El Informe propone un programa de reforma gracias al cual la Ronda podría cumplir sus promesas y hacer que el sistema de comercio no sólo sea más favorable al desarrollo, sino también más sostenible. Necesitamos evidentemente una reforma del proceso de adopción de decisiones para que sea más participativo, equitativo e integrador. Otra prioridad sería que el trato especial y diferenciado sea realmente eficaz y operativo, procediendo a su incorporación a fin de recuperar el espacio de políticas perdido en anteriores negociaciones, y para que los países en desarrollo puedan aplicar políticas industriales y otras políticas de desarrollo cuando lo necesiten. El Informe recalca la importancia de la creación de capacidad tecnológica en el mundo en desarrollo, que se ha visto afectada desfavorablemente por recientes acuerdos como el ADPIC y las MIC. A este respecto se ha propuesto la prestación de asistencia a las empresas de los países en desarrollo mediante la creación de un fondo con los pagos adicionales de regalías a los países desarrollados, resultantes de las disposiciones del ADPIC.

Por último, el Informe hace hincapié en la cooperación comercial Sur-Sur, que puede mejorar la capacidad de negociación de los países en desarrollo. En esta Ronda los países en desarrollo han podido exponer con gran eficacia sus preocupaciones y hacerse oír mediante la constitución de coaliciones efectivas. Ha llegado el momento de que empiecen a poner cuestiones sobre la mesa de un modo activo y determinen el programa, sin limitarse ya a reaccionar ante los programas establecidos por los Estados Unidos y la UE. El otro sector de cooperación es el aprovechamiento del potencial del comercio y las inversiones Sur-Sur, que ahora son elementos más dinámicos del comercio internacional y las relaciones de inversión. Con la aparición de algunos países en desarrollo como destinos de la demanda final y proveedores de tecnologías e inversiones, la cooperación Sur-Sur puede ser una

estrategia viable. Para explotar el potencial de esta cooperación tenemos que reactivar el SGPC como vehículo de promoción del comercio entre los países del Sur.

(c) Martin Khor, Director, Red del Tercer Mundo

Agradezco al RIS que nos haya reunido aquí para considerar el Informe. Asistí a la presentación del primer informe en Cancún y, desde luego, me pareció muy encomiable y digno de estima que un instituto independiente del Sur presentase un informe de tal calidad. Creo, además, que esto supondrá un hito en la promoción de la capacidad de las sociedades civiles y los institutos de investigación del Sur. Esta edición cumple las promesas que apuntaba la primera. Yo espero que el SII pueda preparar estos informes con más regularidad. Es un informe muy amplio porque no sólo tiene el cuenta el AMNA, la agricultura y los servicios, sino el ADPIC que es un tema olvidado porque se ha limitado a las indicaciones geográficas. También se habla de la facilitación del comercio, el ESD y el comercio Sur-Sur. El informe plantea primero si se puede equiparar el desarrollo con la liberalización del comercio. No sólo se resume el argumento sino que, lo que es más importante, se dan las referencias que demuestran que no existe un nexo sólido entre la liberalización y el desarrollo. Algunos países han liberalizado con resultados muy positivos, como por ejemplo Malasia, que es mi país de origen, o Singapur. Otros países que han liberalizado su comercio no han obtenido resultados tan favorables; algunos lo han liberalizado y se ha desplomado. Así pues, no se trata de liberalizar y desarrollarse, sino de cómo y cuándo se hace y de qué secuencia se adopta. El Informe recalca la pertinencia del espacio de políticas para efectuar este proceso correctamente e indica que, si se prescinde del espacio de políticas, el proceso estará forzosamente equivocado. Tengo que decir que a la OMC se la acusa de demasiadas cosas. La OMC no es responsable de la rápida, excesiva y errónea liberalización que tuvo lugar, especialmente en África y en muchas partes de América Latina y Asia. La culpa la tuvieron los programas de ajuste estructural del Banco Mundial y el FMI. El FMI y el Banco Mundial no debían haber intervenido en la política comercial.

A continuación el Informe trata de la agricultura. Hoy día la cuestión más controvertida sigue siendo la de las subvenciones, que son la causa principal del punto muerto en que nos encontramos. Aunque los tipos consolidados desciendan en el comercio que recibe apoyo interno, las subvenciones persistirán y, con el mantenimiento de las subvenciones de la «caja verde» podemos estar seguros de que, si se trata de un elemento de distorsión del comercio, puede ser más indirecto que directo. Esto puede verse en el caso de la industria avícola de Ghana, que prosperaba con el comercio de aves pequeñas, y era bastante eficiente. Ahora esta industria está cayendo verticalmente pero no por ineficiencia, ya que si se eliminaran las subvenciones en la UE no habría problema. El IFI obligó a Ghana a reducir su arancel aplicado al 20 por ciento, aunque el arancel consolidado es del 99 por ciento. Un estudio demostró que haría falta un tipo arancelario del 80 por ciento en Ghana para evitar que las aves de corral baratas subvencionadas entren en el país y destruyan la industria avícola nacional. Por ello la supresión de las subvenciones sigue siendo tan importante, incluso para los países que no ambicionan acceder al mercado de la UE o los Estados Unidos, o exportar a esos países, pero sí quieren mantener la industria

nacional. Necesitamos desesperadamente PE y MSE. El Informe, desde luego, propone que se conceda un trato adecuado en materia de PE y MSE, o sea, que pueda aplicarse la calificación de PE a un número suficiente de productos. Ahora bien, en relación con el ANMA yo recomendaría el cuadro, a mi juicio muy útil, de la página 45. Es muy difícil entender que las negociaciones sobre el ANMA, quizás deliberadamente, no se basen en una reducción porcentual del arancel sino en un coeficiente que no se comprende si no se tiene un título de doctor en matemáticas. De hecho, la propuesta presentada hoy incumple el mandato de plena reciprocidad para el ANMA.

Por lo tanto, yo propongo que celebremos estas negociaciones del modo habitual en la OMC, o sea, en términos de reducción porcentual y, de ser necesario, que adoptemos un coeficiente que dé el resultado deseado.

Celebro mucho que este Informe haya hecho hincapié en la cuestión del ADPIC. Es una cuestión muy importante para el desarrollo y yo les felicito por haberla resucitado en su informe. Espero que nuestros negociadores, tanto del Norte como del Sur, presten atención a este tema en el proceso relativo al ADPIC.

(d) Dr. Sam Laird, Asesor Especial, Oficina del Secretario General, UNCTAD

Les agradezco mucho que me hayan invitado a participar en este panel. Ello me ha dado la oportunidad de leer el Informe. Yo creo que este Informe debe leerse. Es un informe bastante amplio que trata de un cierto número de temas fundamentales y muy técnicos y ofrece un vasto panorama de lo que está ocurriendo en las actuales negociaciones. Yo mismo he centrado gran parte mi actividad en el ANMA en los últimos años, de manera que el Informe me ayudó a ponerme al corriente de lo que está ocurriendo en otros sectores, y a completar mis conocimientos. Es de agradecer la claridad con que está escrito. Yo me concentraría tal vez en las cuestiones del capítulo I y en particular en la relación existente entre la OMC y el desarrollo. El Informe no es radical, como lo son los que propugnan la disolución de la OMC, sino que adopta un enfoque constructivo y contiene sugerencias muy positivas en un cierto número de sectores sobre la manera de mejorar estos aspectos. Ciertamente el sistema basado en las normas es importante para los países en desarrollo y ofrece una imagen de respeto de la legalidad, protege a los pequeños participantes y permite la reparación de los agravios. El Informe presenta y debate, por ejemplo, la solución de diferencias y el modo de mejorar este procedimiento. El otro día escribí precisamente la reseña de un artículo sobre la solución de diferencias que indicaba que las sanciones debían imponerlas todos los Miembros de la OMC, y no sólo un país determinado. El Informe destaca un cierto número de deficiencias sistémicas y propone algunas reformas para resolverlas; otra idea que no se encuentra realmente en la OMC es que el acceso al mercado no es necesariamente lo mismo que la entrada en el mercado. El acceso al mercado se produce efectivamente cuando el negociador de los obstáculos al comercio reduce los aranceles sobre las exportaciones, etc., pero no significa necesariamente que se vaya a poder vender más para obtener más beneficios del comercio bilateral adicional. Por ejemplo, las cuestiones relativas a las MSF/OTC demuestran que, incluso cuando se han

reducido los aranceles y se han suprimido las subvenciones, quizás no sea posible entrar en el otro mercado por causa de los obstáculos no arancelarios.

Otra cuestión que no pertenece verdaderamente al ámbito de la negociación en curso en la OMC es la política de la competencia. La función de los grandes intermediarios transnacionales en el comercio, tanto en la agricultura como en las manufacturas y los servicios, y el poder que ejercen sobre el mercado en todo el mundo, podrían ser uno de los temas de debate en el futuro. Otra cuestión es el acceso a la financiación de la pequeña y mediana empresa en los países en desarrollo. Una tercera son los productos básicos. Muchos países en desarrollo dependen en alto grado de los productos básicos y el sostenido descenso de los precios de estos productos crea un problema. Diríase que la OMC limita sistémicamente las opciones respecto de las medidas que son necesarias para responder con una subida de los precios, en el sentido de reducir el espacio de políticas en cuestiones tales como las subvenciones, las MIC y las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado. El Informe tiene en cuenta adecuadamente la cuestión de la facilitación del comercio. Grandes temas tales como la reforma fiscal y otros a más largo plazo como la educación, la política científica y la institucionalización, forman parte integrante del desarrollo. Muchas de estas cuestiones no tienen que ver con la OMC. Si hablamos de la OMC y el desarrollo, hemos de reconocer que la Organización no es más que un actor en el escenario mucho más vasto de la política de desarrollo. La función que puede desempeñar la política industrial en el desarrollo no ha sido reconocida. El Informe destaca que hoy día los países desarrollados utilizan muchos instrumentos, como los aranceles y otras formas de intervención, para acelerar la industrialización.

(e) Dr. Yash Tandon, Director Ejecutivo, South Centre

Desearía hacerles tres preguntas serias, para provocar su reacción: 1) ¿Podrá la Ronda de Doha ser alguna vez alguna una ronda de desarrollo? 2) ¿Puede reformarse el sistema de la OMC? ¿Importa verdaderamente que la OMC desaparezca? y 3) ¿Pueden incorporarse sucesivamente los pequeños países en un sistema integrado de comercio global? La gente suele olvidar los efectos que tuvieron el 11/9 y el fracaso de Seattle en la Ronda de Doha, y que la UE y los Estados Unidos estaban muy deseosos de que se firmase una declaración de Doha. Así pues, no voy a utilizar la palabra desarrollo para esta Ronda. Limitémonos a llamarla Ronda de Doha. El Dr. Nagesh Kumar tiene razón cuando dice que no se ocupa de cuestiones relacionadas con el desarrollo. ¿Es realmente sorprendente que las cosas se hayan torcido tanto después de Doha? No tengo tiempo para tratar de este asunto, pero no hay modo de que los países industrializados puedan ofrecer desarrollo. No hay modo de que los Estados Unidos ofrezcan el acceso a sus mercados sin obtener a cambio el acceso a nuestros mercados, dólar por dólar. Su actitud es la propia de los comerciantes.

Al término de la reunión el Dr. Nagesh Kumar dio las gracias a los panelistas, al moderador y al público en general.

G. Criterios de desarrollo para la diferenciacion en las políticas comerciales, *Sesión organizada por Caritas Internationalis y el CIDSE*

Informe redactado por Guillaume Légaut

Resumen

En el panel organizado por CIDSE y Caritas Internationalis se exploraron los criterios del trato diferenciado con objeto de reforzar la coherencia entre el comercio, la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y la erradicación de la pobreza en el siglo XXI.

El panel indicó que los objetivos de desarrollo de la OMC (seguridad alimentaria, erradicación de la pobreza, eliminación del dumping ...) habían sido sacrificados hacía algunos años. Para los países en desarrollo la diferenciación contribuiría a la creación de mercados regionales, la promoción del comercio Sur-Sur y el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Toda política comercial refleja opciones sociales y políticas, y estas opciones van más allá del acceso a los mercados.

El trato especial y diferenciado es necesario para rectificar los efectos negativos de la liberalización del comercio para los pequeños agricultores de los países en desarrollo. El Mecanismo Especial de Salvaguardia debe ser una medida temporal que responda a las fluctuaciones de los precios o a los flujos de importación con objeto de prestar apoyo a la agricultura vulnerable. Este trato diferencial debe atender a las necesidades y obstáculos específicos de las economías de los países en desarrollo (capacidad de producción, uniones aduaneras ...).

Se ha hecho referencia al caso del mercado de la soja por considerar que es un caso interesante que demuestra los límites de la liberalización del comercio y la necesidad de promover otros cultivos agrícolas. Las negociaciones sobre la agricultura en la OMC parecían centrarse excesivamente en las medidas de apoyo en los países desarrollados. El caso de la soja hace aún más necesario que las negociaciones de la OMC tengan en cuenta el impacto de las políticas comerciales agrícolas en el medio ambiente, los derechos humanos, el género, las cuestiones sociales y la pobreza.

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Sr. Bart Bode, Broederlijk Denle, CIDSE Bélgica

El Sr. Bart Bode dio la bienvenida a los participantes agradeciendo a la OMC la organización del Foro, y presentó el panel. Explicó que la finalidad de la sesión consistía en estudiar, desde una perspectiva favorable a los pobres, los vínculos existentes entre la seguridad alimentaria, el desarrollo rural, los medios de subsistencia y el derecho de los países pobres a gestionar sus economías. Debían identificarse criterios para organizar el trato diferencial de los países en desarrollo en las políticas comerciales, con objeto de combatir la pobreza. Se presentó como ejemplo concreto el caso de Zambia. El comercio tiene el potencial

necesario para constituir un poderoso factor de catalización del desarrollo humano. Sin embargo, las desigualdades estructurales entre los países desarrollados y los países en desarrollo hacen difícil que estos últimos progresen. No es justo aplicar las mismas normas a los países desarrollados que a los países en desarrollo. Se acordó que había que conceder a los países en desarrollo el trato especial y diferenciado a fin de avanzar hacia la realización del programa de desarrollo establecido en la Conferencia Ministerial de Doha.

(b) Sr. Joseph Ssuuna, Secretario General de Gestión ecológica y participativa del uso de las tierras (PELUM), Zambia

El Sr. Ssuuna señaló que hacía ya algunos años que los objetivos de desarrollo de la OMC habían sido sacrificados. Los países en desarrollo habían renunciado en parte a su soberanía sin que se hubiera registrado ningún progreso en la erradicación de la pobreza. El caso de Zambia demostraba que la liberalización del comercio no respondía a las necesidades de desarrollo, sino que acrecentaba los sufrimientos del pueblo. La seguridad alimentaria de los países en desarrollo se veía amenazada por la falta de voluntad política, por parte de los países desarrollados, para reducir sus subvenciones agrícolas. El desequilibrio entre los países en desarrollo y los poderosos países desarrollados se veía aún máas claramente en las conversaciones comerciales bilaterales. La A4T no debía utilizarse como instrumento de negociación para obtener el acuerdo de los países en desarrollo, sino como medio de combatir las causas subyacentes de la pobreza. El trato especial y diferenciado para los países en desarrollo en los acuerdos sobre el comercio multilateral era necesario para combatir el dumping y los flujos de importación. La diferenciación de los países en desarrollo contribuiría a la creación de mercados regionales, la promoción del comercio Sur-Sur y el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

(c) Sr. Michael O'Brien, Oficial de promoción, Trócaire, CIDSE Irlanda

El Sr. O'Brien subrayó que la mayoría de los países más pobres (incluidos los del G33, los PMA y los productores de algodón de África) propugnaban un Mecanismo Especial de Salvaguardias para corregir los efectos negativos de la liberalización del comercio para los pequeños agricultores de los países en desarrollo. Se trataba de una medida temporal para responder a las fluctuaciones de los precios o a los flujos de importación, y prestar apoyo a la agricultura vulnerable. Este trato especial y diferenciado debía atender a las necesidades y obstáculos específicos de las economías de los países en desarrollo. Una investigación en Zambia había demostrado que menos de la mitad de las tierras de labranza se cultivaban. El volumen de los intercambios agrícolas era muy reducido y estaba expuesto a fluctuaciones. Si se quería que el Mecanismo Especial de Salvaguardia contribuyera al desarrollo, debía estar disponible para todos los precios y fluctuaciones de la producción, sin limitación a productos específicos y con una activación automática, y debía mantenerse en funcionamiento después de la Ronda.

(d) Sr. Sergio Schlesinger, Coordinador de la Unidad del Comercio de la Federação de Órgãos para Asistência Social e Educacional (FASE) Brasil

El Sr. Schlensinger destacó algunas de las conclusiones de un estudio del mercado de la soja, que está completamente liberalizado. La soja representaba alrededor del 22 por ciento de las exportaciones agrícolas del Brasil, pero la mayor parte de los ingresos derivados de estas exportaciones beneficiaban a las grandes agroempresas internacionales que entregaban una parte muy reducida de sus beneficios a los productores. La producción de soja crea menos empleos que otros muchos cultivos y agota los recursos de agua, tierra y seguridad alimentaria. El mercado de la soja es un caso interesante que demuestra los límites de la liberalización del comercio y la necesidad de promover otros cultivos agrícolas.

(e) Sra. Catherine Gaudard, Oficial de Soberanía Alimentaria del Comité Católico contra el Hambre y por el Desarrollo, CCFD, CIDSE Francia

La Sra. Gaudard dijo que las negociaciones sobre la agricultura en la OMC se centraban demasiado en las medidas de apoyo de los países desarrollados y no tenían en cuenta suficientemente el impacto negativo del crecimiento de las exportaciones de algunos productos agrícolas para los países en desarrollo. Hoy en día el 78 por ciento del ganado europeo se alimentaba con soja. Esto tenía repercusiones en el agua, las tierras y la sostenibilidad económica. Una reducción del consumo de carne en Europa permitiría una agricultura más sostenible tanto en Europa como en América Latina. Las normas del comercio multilateral debían tener en cuenta sus repercusiones en el desarrollo.

(f) Sra. María Rosario Iorio, Coordinadora de Políticas de la Red Internacional de Género y Comercio (IGTN), Suiza

La Sra. Iorio explicó que las negociaciones de la OMC tenían repercusiones de género, en particular en los ingresos de las mujeres. La disposición sobre productos especiales podía surtir un efecto directo de protección de los ingresos de las mujeres y de preservación de los ingresos aduaneros del Estado destinados a las políticas sociales. Toda política comercial reflejaba opciones sociales y políticas, y estas opciones debían ir más allá de la cuestión del acceso a los mercados.

2. Preguntas y observaciones del público

La Sra. Pongtip Samranjit (Local Act, Filipinas) estimó que el trato especial y diferenciado podía atenuar el impacto negativo de las políticas comerciales en los derechos humanos, pero que esto tenía que ser evaluado por un organismo independiente. El Sr. Manindra Malla (Caritas Nepal) subrayó que la utilización del Mecanismo Especial de Salvaguardia era complicada para los países en desarrollo. El Sr. Michael O'Brien convino en que la eficiencia del Mecanismo Especial de Salvaguardia planteaba la cuestión de la capacidad de los países en desarrollo y el problema de las uniones aduaneras. La Sra. Catherine Gaudard estimó

que la cuestión fundamental en materia de dumping y fluctuaciónes de los precios, más allá del Mecanismo Especial de Salvaguardia, era el espacio de políticas.

El Sr. Michel Buisson (Plateforme souveraineté alimentaire, Francia) se preguntó cómo articular el fortalecimiento del Mecanismo Especial de Salvaguardia y crear una política alternativa de comercio agrícola. La Sra. Catherine Gaudard explicó que las normas de la OMC regulaban solamente la liberalización del comercio y dijo que el caso de la soja hacía aún más necesario que las reglamentaciones de la agricultura tuvieran en cuenta los desafíos en materia de medio ambiente, sociedad y derechos humanos. El Sr. Sergio Schlesinger añadió que la extensión mundial de las prácticas de consumo del Norte tendría consecuencias sociales y ambientales negativas. La Sra. Sophie Charlier (Entraide et Fraternité, CIDSE Bélgica) dijo que el desafío consistía en saber cómo podían tenerse en cuenta cuestiones no comerciales como el medio ambiente, el género, la pobreza y la plurifuncionalidad de la agricultura en las políticas comerciales de la OMC. La Sra. María Rosario Iorio señaló el problema de garantizar el equilibrio y la coherencia entre un sistema de normas y la liberalización económica.

La Sra. Christine Garnier (Africa Europe Faith and Justice Network, Bélgica) hizo una pregunta sobre los acuerdos de asociación económica UE-ACP. El Sr. Joseph Ssuuna explicó que la actual propuesta del EPA tendría un efecto negativo en los mercados locales de los países ACP. La Sra. Abibata Camara Dao (INADES, Burkina Faso) añadió que la liberalización en el marco del actual EPA pondría en peligro a los pequeños agricultores pobres y a los mercados locales de los países en desarrollo.





III. AGRICULTURA

A. ¿Cómo salvaguardar las preocupaciones no comerciales en la agricultura: en la OMC o mediante un sistema de gobernanza mundial reforzado?, *Sesión organizada por COPA-COGECA*

Informe redactado por COPA-COGECA

Resumen

Para un país es de importancia crucial tener un sector agrícola eficiente, ya que le permite atender las necesidades alimentarias de la sociedad de manera efectiva. Ahora bien, su importancia va más allá. En la agricultura multifuncional se plantean importantes preocupaciones no comerciales: entre otras, la seguridad alimentaria, la inocuidad de los alimentos, la creación de puestos de trabajo y la generación de ingresos en los medios rurales, y la protección del medio ambiente y el bienestar de los animales. En las zonas rurales es la actividad económica fundamental, de la que dependen muchas otras actividades en ambos sentidos del proceso económico. Su importante contribución a la sociedad no pueden sustituirla otros sectores: se perdería si no existiera explotación agrícola. Es algo que ha de tenerse en cuenta en la OMC a la hora de adoptar normas sobre las preocupaciones no comerciales.

A menudo los agricultores no reciben a través del precio de mercado de sus productos una remuneración suficiente por los servicios que ofrecen independientemente de los productos básicos comercializados. La liberalización del comercio significa que los agricultores cuya producción es sostenible y multifuncional tienen que competir con los que únicamente se centran en producir al precio más bajo posible. Por consiguiente, a medio plazo quedarán desplazados del mercado, lo que causará grandes problemas económicos, ambientales y sociales en las zonas rurales.

Se trata de una cuestión que afecta a los agricultores tanto de los países en desarrollo como de los países desarrollados y que podría abordarse mediante mejores normas sobre las preocupaciones no comerciales en el comercio de productos agrícolas. Tanto los países desarrollados como los países en desarrollo tienen importantes preocupaciones no comerciales, que deben abordarse en las negociaciones de la OMC mejor de lo que hasta ahora se ha hecho.

Para examinar si es posible integrar de un modo mejor esas cuestiones en el sistema multilateral de comercio, la representación europea de los agricultores y sus cooperativas, el COPA-COGECA, ha organizado este debate titulado «¿Cómo salvaguardar las preocupaciones no comerciales en la agricultura: en la OMC o mediante un sistema de gobernanza mundial reforzado?».

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Rudolf Schwarzböck, Presidente del COPA

En su alocución introductoria el Presidente Schwarzböck subrayó que, para lograr un resultado justo y equitativo en la Ronda de Doha, era esencial una mejor consideración de las preocupaciones no comerciales en el sistema de la OMC. En un sistema de comercio equitativo deben respetarse las características específicas de cada país, lo que nunca podrá lograrse en una ronda con un solo objetivo: garantizar que gane el productor a más bajo precio. Tal como están las cosas, no se tienen en cuenta los sustanciales efectos negativos que la liberalización del comercio agrícola tendrá en la sociedad en general y en el desarrollo rural en particular.

Muchos agricultores de países en desarrollo y países desarrollados comparten la opinión de que para que la Ronda de Doha para el Desarrollo tenga éxito es de importancia vital abordar las preocupaciones no comerciales. La agricultura desempeña una función decisiva en el desarrollo económico y social de las zonas rurales, en particular en los países en desarrollo. Cuando la agricultura está en crisis, la consecuencia es el abandono de la tierra y la creación en las ciudades de barrios marginales.

Mediante la prestación de atención a las preocupaciones no comerciales pueden protegerse mejor, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, los diferentes aspectos de la agricultura multifuncional. Por consiguiente, el COPA-COGECA pide que, como primer paso, se adopten medidas como las siguientes:

- mantener la cláusula de salvaguardia especial;
- elaborar suficientes normas verdaderamente especiales con respecto a los productos sensibles y especiales en consonancia con las necesidades de cada país;
- aumentar los programas de acceso preferencial a los mercados del tipo de la iniciativa «Todo menos armas» de la UE;
- otorgar un trato especial y diferenciado adecuado a los países en desarrollo y contribuir a la creación de capacidad en esos países;
- proceder a la eliminación gradual de todas las subvenciones a la exportación, con inclusión de medidas encubiertas como el crédito a la exportación y los llamados programas de «ayuda alimentaria» de los Estados Unidos, si bien garantizando al mismo tiempo el mantenimiento de verdadera ayuda alimentaria con fines humanitarios; y

- considerar obstáculos no arancelarios las normas sanitarias y fitosanitarias excesivamente rigurosas y sin un fundamento científico razonable, así como otros obstáculos técnicos al comercio.

El COPA-COGECA ha reunido a 54 organizaciones de agricultores de países desarrollados y en desarrollo para hacer hincapié en esta posición en una declaración conjunta. Más de 200 millones de agricultores de África, América, Asia y Europa están diciendo claramente que cada país debe tener oportunidad de responder a las preocupaciones de sus ciudadanos. De esto es de lo que hay que tratar en un debate serio sobre las preocupaciones no comerciales.

(b) Alex Thiermann, Presidente de la Comisión del Código Sanitario para los Animales Terrestres, OIE

El Dr. Thiermann explicó por qué es importante tanto para los países en desarrollo como para los países desarrollados establecer normas internacionales y atenerse a ellas. Esas normas harán que el comercio sea más seguro y fiable, protegerán contra la discriminación y evitarán la competencia desleal. Por ejemplo, las normas internacionales establecidas en la OIE pueden contribuir a limitar las restricciones al comercio internacional impuestas en respuesta a brotes de epizootias.

Las normas de la OIE han pasado de exigir que un país esté completamente libre de una determinada enfermedad a garantizar la inocuidad del producto mediante la determinación de las medidas necesarias a tal efecto. Con el establecimiento de zonas/compartimentos se permite que prosiga el comercio de las regiones no afectadas en tanto se aplican las medidas de lucha contra la enfermedad.

Para mantener un nivel de corrientes comerciales tras el brote de una enfermedad, es importante que el país de que se trate pueda demostrar que está intentando seriamente combatir la enfermedad y que está dispuesto a revelar dónde se han producido brotes. Por consiguiente, es muy importante fortalecer la capacidad veterinaria de los países en desarrollo.

La OIE no es el organismo encargado de establecer normas con respecto al bienestar de los animales y únicamente se ocupa de ese tema en la medida en que exista una relación claramente demostrable con la sanidad animal. En opinión del Dr. Thiermann, el bienestar de los animales adquiriría mayor importancia en los organismos internacionales no porque la OMC aplicara normas en ese sentido sino por existir una creciente demanda al respecto de los consumidores.

La mayoría de los actuales miembros de la OIE consideran una ventaja trabajar en el establecimiento de normas internacionales sobre el bienestar de los animales. También los países en desarrollo podrían beneficiarse, ya que sus modos tradicionales de cría de animales tal vez estén más en consonancia con las expectativas sobre lo que constituye el bienestar de los animales. Hasta ahora no se ha demostrado que estén fundados los

temores de que las normas sobre el bienestar de los animales sólo sirvan para restringir el comercio.

(c) Tetsuro Ushikusa, Director Adjunto de Asuntos Económicos Internacionales, Ministerio de Agricultura del Japón

El Sr. Ushikusa explicó que la agricultura multifuncional genera un valor sustancial no relacionado con los productos, en el caso del Japón -por ejemplo- a través de la preservación del paisaje cultural, la prevención de las inundaciones, la ordenación fluvial y la protección del suelo. Se estima que el valor de esos servicios para la economía japonesa tiene un nivel aproximadamente igual al de la producción agrícola primaria.

No obstante, la agricultura multifuncional japonesa está en crisis, debido especialmente al envejecimiento de la población agrícola. El abandono de la tierra aumenta cada año. Actualmente el Japón satisface ya el 60 por ciento de sus necesidades alimentarias con importaciones. Para mantener un nivel viable de actividad agrícola, necesario para salvaguardar los beneficios que reporta la agricultura multifuncional, el Japón está modernizando su sector agrícola y reformando su política agrícola.

Para la sociedad japonesa sigue siendo motivo de preocupación el que pueda mantenerse o no en el país una agricultura multifuncional. La seguridad alimentaria es una cuestión importante para el Japón y la posibilidad de que no pueda seguir garantizándose en el futuro constituye una gran preocupación. Se considera también que los agricultores prestan una contribución esencial e insustituible a la protección del medio ambiente y la ordenación de las aguas.

El Japón está dispuesto a hacer concesiones sustanciales en las negociaciones de la OMC, ya que cree firmemente en la importancia de promover el comercio. No obstante, la liberalización del comercio no debe conducir a la destrucción de su agricultura. Las normas sobre el comercio internacional deben ser equilibradas y permitir la coexistencia de diferentes modelos de agricultura.

(d) Marco Kassaja, Ministro Plenipotenciario, Misión de Tanzanía ante la OMC

El Sr. Kassaja recordó a los participantes que preocupaciones no comerciales como la seguridad alimentaria son de crucial importancia para los países en desarrollo. La agricultura desempeña también una función fundamental en cuanto a suministro de empleo y protección del medio ambiente. Las preocupaciones no comerciales no deben ignorarse: constituyen un derecho básico de cada país. Ahora bien, no deben utilizarse como pretexto para establecer obstáculos al comercio. Hay que tener presente que los países en desarrollo y los países desarrollados no son iguales. El desarrollo de la agricultura en los países en desarrollo es una cuestión de supervivencia básica, ya que en las zonas rurales son muy pocas las actividades económicas alternativas. Así pues, las preocupaciones no comerciales de los países en desarrollo deben recibir especial atención.

El Sr. Kassaja pidió que se adoptaran medidas concretas para ayudar a los países en desarrollo y subrayó que debía prestarse más atención a la equidad del comercio que a su liberalización. Ello debía incluir el desmantelamiento de las subvenciones utilizadas por los países desarrollados para introducir productos a precios de dumping en los mercados de los países en desarrollo y en mercados de interés para esos países.

La competencia directa de productores mucho más competitivos puede distorsionar gravemente los mercados de los países en desarrollo e incluso acabar con la producción agrícola. Al mismo tiempo, los países en desarrollo necesitan oportunidades de exportar a los mercados de los países desarrollados con el fin de obtener las divisas necesarias para importar alimentos.

Debe permitirse que los países en desarrollo adopten medidas para proteger sus mercados. También debe investigarse en la OMC la función de las empresas transnacionales en el comercio internacional. Debe prestarse más atención a que los productores locales puedan exportar, entre otras cosas mediante el otorgamiento de acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados. La OMC debe también examinar la cuestión de la gestión de la oferta y los acuerdos sobre productos básicos a nivel nacional y regional.

Las normas internacionales son importantes para que puedan abordarse las preocupaciones no comerciales, y los países pobres deben estar más integrados en los organismos de normalización. Esa integración ayudará también a evitar que las normas se conviertan en obstáculos a las exportaciones de los países en desarrollo.

(e) Heidi Bravo, Directora de Asuntos Internacionales, Unión de Agricultores Suizos

La Sra. Bravo sostuvo que las preocupaciones no comerciales no pueden abordarse con éxito fuera del sistema de la OMC y tienen que integrarse en las normas sobre el comercio mundial. Para hallar procedimientos para abordar las preocupaciones no comerciales de manera universal y no discriminatoria es esencial que haya un organismo de coordinación único. La agricultura no es igual que la industria y no se la puede tratar como a otros sectores. Se trata de algo más que de la producción de alimentos. Produce también bienes públicos que no pueden obtenerse sin actividades agrícolas. Qué bienes públicos produce difiere entre los distintos países, por ser diferentes las condiciones básicas de la agricultura.

A la sociedad suiza le preocupa especialmente el bienestar de los animales, el mantenimiento del paisaje y el medio ambiente. Las condiciones en que se desarrolla el comercio internacional son desiguales, ya que esas demandas aumentan el costo de la producción en comparación con otros países. Para garantizar la supervivencia de un determinado nivel de producción agrícola, Suiza necesita a corto plazo medidas tales como un etiquetado claro en materia de origen y métodos de producción, la protección de las indicaciones geográficas, y la posibilidad de utilizar ayuda del compartimento verde y de aplicar aranceles exteriores.

A más largo plazo, una mayor integración de las preocupaciones no comerciales en la OMC podría ayudar a mantener el nivel de agricultura que la sociedad suiza desea. Disponer de un conjunto de normas claras para el trato de las preocupaciones no comerciales sería una ventaja importante, ya que permitiría la diferenciación entre medidas con efectos de distorsión del comercio y medidas sin esos efectos y evitaría que las preocupaciones no comerciales se convirtieran en carta blanca para el proteccionismo.

Debe tenerse siempre presente que el comercio es importante, pero que hay también otras demandas de la sociedad de igual importancia. La integración de esos dos tipos de demandas debe ser un importante objetivo de la OMC.

2. Preguntas y observaciones del público

En el debate general los participantes se mostraron de acuerdo en que muchos países de todo el mundo tenían verdaderas preocupaciones no comerciales que no se tenían en cuenta en el sistema de comercio mundial. Aun aceptando que no debían utilizarse las preocupaciones no comerciales para promover causas proteccionistas, a muchos les preocupaba que la liberalización del comercio dificultara el logro de objetivos no comerciales de la sociedad.

La apertura de los mercados de los países desarrollados beneficia principalmente a los grandes agricultores de los países exportadores, pero no a los pequeños productores. Ello crea un problema de exclusión de los que más ayuda necesitan. La pobreza de los pequeños agricultores de muchos países en desarrollo, por ejemplo de América Latina, ha aumentado en los últimos años debido a problemas comerciales.

La adopción en la OMC de nuevas normas en las que se tuvieran en cuenta las preocupaciones no comerciales podría ayudar a abordar ese problema, por ejemplo fomentando una agricultura sostenible mediante el establecimiento de normas mínimas. La agricultura familiar en pequeña escala en los países en desarrollo es a menudo más sostenible que las grandes empresas orientadas a la exportación.

Es también muy importante el otorgamiento a los países más pobres de acceso preferencial a los mercados, como en el marco de la iniciativa de la UE «Todo menos armas». Debe ponerse fin a programas de los países desarrollados como los de créditos a la exportación y otras subvenciones, que causan grandes distorsiones en los mercados de los países en desarrollo y dan lugar también a un declive del sector agrícola local.

Se expresaron quejas en el sentido de que los negociadores en la esfera de la agricultura no están muchas veces suficientemente al corriente de las necesidades de los agricultores que representan. Se sugirió que una evolución positiva de los ingresos agrícolas sería un mejor indicador de éxito en las negociaciones que el logro de la mayor liberalización del comercio posible. Con ingresos agrícolas suficientes sería más fácil lograr otros objetivos, como la reducción del hambre y la pobreza, y la protección del medio ambiente.

Otra cuestión que debería examinarse en la OMC es la calidad del comercio. Los agricultores necesitan obtener precios justos por los productos que cultivan, precios que reflejen el costo de los servicios vinculados inseparablemente a la producción. Los precios de los productos básicos agrícolas tienen que permanecer estables o aumentar, para que los agricultores de todo el mundo puedan ganarse la vida.

La obtención de un acuerdo multilateral equitativo favorecería a los agricultores de todos los países. La alternativa de acuerdos comerciales bilaterales sería especialmente mala para los países en desarrollo pobres, que quedarían excluidos de los beneficios del comercio. En las negociaciones de la OMC Europa ha ejercido presión en los Estados Unidos para que ofrezcan a los países más pobres una apertura de sus mercados similar a la ofrecida en el marco de la iniciativa de la UE «Todo menos armas». Esto sólo sería posible por medio de un acuerdo en la OMC.

Parece improbable que la OMC esté en condiciones de integrar adecuadamente las preocupaciones no comerciales en su ejercicio de elaboración de normas en el próximo futuro. Por consiguiente, en las conversaciones que se mantengan en la presente Ronda sobre acceso a los mercados, reintegros a la exportación y ayuda interna deben tenerse mucho más en cuenta cuestiones tales como la seguridad alimentaria, la estabilidad del suministro de productos alimenticios y sus precios, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y la creación de capacidad.

3. Conclusión

El moderador concluyó que en la sesión se había logrado establecer un consenso en el sentido de que las preocupaciones no comerciales en la esfera de la agricultura son importantes y en que ha de hallarse un equilibrio entre los objetivos comerciales y otras necesidades de la sociedad. Los agricultores de muchos países en desarrollo y países desarrollados coinciden en la creencia de que el precio de los productos alimenticios no debe ser el único factor en las negociaciones comerciales. Tanto los países en desarrollo como los países desarrollados tienen importantes preocupaciones no comerciales -entre otras, seguridad alimentaria, inocuidad de los alimentos, estabilidad y desarrollo rural, protección del medio ambiente y bienestar de los animales- que no se abordan suficientemente en la OMC. Un sistema de comercio centrado en dar más oportunidades de exportación a los productores a precio más bajo hace que para los países sea imposible lograr esos objetivos. Por consiguiente, las normas comerciales deben permitir la coexistencia de diferentes modelos de agricultura, prestando especial atención a las necesidades de los países más vulnerables.

Evidentemente, no debe abusarse del concepto de preocupaciones no comerciales. No obstante, cuando estén en juego verdaderas cuestiones sociales importantes los gobiernos deben tener libertad para adoptar medidas. Por consiguiente, debe permitirse que los países apliquen políticas agrícolas encaminadas a atender las preocupaciones de sus ciudadanos, siempre que ello se logre de la manera que cause la menor distorsión del comercio posible.

Es preciso seguir trabajando para establecer normas internacionales objetivas sobre las preocupaciones no comerciales e integrarlas en el sistema de comercio mundial. Esas normas deben reflejar las preocupaciones no comerciales de sociedades de diferentes países y lograr que el comercio crezca en consonancia con los deseos de la mayoría de las personas afectadas, no en contra de esos deseos. También merecen especial atención la calidad del comercio y sus efectos en los ingresos agrícolas.

B. África prepara el terreno para avanzar: Nuevas posibilidades para el comercio de productos agropecuarios, *Sesión organizada por el IATP, Coordination Sud y el Colectivo Estrategias Alimentarias (Collectif Stratégies Alimentaires)*

Informe redactado por el IATP, Coordination SUD y el Colectivo Estrategias Alimentarias

Resumen

Distintos movimientos de agricultores africanos, ONG y diplomáticos debatieron la necesidad de poner en primer lugar en el programa de la OMC la iniciativa del Grupo Africano «Modalidades para las negociaciones sobre las cuestiones relativas a los productos básicos agrícolas». Durante este seminario, Coordination SUD (coalición francesa de ONG), el IATP (Instituto de Política Agrícola y Comercial), el Colectivo Estrategias Alimentarias (ONG belga que promueve la soberanía alimentaria) y ROPPA (Red de Organizaciones de Agricultores y Productores Agrícolas del África Occidental) identificaron los problemas con que se enfrentan 2.800 millones de agricultores: volatilidad y descenso estructural de los precios de los productos básicos. El Primer Secretario de la Misión Permanente de Uganda presentó la propuesta del Grupo Africano como medio de abordar los problemas identificados.

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Jim Harkness, Presidente del IATP

El Sr. Harkness inició la sesión destacando uno de los principales problemas con que se enfrentan los agricultores de todo el mundo: la volatilidad y el descenso estructural de los precios de los productos básicos en los últimos decenios. Según el Banco Mundial, más de 50 países en desarrollo dependen, para la obtención de más de la mitad de sus ingresos en concepto de exportaciones, de tres o menos productos básicos principales, entre ellos países africanos y los países más endeudados. Por ello, merece seria atención la iniciativa patrocinada por los 41 países miembros del Grupo Africano, que promueve precios estables, equitativos y remuneradores para los productos básicos.

(b) Arlène Alpha, Directora de Proyectos de GRET (Groupe de Recherche et d'Études Technologiques)/Coordination SUD

La Sra. Arlène Alpha formuló la siguiente pregunta: «¿Qué instrumentos multilaterales se necesitan para resolver la crisis de los productos básicos?»

En primer lugar, recordó a los participantes que el comercio y los mercados internacionales de productos agrícolas se caracterizan por:

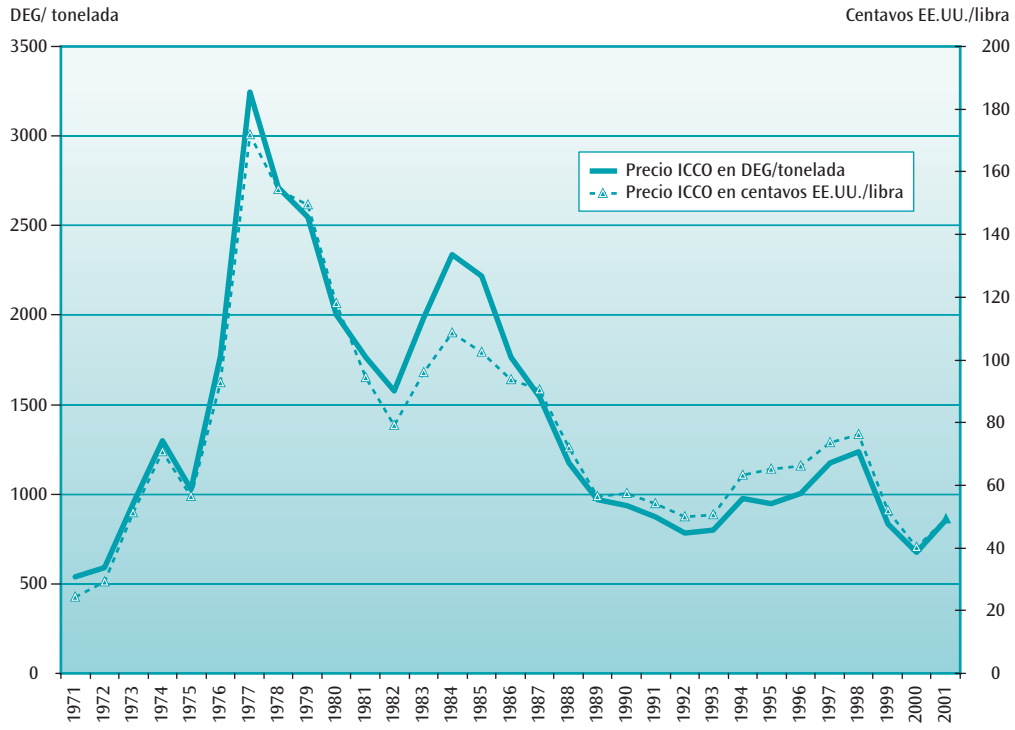
- el descenso y la volatilidad de los precios de la mayoría de los productos agrícolas desde el decenio de 1980;

- la creciente concentración de empresas transnacionales en las actividades de elaboración y comercio al por menor, con consecuencias negativas para los ingresos de los productores; y

- la progresividad arancelaria: aumento del nivel de los aranceles según el nivel de elaboración.

Como ejemplo de los problemas con que se enfrentan los países en desarrollo que dependen de productos básicos, citó el caso del cacao. Como puede verse en el gráfico que figura a continuación, los precios del cacao han venido descendiendo desde mediados del decenio de 1980.

Evolución anual 1971-2001, índice de la ICCO (Organización Internacional del Cacao), precios corrientes en DEG/tonelada y centavos EE.UU/libra



Si bien la volatilidad de los precios es consecuencia de, entre otras cosas, la especulación, los ciclos de producción, el lento crecimiento de la demanda y los factores climáticos, el descenso de los precios en el decenio de 1980 está claramente relacionado con el enorme aumento de la producción mundial, especialmente en Côte d'Ivoire, Malasia y Viet Nam.

Las industrias de elaboración y los comerciantes al por menor obtuvieron la mayor parte de los beneficios: entre 1960 y 2002 el porcentaje del precio final pagado a los productores descendió del 18 por ciento al 5 por ciento. Sin embargo, en Francia, por ejemplo, el precio al consumidor de una barra de chocolate aumentó un 45 por ciento entre 1992 y 2001.

La concentración del mercado del cacao es evidente: seis empresas transnacionales controlan la elaboración y el comercio al por menor.

En ese contexto, la propuesta presentada por el Grupo Africano en la OMC es fundamental, ya que:

1) exige que los Miembros de la OMC se centren en una cuestión que es motivo de preocupación para los países en desarrollo;

2) señala la necesidad de aplicar mecanismos de regulación del mercado y, por consiguiente, las limitaciones de la OMC; y

3) trata de legitimar la regulación del mercado dentro de la OMC recordando que el artículo XXXVIII del GATT autoriza ese tipo de instrumentos.

En realidad, es necesario que en el debate internacional se tengan de nuevo en cuenta los mecanismos de gestión de la oferta. No obstante, quedan por responder algunas preguntas:

1) ¿Cómo determinar soluciones apropiadas para diferentes productos y diferentes crisis?

2) ¿Cómo puede realizarse el control de la oferta a nivel internacional?

3) ¿Qué instituciones (OMC, UNCTAD) podrían organizar controles vinculantes?

4) ¿Cómo podemos lograr que se gestionen debidamente no sólo la producción sino también las prácticas de las empresas transnacionales?

(i) Mercados nacionales y regionales: ¿existen oportunidades de diversificación sostenible?

(c) Saliou Sarr, ROPPA (Red de Organizaciones de Agricultores y Productores Agrícolas del África Occidental)

A pesar del actual estancamiento de las conversaciones de la OMC, es evidente que la mayoría sigue creyendo que lo que logrará sacar de la pobreza a millones de personas es un comercio más libre. Sin embargo, como agricultores del África Occidental, podemos, lamentablemente, ver y confirmar que los mercados libres no surten efecto ni han dado respuestas pertinentes a las demandas básicas de los ciudadanos africanos (derecho a la

alimentación, derecho a producir, equidad y acceso a los recursos). Desde que se creó la OMC, nosotros -los agricultores- observamos cada vez más pobreza e inseguridad alimentaria.

Dos hechos principales ilustran las consecuencias para la agricultura del África Occidental de una mayor liberalización del comercio internacional:

- La dependencia de la región de las importaciones para satisfacer sus necesidades de productos alimenticios ha venido creciendo desde 1995 y el déficit alimentario del África Occidental aumentó entre 1995 y 2003 un 55 por ciento: de 2.900 millones a 4.300 millones de dólares EE.UU.

Teniendo en cuenta que la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO) cuenta actualmente con 243 millones de habitantes y, según las estadísticas, se encamina a los 400 millones en 2020, es evidente que esa situación es insostenible. Necesitamos urgentemente hallar una solución a la cuestión alimentaria, sobre todo a nivel regional.

- Para los países miembros de la CEDEAO los intercambios interregionales representaron el 11 por ciento de todos sus intercambios en 1995. Ahora bien, esa cifra descendió a tan sólo el 7 por ciento en 2004, debido a la mayor liberalización del comercio.

En ese contexto, la ROPPA acoge con agrado la iniciativa del Grupo Africano sobre los productos básicos, especialmente la propuesta de establecer acuerdos que garanticen precios remuneradores y estables para esos productos. De hecho, la ROPPA viene insistiendo desde 2001 en la necesidad de regular los mercados agrícolas.

No obstante, la ROPPA no considera que la solución definitiva para combatir la pobreza no provendrá del aumento de las exportaciones: la cuestión del empeoramiento de la relación de intercambio no ha quedado resuelta ni siquiera con las favorables condiciones establecidas en los diversos convenios de Lomé y en la iniciativa «Todo menos armas» (UE), y la participación de África en el comercio internacional ha descendido en los 20 últimos años del 4 por ciento al 1 por ciento.

La ROPPA llega a la conclusión de que las principales oportunidades para una diversificación sostenible se hallarán en la integración regional, aumentando el comercio interregional y la capacidad de producción y elaboración. Por ejemplo, una solución sostenible a la crisis del algodón sería aumentar la capacidad de África para elaborar por lo menos la mitad del algodón que produce. Y para ello la necesidad básica es que aumente la proporción de los presupuestos nacionales asignada a la agricultura. Los países africanos tienen que invertir en la agricultura y no confiar únicamente en la ayuda exterior para hacerlo.

Somos partidarios del reconocimiento de Preferencias Regionales, comparables a las de la UE, que aseguren precios remuneradores para los agricultores africanos, que representan del 65 al 70 por ciento de la población.

Según la ROPPA, la base de la integración regional debe ser la soberanía alimentaria, con otorgamiento de prioridad a los productos locales para el consumo local.

(a) Elly Kamahungye, Primer Secretario, Misión Permanente de Uganda ante la Oficina de las Naciones Unidas y otros organismos internacionales en Ginebra

El Sr. Kamahungye inició su exposición manifestando que los problemas que se plantean en la esfera de los productos básicos son complejos. Contrariamente a lo que piensan algunos, no existe una solución única para todos. La liberalización del comercio por sí sola no surte efecto: se necesita la intervención en el mercado. Realmente, en África los mercados no están siquiera suficientemente desarrollados para confiar en presuntas «soluciones basadas en el mercado».

La decisión sobre si debe permitirse que un gobierno intervenga en un mercado para influir en los precios mediante el control de la oferta debe determinarse caso por caso.

Es posible dividir los productos básicos en dos categorías: productos cuyo comercio sufre distorsiones debido a las subvenciones otorgadas en los países desarrollados (por ejemplo, el algodón y el azúcar) y productos que se cultivan principalmente en los países en desarrollo y se enfrentan con otro tipo de problemas.

Con respecto a la primera categoría, el principal enfoque adoptado por los países en desarrollo consiste en tratar de lograr la eliminación de las subvenciones a la exportación y la limitación de la ayuda interna. En tanto no se atienda esa demanda, los países africanos proponen la aplicación de un fondo de compensación, ya que las subvenciones conducen a un exceso de producción y al descenso de los precios. En algunos países, como Uganda, el precio del algodón es inferior al costo de producción, lo que hace que los agricultores se nieguen a recolectar su algodón.

En cuanto a la segunda categoría, en la que sólo países en desarrollo producen determinados tipos de productos básicos y los mercados se caracterizan por una oferta excesiva, como en el caso del café y el cacao, es necesario regular los mercados mediante acuerdos sobre productos básicos. La gestión de la oferta podría ser muy efectiva en esta esfera.

Por consiguiente, el Grupo Africano propone:

1) permitir que los países productores concluyan acuerdos internacionales entre ellos para administrar su producción;

2) eliminar la progresividad arancelaria, que desalienta el desarrollo de industrias de elaboración en los países exportadores dependientes de productos básicos; y

3) examinar y aclarar la situación actual de las disposiciones del GATT de 1994 relativas a la estabilización de los precios mediante la adopción por los países productores

dependientes de productos básicos de sistemas de gestión de la oferta, con el fin de revisar esas disposiciones.

La propuesta del Grupo Africano añade: «El artículo XXXVIII del GATT de 1994 autoriza a los Miembros a obrar colectivamente, incluso por medio de arreglos internacionales, con miras «a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales» de productos básicos. Esa acción podría incluir medidas «destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos» y podría llevarse a cabo dentro del marco de la OMC o «fuera de él, según sea apropiado».»

Otra solución aconsejada por instituciones multilaterales consiste en diversificar la producción. Esta idea puede ser pertinente, pero a veces la diversificación ha agravado el problema. Por ejemplo, el Banco Mundial, basándose en el argumento de la diversificación, ayudó a Viet Nam y Camboya a empezar a cultivar café. Ahora producen más que los países africanos, a los que les resulta difícil identificar nuevos mercados y ser suficientemente competitivos para sobrevivir.

Por otra parte, ¿se han hecho estudios para conocer el costo para los países en desarrollo de pasar del cultivo del algodón a otro cultivo?

2. Preguntas y observaciones del público

Las principales preguntas formuladas por los participantes fueron las siguientes:

- ¿Qué hay de la diversificación de los métodos de producción? ¿No brindan los productos orgánicos una nueva oportunidad a los agricultores de los países en desarrollo? ¿Qué esperarían los países en desarrollo de las organizaciones internacionales a ese respecto?

Los representantes de las asociaciones de agricultores de Uganda y las ONG comparten la misma opinión sobre esa cuestión particular: si bien se promueve con demasiada frecuencia como LA solución a la crisis actual, siguen planteándose algunos problemas importantes.

Uganda, por ejemplo, produce café orgánico; no obstante, se enfrenta con normas sanitarias y fitosanitarias, y rigurosos procedimientos en materia de etiquetado, que hacen que ese café orgánico acabe por venderse en el habitual mercado internacional del café. Así pues, al final los agricultores no obtienen el valor añadido esperado.

Además, Saliou Sarr, de la ROPPA, dejó claro que la diversificación no era en sí misma un fin sino que debía venir como respuesta a oportunidades de mercado existentes. Puesto que en África se importa el 50 por ciento de los productos alimenticios, ¿no hay una oportunidad en los mercados locales para los alimentos producidos localmente? La soberanía alimentaria parece una opción mejor y más efectiva para que los pequeños agricultores africanos se beneficien de su propio trabajo que la diversificación en nuevos cultivos de exportación.

En opinión de Arlène Alpha, de GRET, hay que distinguir entre diferenciación y diversificación. La diversificación implica costos elevados como consecuencia del lanzamiento de nuevos productos y el respeto de normas (por ejemplo, certificación y etiquetado). Ahora bien, es algo que hay que explorar, ya que la producción de productos de alta calidad podría conllevar mejores precios y una agricultura favorable al medio ambiente.

- ¿Cuáles son los medios preferidos de los oradores para obtener precios remuneradores? Tres posibilidades principales: diferenciar los productos, restringir la oferta mediante un cártel (¿cómo se consigue la participación de todos?) o contingentes (¿quién los administraría?).

Lo que la ROPPA entiende por precios remuneradores son precios que abarquen los costos de producción. Es una necesidad básica para que los países africanos creen una demanda e inicien el círculo «virtuoso» de desarrollo. Según Uganda, la gestión de la oferta de la que habla el Grupo Africano está encaminada a crear condiciones equilibradas. No tiene por objeto crear un cártel.

- ¿Qué políticas fundamentales tendrían que elaborar los países africanos para captar una parte mayor de la proporción de valor añadido del mercado (si inician actividades de elaboración)?

Según Elly Kamahungye, África carece de inversión extranjera directa que ayude a invertir en la agricultura.

- ¿Qué piensan los ponentes sobre las oportunidades que brindan los biocombustibles para una diversificación sostenible en África?

El Presidente senegalés Wade lo ha propuesto a sus agricultores, y Uganda estima que podría ser una oportunidad.

La ROPPA dice: estudiemos la posibilidad, pero la cuestión prioritaria es desarrollar nuestros cultivos de subsistencia para resolver nuestros problemas de hambre. Actualmente los países africanos producen lo que no consumen, y consumen lo que no producen. Es una paradoja que no se resolverá de la noche a la mañana.

1. Conclusión

(a) Henri Rouillé d'Orfeuil, Presidente de Coordination SUD, coalición francesa de ONG

Henri Rouillé d'Orfeuil recordó a los participantes que 3.000 millones de personas dependían del precio de los productos básicos para vivir y sobrevivir. No obstante, la cuestión del precio no es una cuestión para la OMC. No lo es porque la OMC sólo se centra en los tres pilares de las negociaciones: ayuda interna, acceso a los mercados y subvenciones a la exportación, que no guardan relación con los productos básicos puramente tropicales.

Elogió la iniciativa del Grupo Africano por su pragmatismo, ya que la OMC se funda en ideología. Esa ideología se basa en hipótesis equivocadas:

1) el carácter autorregulado de los mercados; y

2) el sexto principio del consenso de Washington, según el cual el aumento del comercio conduce necesariamente al aumento del crecimiento y el desarrollo.

El resultado es que África, inspirada por esa teoría política, ha perdido dos tercios de sus mercados en 20 años.

La OMC no quiere abordar la cuestión de la regulación de los mercados. Sin embargo, en todos los mercados de productos básicos agrícolas, como los del cacao y el café, hay exceso de oferta.

Por consiguiente, cada parte interesada tiene que abordar la cuestión de la crisis de los productos básicos con arreglo a sus responsabilidades:

- organizaciones de agricultores;
- países exportadores;
- países importadores;
- ONG, e
- investigadores.

Todos ellos juntos pueden promover sistemas efectivos de regulación de los mercados para acabar con la exclusión de la mitad de la humanidad y dar efectividad al derecho de obtener la debida remuneración por el trabajo realizado.

C. La globalización, el comercio y la transformación de los sistemas agroalimentarios, *Sesión organizada por la División de Agricultura y Productos Básicos, OMC*

Informe redactado por la División de Agricultura y Productos Básicos, OMC

Resumen

La finalidad de este equipo es examinar la interacción entre las transformaciones en curso en el sector de la agricultura y las políticas comerciales internacionales, centrando la atención en los modos en que las políticas comerciales pueden afectar a la distribución potencial de los efectos de las transformaciones de la agricultura. Entre las cuestiones pertinentes figuran las siguientes:

- *¿De qué modos influyen las políticas comerciales en las transformaciones y el crecimiento de la agricultura?*
- *¿Qué tipos de políticas comerciales explican las diferencias de la distribución de los beneficios obtenidos del crecimiento de la agricultura entre los países y dentro de ellos?*
- *¿Cómo influyen las características de los países (por ejemplo, riqueza, situación ambiental, nivel de modernización de la agricultura, población urbana/rural…) en las políticas comerciales?*
- *¿Qué factores, aparte de las políticas comerciales, influyen en la distribución de los beneficios y los costos? ¿Son esos factores más importantes que las políticas comerciales?*
- *¿De qué modos afecta el crecimiento del sector rural a la mitigación de la pobreza de manera diferente que el crecimiento del sector urbano? ¿Es algo específico de cada país?*

1. Intervenciones de los panelistas

Actuó como moderador de la sesión la Sra. Anabel González, Directora de la División de Agricultura y Productos Básicos, OMC.

(a) Dr. Kostas G. Stamoulis, Jefe del Servicio de Desarrollo Económico del Sector Agrícola, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

La exposición de la FAO se centró en los problemas que plantea lograr que las actuales transformaciones de los sistemas agrícolas y alimentarios promuevan la reducción de la pobreza. Pruebas abrumadoras indican que el crecimiento del sector agrícola contribuye al desarrollo económico global y, en especial, a la reducción de la pobreza. La agricultura

constituye la base de los medios de vida de muchas de las personas pobres en los países en desarrollo. Sin embargo, existe un número desproporcionadamente elevado de países en los que no se ha registrado ni crecimiento del sector agrícola ni desarrollo económico. Incluso en países en los que el crecimiento del sector agrícola ha sido importante existen enormes diferencias interregionales. Evidentemente, la globalización, que está alterando rápidamente la estructura de los sistemas alimentarios a nivel internacional, tiene repercusiones que difieren entre los distintos países según su nivel de desarrollo agrícola.

La transformación agrícola tiene lugar de manera heterogénea en los diferentes tipos de sistemas de producción, países y unidades familiares. No obstante, el proceso de transformación da lugar normalmente a crecientes escalas de producción y a la inversión de la relación tamaño de la explotación agrícola/productividad. Las zonas marginales sufren un descenso de competitividad y existe un mayor riesgo de pérdida de diversidad biológica y sostenibilidad ambiental. Los rápidos cambios que está experimentando este sector requieren nuevos enfoques para comprender el desarrollo agrícola.

También los sistemas alimentarios están registrando una transformación, como consecuencia del aumento de los ingresos, los cambios demográficos, la tecnología y la globalización. La urbanización conduce a la aparición de grandes establecimientos de comercio al por menor que atienden a poblaciones de mayor densidad. En respuesta al aumento de los salarios y a los consiguientes incrementos del costo de oportunidad del tiempo de preparar los alimentos, las unidades familiares urbanas recurren cada vez más a los alimentos envasados y los alimentos precocinados. Otros avances tecnológicos, como las mejores opciones de transporte y la refrigeración, fomentan esa transformación. La creciente importancia de los supermercados transnacionales en los dos últimos decenios ha dado lugar a enormes cambios de los sistemas de producción y comercialización de alimentos en todo el mundo. Los supermercados transnacionales que tratan de aumentar la eficiencia de sus operaciones suelen tener sistemas de compra más centralizados basados en comerciantes al por mayor especializados y agricultores bajo contrato. Además, las grandes cadenas de supermercados desarrollan sus propios sistemas de normas privadas basadas en atributos de calidad y seguridad que pueden proporcionar ventajas de mercado para los consumidores finales.

No se han estudiado de manera sistemática los modos en que el comercio internacional puede influir en la distribución de los efectos de esas enormes transformaciones, pero por lo general no ha sido el comercio el factor primordial. En los países en desarrollo la proporción del gasto nacional en productos importados ha sido pequeña con relación al consumo. Además, el valor de los productos agrícolas objeto de comercio ha sido reducido con relación a las ventas de productos agrícolas elaborados realizadas por filiales. Por último, en los 20 últimos años apenas ha variado la participación del comercio en el consumo total de carne, frutas, legumbres y hortalizas.

La globalización tendrá efectos diferentes en los distintos países y sociedades según la etapa del proceso de transformación agrícola en que se hallen y su capacidad para

ajustarse con flexibilidad a cambios rápidos. Los países en el extremo superior del proceso de transformación agrícola, por lo general países de ingresos elevados con población rural reducida, se caracterizan por sectores agrícolas muy comercializados con una importante integración vertical. En respuesta a la globalización, esos países necesitan crear nuevas oportunidades de generación de ingresos para la población rural. Los países en el extremo inferior del proceso de transformación agrícola, muchos de los cuales se encuentran en el África Subsahariana, saldrán probablemente perdiendo durante el proceso de globalización, ya que no producen productos agrícolas con suficiente eficiencia para competir en un mercado mundial cada vez más integrado. En ese tipo de países la histórica insuficiencia de la inversión en bienes públicos ha dado lugar a un sesgo contrario al desarrollo del sector rural, y no es probable que puedan contar en un futuro próximo con inversión para abordar esa deficiencia.

Países como las economías en rápido crecimiento de Asia y América Latina iniciaron el proceso de transformación utilizando la agricultura como motor del crecimiento económico. Como consecuencia de la transformación, la contribución de la agricultura al PIB y la proporción de la fuerza laboral total correspondiente al sector agrícola están disminuyendo. Para esos países, pasar a centrar la atención en los mercados agrícolas mundiales puede tener efectos positivos para los grupos más pobres de la población, especialmente cuando la producción y las actividades posteriores a la cosecha sigan requiriendo una utilización intensiva de mano de obra. Las pequeñas explotaciones agrícolas pueden beneficiarse de la globalización en la medida en que puedan participar en el mercado de productos de valor elevado; no obstante, como ya se ha indicado, la mayor integración vertical del sector agrícola puede conducir a acuerdos contractuales desfavorables para las pequeñas explotaciones.

Al mismo tiempo, existe una considerable heterogeneidad en los perfiles económicos de las unidades familiares rurales. Pruebas recientes señalan una participación muy elevada de las unidades familiares en el sector agrícola, si bien la proporción de los ingresos globales de esas unidades familiares correspondiente a ingresos no agrícolas es sustancial (entre el 40 y el 50 por ciento). La transformación y la liberalización de los mercados afectarán al sector rural directamente, a través de sus efectos en las actividades agrícolas y no agrícolas, y también indirectamente, ya que la variación de la estructura por tamaños de las explotaciones agrícolas tendrá repercusiones en la economía rural.

Si bien el proceso de globalización puede contribuir al crecimiento agrícola y al crecimiento global, la transición no estará necesariamente libre de fricciones o dificultades. Los gobiernos tienen que gestionar la transición mediante facilitación y regulación, con miras a ayudar a los grupos más desfavorecidos. Las diferencias interregionales e intrasociales requieren que las políticas nacionales se elaboren de manera apropiada para abordar las limitaciones y oportunidades propias de las diferentes regiones y los diferentes grupos.

(b) Kimberly Elliott, Miembro Asociado del Centro de Desarrollo Mundial

La Sra. Kimberly Elliott, del Centro de Desarrollo Mundial, se centró en la descripción de las oportunidades y los problemas de los países en desarrollo como consecuencia de la reforma del comercio agropecuario. Los cambios de la política comercial de los países ricos crean oportunidades para aumentar el acceso a los mercados, pero no garantizan que esas oportunidades sean aprovechadas efectivamente por los países en desarrollo o por los agricultores pobres de esos países. El debate sobre la Ayuda para el Comercio pone de relieve esas cuestiones y representa una parte importante del debate sobre lo que puede hacerse para lograr una distribución más equitativa de los beneficios de la Ronda de Doha.

En general, la liberalización de la agricultura en los países industrializados tendería a reducir los precios internos y a elevar los precios mundiales. Los agricultores de los países en desarrollo podrían beneficiarse de esos cambios si son vendedores netos de productos alimenticios, si les alcanzan las variaciones de los precios y si existe una infraestructura adecuada para que sus mercancías puedan llegar a los mercados. Por otra parte, la liberalización del comercio podría tener a corto plazo consecuencias negativas para algunos agricultores de los países en desarrollo si actualmente tienen acceso preferencial a mercados en los que pueden vender a precios superiores a los mundiales o si son compradores netos de productos alimenticios.

Diversos modelos hipotéticos de los resultados de la Ronda de Doha indican que no es probable que esas consecuencias negativas sean tan graves como algunos temen. En primer lugar, se espera que los efectos del menor acceso preferencial se limiten a un reducido número de países y un pequeño número de productos básicos. Pero, lo que quizás sea más importante dada la probabilidad de que las negociaciones moderen resultados más ambiciosos, muchos estudios económicos indican que posibles resultados realistas de la Ronda de Doha tendrán pequeños efectos en los precios de los productos agrícolas. En un estudio del Banco Mundial se ponen de relieve los posibles aumentos de precios en el supuesto de que la Ronda de Doha conduzca a una liberalización total. En ese estudio se llega a la conclusión de que los precios de la carne de bovino aumentarían poco más del 8 por ciento y los precios de los aceites vegetales alrededor del 3 por ciento. Como la Ronda de Doha no logrará una liberalización total, esos aumentos de precio indican el posible extremo superior de las variaciones de los precios.

A más largo plazo, los efectos de la liberalización del comercio y los consiguientes cambios de los precios relativos crean incentivos para que los productores cambien sus decisiones en materia de producción para aprovechar nuevas oportunidades de mercado. Los proveedores más competitivos pueden aumentar su cuota de mercado superando competitivamente a proveedores menos eficientes. Los compradores e importadores netos podrían responder a las variaciones de los precios relativos aumentando la producción nacional o modificando las pautas de consumo en favor de productos más baratos. Los datos sobre las exportaciones de países de ingresos medios y bajos indican que la proporción de las exportaciones de esos países correspondiente a los productos tropicales tradicionales ha venido descendiendo

desde el decenio de 1970, en tanto que ha aumentado la correspondiente a los cultivos de zona templada protegidos.

Los beneficios potenciales de responder eficientemente a los precios relativos pueden aumentar si se adoptan políticas complementarias para abordar las limitaciones por el lado de la oferta. Por ejemplo, en un estudio sobre la producción de algodón en Zambia se llegaba a la conclusión de que los beneficios para los productores de un aumento de los precios de exportación podían multiplicarse por nueve si se incorporaban en las políticas nacionales actividades de divulgación apropiadas. En el mismo caso, las pruebas parecen indicar que los ingresos procedentes de la agricultura de subsistencia aumentan alrededor de un tercio cuando los agricultores pasan de la producción de subsistencia a la producción de algodón para el mercado y se les suministran servicios de divulgación apropiados. Asimismo, un modelo elaborado sobre la pobreza rural en México mostraba que los beneficios en materia de ingresos en una remota región del sur de México aumentaban del -0,1 por ciento en la base de los resultados hipotéticos de la Ronda de Doha al 0,4 por ciento cuando se lograban mejoras de la transmisión de los precios. Para los agricultores muy pobres de esas regiones el aumento de los ingresos podía llegar a cerca del 1 por ciento. Los modelos elaborados sobre los efectos de los resultados de la Ronda de Doha en la pobreza rural en China indican también que el número de pobres desciende en esas regiones considerablemente cuando el aumento de los recursos se invierte en educación rural, que aumenta la capacidad de los agricultores para pasar a otros sectores.

Los resultados de esos estudios ponen de relieve la necesidad de un conjunto de medidas efectivas de Ayuda para el Comercio en el sector de la agricultura para lograr una distribución equitativa de los beneficios resultantes de la liberalización del comercio. Se necesitan carreteras, puertos y demás infraestructura de transporte para conectar físicamente a los productores con los mercados. La mejora de las telecomunicaciones y el acceso a los mercados de crédito y otros servicios fundamentales podrían aumentar la integración de los agricultores pobres en recursos en el sistema de comercio mundial. Las actividades de investigación y desarrollo, los servicios de divulgación y los servicios de riego para aumentar la productividad serían medios adicionales para que esos agricultores aprovecharan las mejoras de la productividad y la eficiencia disponibles.

El sistema de normas para los productos agropecuarios, en evolución, puede plantear problemas a algunos países. Las normas públicas existentes para proteger la salud y la seguridad de las personas y de los animales o para preservar los vegetales sólo representan un subconjunto del conjunto total de normas con que se enfrentan los productores agrícolas. El creciente uso de normas privadas dentro del sistema agroalimentario plantea cuestiones sobre quién puede aprovechar esas normas para obtener acceso a los mercados y quién queda fuera de ellos porque no puede alcanzar la calidad o seguridad prescrita en las normas privadas o porque no puede certificar que cumple los requisitos exigidos. Como se ha dicho en la exposición de la FAO (véase *supra*), los supermercados de venta al por menor se están extendiendo a países relativamente pobres y cada vez más a las zonas rurales, alterando la red de relaciones contractuales en esas zonas, posiblemente en detrimento

de los pequeños agricultores. También están evolucionando las normas en la esfera de los nichos de mercado, como las destinadas a definir el comercio leal o los productos orgánicos, y esas normas están impulsadas en gran medida por las preferencias de los consumidores de países más ricos.

Se espera que aumenten los conflictos entre países sobre normas divergentes, en particular al reducirse las medidas arancelarias. Los países pueden impugnar, en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, usos extraordinarios de medidas sanitarias y fitosanitarias con fines proteccionistas por sus interlocutores comerciales. Sin embargo, las impugnaciones tal vez no sean útiles en todos los contextos, debido a sensibilidades políticas y a los posibles efectos negativos en la reputación del proveedor. Los problemas que plantea el cumplimiento de las normas privadas y el costo de los procedimientos de certificación pueden crear también obstáculos a la participación de los pequeños productores en los mercados locales y mundiales. Por otra parte, en el Acuerdo MSF de la OMC, en el que se definen los derechos y obligaciones de los países con respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias públicas y sus efectos en el comercio, no se establecen obligaciones equivalentes con respecto a las normas privadas.

(c) Sr. Gilles Dryancour, Director de Asuntos Gubernamentales (Europa, África y Oriente Medio), Oficina Europea de Deere & Company

Deere & Company, fundada en 1837 en Illinois, produce equipo agrícola, material de construcción, equipo comercial y de consumo, y máquinas, y presta servicios financieros. La empresa tiene 56 fábricas en todo el mundo, realiza actividades manufactureras en cuatro continentes y distribuye sus productos en más de 160 países. En 2005 las ventas de equipo agrícola representaron cerca de la mitad de las ventas e ingresos netos. Como líder mundial en esos mercados, Deere & Company ha desarrollado una visión estratégica de cómo gestionar sus mercados ante la continua globalización y las cambiantes pautas de la producción y el consumo en la esfera de la agricultura.

Deere & Company reconoce que el crecimiento de la población urbana en los países en desarrollo contribuirá en el futuro a la demanda de productos alimenticios. Desde principios del decenio de 1970 las tasas de crecimiento de la población de las zonas rurales de los países en desarrollo, así como de la población de los países en transición y los países industrializados, se han estabilizado. Sin embargo, la población de las zonas urbanas de los países en desarrollo ha seguido aumentando, debido en gran parte a la emigración de las zonas rurales. Se espera que, a medida que aumenten los ingresos en los países en desarrollo, el gasto de consumo en esos países pase de los cereales a la carne y los productos lácteos. Deere & Company estima que en 2020 los países en desarrollo consumirán un volumen de carne que casi duplicará el de los países desarrollados, lo que representa un notable cambio con respecto a la situación existente en el decenio de 1980, cuando el volumen de carne consumido en los países desarrollados era mayor que el consumido en los países en desarrollo.

Deere & Company considera también que el aumento de la utilización de cereales para piensos y biocombustibles compensará con creces la reducción del consumo directo. Por ejemplo, la producción de un kilo de carne de ave de corral requiere alrededor de dos kilos de cereales. Asimismo, la producción de un kilo de carne de bovino requiere cerca de siete kilos de cereales. La subida del costo de los combustibles y las políticas gubernamentales están impulsando el aumento de la producción de cultivos utilizados para la obtención de energía renovable.

Mirando hacia adelante, Deere & Company tiene un interés estratégico en evaluar las tendencias para predecir dónde se hallarán en el futuro los mercados para sus productos. Desde su perspectiva, el Brasil tiene el mayor potencial de expansión a corto plazo. La inestabilidad política en África y el elevado costo de los nutrientes de sustitución limitan la expansión de la superficie de cultivo. Asia se enfrenta con importantes limitaciones de tierra y agua. El 90 por ciento de las exportaciones mundiales de trigo, maíz, habas de soja, carne de bovino y porcino, y aves de corral corresponden a cinco regiones: Argentina/Brasil, Rusia y la CEI, la UE-25, Australia/Nueva Zelandia, y los Estados Unidos/Canadá. Se prevé que el volumen total de las exportaciones habrá aumentado un 35 por ciento para 2015. Se espera que varíe la importancia relativa de esas regiones en lo que se refiere a exportación de los seis productos básicos antes mencionados: aumentarán las exportaciones de la Argentina/Brasil y disminuirán las de los Estados Unidos/Canadá.

Según Deere & Company, el comercio puede contribuir al hallazgo de una solución para alimentar al mundo en el futuro, ayudando a los pobres para que dejen de serlo y se integren en la economía mundial. No obstante, se necesita más orientación al mercado y deben reducirse las medidas de ayuda con efectos de distorsión del comercio. Por otra parte, es preciso realizar esfuerzos para aumentar la transparencia de las ayudas públicas con el fin de que los contribuyentes y los consumidores estén plenamente informados. Cabe esperar que los beneficios de la Ronda de Doha provengan de la consolidación de las reformas de la política agrícola en los países desarrollados pero también de la reducción de los aranceles en los países en desarrollo. La impresión de la industria es que es mejor un resultado equilibrado y ambicioso del PDD que reformas unilaterales.

Al poner de relieve las preocupaciones en cuanto al futuro, el representante de la Deere & Company indicó que era necesaria una estricta vigilancia de los obstáculos no arancelarios, especialmente en el contexto de los plaguicidas, las semillas, los organismos modificados genéticamente, las normas sanitarias y las reglamentaciones veterinarias. Haciéndose eco de las observaciones hechas por Kimberly Elliott (véase *supra*), el Sr. Dryancour señaló que el siguiente principal obstáculo a la expansión del comercio serían las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias, al disminuir la importancia relativa de los obstáculos económicos. En el futuro la OMC necesitará más científicos y expertos técnicos -no sólo abogados y economistas- para resolver las diferencias. Otra cuestión que ha recibido últimamente más atención es la de los efectos de la producción de biocombustibles y biomasa en los mercados de productos básicos agrícolas. La demanda de consumo y las políticas públicas podrían

impulsar la demanda de productos básicos agrícolas para la producción de biocombustibles y favorecer la puesta en producción de más tierra cultivable, especialmente en América del Sur y África.

2. Preguntas y observaciones del público

Los participantes en la sesión subrayaron que el proceso de transición tenía que estar administrado por el sector público, para garantizar que no quedaran excluidos los desfavorecidos. El representante de Deere & Company subrayó que, como la transformación agrícola conducía normalmente a una concentración de explotaciones agrícolas, se necesitaban medidas para ayudar a los agricultores que perdieran sus granjas.

Se plantearon varias cuestiones sobre la importancia de la concentración en el sector agrícola al determinar el poder de negociación de las diversas partes. Se adujo que era probable que esa concentración colocara a los pequeños agricultores en situación de desventaja, ya que las grandes empresas de comercio al por menor tal vez prefirieran iniciar relaciones contractuales con menos productores más grandes. El Dr. Stamoulis indicó que, desde la perspectiva de los grandes supermercados de venta al por menor, los países en desarrollo representaban una oportunidad de lograr beneficios. El primer supermercado en una determinada región logrará normalmente mayores beneficios que los que lleguen después. No obstante, las pruebas parecen indicar también que, si siguen proporcionando acceso al crédito, servicios de divulgación y tecnologías a los productores contratantes, los supermercados pueden aumentar sus beneficios y es más probable que esos beneficios se transfieran al productor. Se espera que con el tiempo desciendan los márgenes de beneficio de los supermercados, al aumentar la competencia.

Kimberly Elliott puso de relieve que los acuerdos de cooperación podían ofrecer a los pequeños agricultores soluciones al problema del poder de negociación. También reportan beneficios las economías de escala, en relación por ejemplo con esfuerzos conjuntos de comercialización y servicios de almacenamiento compartidos. Añadió que la política de competencia había figurado en el programa de las negociaciones de la OMC, pero los países en desarrollo habían impedido que se incluyeran esas cuestiones en el mandato de negociación.

D. Las negociaciones sobre la agricultura de la OMC y sus efectos en la agricultura europea: el ejemplo de la industria cárnica europea, *Sesión organizada por la Unión Europea del Comercio del Ganado y de la Carne (UECBV)*

Informe redactado por la Unión Europea del Comercio del Ganado y de la Carne (UECBV)

Resumen

Arne Mielken, Asistente del Secretario General de la Unión Europea del Comercio del Ganado y de la Carne (UECBV), abordó las negociaciones sobre la agricultura de la OMC tras la suspensión de las conversaciones comerciales; asistían al taller 50 participantes aproximadamente.

En primer lugar, el Sr. Mielken hizo una exposición para animar el debate. Los participantes en el taller examinaron los efectos que el notable aumento de las importaciones de carne de bovino y de otros tipos de carne procedentes de terceros países tendrán en la competitividad europea, en la seguridad alimentaria y en preocupaciones no comerciales tales como los costos sociales, por ejemplo el empleo. En el caso de la industria cárnica europea y las cadenas de producción (por ejemplo, los ganaderos) y las dependencias conexas, la UECBV estimaba una pérdida de más de 600.000 puestos de trabajo, lo que representaba el 32 por ciento del empleo total en ese sector en Europa. El grupo debatió los tres pilares de la agricultura de las negociaciones de la OMC y sus efectos en la industria cárnica europea. La UECBV expresó la necesidad de un trato comercial equitativo y equilibrado, basado en un «toma y daca».

La sesión se estructuró en tres partes. La primera parte consistió en una presentación Power Point sobre el caso de la industria cárnica europea. En la segunda parte se invitó a hacer observaciones sobre la presentación y a intercambiar opiniones sobre la situación del mercado de la carne en otros países. El debate se centró en cómo veían otros países su mercado interno y el mercado internacional de la carne y qué oportunidades y problemas podían surgir en el futuro al respecto. La tercera parte permitió a los participantes mantener un debate sobre el futuro de las negociaciones de la OMC tras la suspensión de las conversaciones comerciales y sobre las opciones para la comunidad comerciante a corto, medio y largo plazo.

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Arne Mielken, Asistente del Secretario General de la Unión Europea del Comercio del Ganado y de la Carne (UECBV)

En la primera parte de la reunión Arne Mielken presentó las negociaciones sobre la agricultura desde el punto de vista de la industria cárnica europea. Hizo una breve

presentación de la UECBV, que representa a más de 16.000 empresas industriales y comerciales, mataderos, plantas de deshuesado y unidades de preparación de la carne. Su principal misión es representar y defender al comercio del ganado y de la carne y a la industria cárnica, y promover el comercio comunitario y el comercio internacional. La UECBV se ocupa de tres tipos de carne: carne de bovino, carne de porcino y carne de ovino/caprino. El Sr. Mielken manifestó que la UECBV es partidaria de un acuerdo en el marco de la OMC. Ahora bien, ese acuerdo debe ser equilibrado, equitativo y global (con inclusión de industria/servicios, etc.), con el fin de evitar pérdidas masivas de puestos de trabajo y declive social. Debe prestarse especial consideración a las preocupaciones no comerciales, cuyo costo anual se estima en 10.000 millones de euros. El Sr. Mielken subrayó también la posición predominante de América del Sur, de donde procede el 88 por ciento de las importaciones de carne de bovino de la UE. En ese contexto, el Sr. Mielken se refirió asimismo a la independencia alimentaria de Europa y a la seguridad alimentaria de la UE.

2. Preguntas y observaciones del público

(i) Corrientes europeas de comercio de carne

Se mantuvo un debate sobre las corrientes europeas de comercio de carne y la producción a plazo medio. Se pidió la opinión del Sr. Mielken, que manifestó que, según las últimas previsiones disponibles, lo más probable era que la UE aumentara su suministro exterior de carne de bovino y redujera su producción. La producción de carne de ovino no podrá recuperar su nivel anterior al brote de fiebre aftosa; sólo en el caso de la carne de porcino se registrará un ligero aumento de la producción. En respuesta a una pregunta sobre la función del consumidor, el Sr. Mielken dijo que era digno de señalar el hecho de que, si bien la producción descendería, la demanda de consumo de todos los productos cárnicos se estabilizaría o incluso aumentaría, teniendo en cuenta la carne de porcino y de aves de corral.

(ii) El Acuerdo de la OMC y las consecuencias para la industria cárnica europea

A continuación, el debate se refirió más concretamente a las negociaciones sobre la agricultura de la OMC y se centró en las siguientes cuestiones fundamentales:

- ¿Representan las negociaciones sobre la agricultura una amenaza o un desafío a la industria cárnica europea?

- ¿Qué consecuencias tendrá la oferta presentada por la UE en el mes de octubre pasado?

- ¿En qué medida puede considerarse aún válida esa oferta tras la ruptura de las conversaciones?

- ¿Cuáles son las alternativas a las negociaciones comerciales mientras permanecen estancadas las conversaciones multilaterales?

Los participantes preguntaron cuál era la posición de la UECBV con respecto a los tres pilares de las negociaciones de la OMC sobre la agricultura. El Sr. Mielken aclaró que la única oferta oficial seguía siendo la oferta de octubre de 2005.

Los participantes preguntaron también si la UECBV estaba de acuerdo con la Declaración de Hong Kong, en la que los Miembros convenían en eliminar todas las subvenciones a la exportación para 2013. El Sr. Mielken dijo que los Miembros tampoco habían logrado negociar y acordar los detalles precisos de esa eliminación para finales de abril de 2006. Ello hubiera incluido reformas de las empresas comerciales del Estado en Australia, el Canadá y Nueva Zelandia, y la reforma de los sistemas de ayuda alimentaria y crédito a la exportación de los Estados Unidos. La UECBV es partidaria de un pacto comercial equitativo y equilibrado basado en un paralelismo total.

Con respecto a la ayuda interna, se preguntó a la UECBV si estaban justificadas las demandas de los Estados Unidos de una mayor reducción de las subvenciones con efectos de distorsión del comercio. El Sr. Mielken contestó que la oferta de reducción del 70 por ciento presentada por la UE era una reducción muy importante, que tendría un efecto notable en la industria cárnica europea.

Se entabló a continuación un debate sobre el acceso a los mercados y los productos sensibles. Los participantes preguntaron qué porcentajes de líneas arancelarias debían clasificarse como «productos sensibles», en opinión de la UECBV. El Sr. Mielken respondió que la clasificación de cada vez más productos como «productos sensibles» no podía ser la solución. En casos excepcionales tenían que autorizarse, pero, en lugar de ello, debía permitirse flexibilidad en las bandas arancelarias.

En respuesta a una pregunta concreta sobre los efectos que tendría el acceso a los mercados en el sector europeo de la carne de bovino, el Sr. Mielken dijo que se esperaba que las importaciones aumentaran un 130 por ciento. Para 2013 habría 1,3 millones de toneladas de carne de bovino originaria de terceros países. Al mismo tiempo, las exportaciones descenderían un 50 por ciento, al reducirse la producción y estabilizarse el consumo.

Los participantes emprendieron a continuación un debate sobre las consecuencias no comerciales ni económicas de las negociaciones comerciales de la OMC. El Sr. Mielken comentó las consecuencias sociales de un pacto en el marco de la OMC. En el caso del conjunto de la industria cárnica europea y las cadenas de producción (por ejemplo, los ganaderos) y las dependencias conexas, la UECBV estimaba una pérdida de más de 600.000 puestos de trabajo, lo que representaba el 32 por ciento del empleo total en ese sector en Europa.

Al pedírsele que diera un desglose de las cifras en función del tipo de carne y el impacto geográfico, el Sr. Mielken dijo que las pérdidas serían especialmente elevadas en los sectores de la carne de bovino, porcino y ovino. Tendrían también una grave repercusión en algunas regiones de Europa especializadas en la producción de carne. El Sr. Mielken añadió que era un precio muy alto por un acuerdo de la OMC que ofrecía a cambio demasiado poco por parte de otros.

En respuesta a la pregunta de cuál era la posición general de la UECBV con respecto a la OMC, el Sr. Mielken manifestó que la UECBV era partidaria de un resultado positivo de las negociaciones. La UECBV creía firmemente en los beneficios y ventajas que reportaría una solución multilateral, por no hablar de la estabilidad en materia de planificación que se obtendría por ambos lados.

Un participante brasileño deseaba saber cómo veía la UECBV las relaciones entre el Brasil y la UE en el futuro, dado que la carne era un elemento comercial tan importante. Pidió asimismo la opinión de la UECBV sobre la prohibición de la carne de bovino procedente de la Argentina en 2006.

El Sr. Mielken dijo que unas negociaciones satisfactorias entrañaban un «toma y daca», no sólo un «toma». Por consiguiente, América del Sur tenía que hacer también sus deberes y tratar a sus clientes de manera correcta, como un gran exportador. Si el Presidente de la Argentina declaraba unilateralmente, sin celebrar consultas, la interrupción de todas las exportaciones de carne durante seis meses, trataba de muy mala manera a sus clientes.

Refiriéndose a América del Sur en general, los «deberes» consistían también en eliminar las epizootias e impedir que se propagaran, como en el caso de la fiebre aftosa. Pese a la vacunación, últimamente se habían producido de nuevo brotes de fiebre aftosa.

Por último, los participantes mantuvieron un debate sobre el tema de la seguridad alimentaria, desde el punto de vista de la inocuidad de los productos, tras el considerable aumento de las importaciones procedentes de terceros países en los que no se aplican tan rigurosamente como en la UE las normas sobre los productos alimenticios. Un participante resumió el debate con la siguiente pregunta: *«Si se reflexiona, pues, sobre los dos casos antes mencionados, ¿cómo no pensar en la necesidad para Europa de lograr la independencia en la producción de alimentos?»*

E. La Ronda de Doha, el camino a seguir y las repercusiones, *Sesión organizada por la Federación de Agricultura del Canadá (Canadian Federation of Agriculture (CFA))*

Informe redactado por la Federación de Agricultura del Canadá

Resumen

El tema de la sesión atrajo a una amplia variedad de gente de todo el mundo. La sesión, con tres ponentes, resultó muy completa, ya que incluyó exposiciones y debates en torno a las tres esferas de las negociaciones sobre la agricultura. El primer ponente, Peter Clark, consultor en materia de comercio de Ottawa (Canadá), examinó algunas de las cuestiones en torno a la desconexión de la ayuda a los ingresos. Martin Rice, Director Ejecutivo del Canadian Pork Council, habló de los productos básicos de exportación a los que ha reportado beneficios la mayor liberalización del comercio, pero advirtió que siguen existiendo otros obstáculos al comercio. Bob Friesen, Presidente de la Federación de Agricultura del Canadá, explicó cómo podía alcanzarse un acuerdo en la Ronda de Doha y cómo la mayoría de los países deseaban el mismo resultado, por mucho que variara el proceso para obtenerlo.

A continuación, durante el debate, funcionarios gubernamentales y dirigentes agrícolas formularon observaciones y preguntas. Las principales cuestiones objeto de debate fueron las diferencias de opinión en cuanto a la ayuda interna y el acceso a los mercados de los productos especiales. Debido a las limitaciones de tiempo, sólo pudieron abordarse seis observaciones/preguntas, pese al gran interés despertado.

1. Intervenciones de los panelistas

Actuó como moderador Laurent Pellerin, Primer Vicepresidente de la CFA y Presidente de la UPA.

(a) Peter Clark, consultor en materia de comercio, Ottawa (Canadá)

El Sr. Clark expuso algunos de los mitos asociados con las disposiciones en materia de ayuda interna de otros países. Refiriéndose en particular a la desconexión de los pagos a los agricultores en concepto de ayuda a los ingresos efectuados en la UE y los Estados Unidos, el Sr. Clark señaló que el cambio de la forma en que se recibían las subvenciones no implicaba necesariamente que los pagos no tuvieran efectos de distorsión del comercio.

(b) Martin Rice, Director Ejecutivo del Consejo Canadiense de Porcicultura

El Sr. Rice expuso cómo se habían beneficiado los exportadores canadienses de productos agrícolas de acuerdos comerciales y cuestiones surgidas por conducto del comercio. Demostró que, desde la firma del TLCAN y la Ronda Uruguay de la OMC, no sólo habían aumentado las exportaciones de carne de porcino sino que también habían reducido su dependencia de

un solo mercado de exportación. El Sr. Rice terminó su exposición señalando que el sistema basado en normas de la OMC debía permitir aumentos del acceso real a los mercados o los países centrarían sus esfuerzos en acuerdos comerciales bilaterales y regionales.

(c) Bob Friesen, Presidente de la Federación de Agricultura del Canadá

El Sr. Friesen dio fin a la sesión de los tres ponentes exponiendo el camino que debía seguir la Ronda de Doha para beneficiar a los productores del sector primario. Abordó las tres esferas de interés de las negociaciones sobre la agricultura de la Ronda de Doha e indicó que, para llegar a un acuerdo, debía haber flexibilidad en las negociaciones. Aunque todos los resultados debían ser de carácter similar, era necesario que hubiera flexibilidad para lograrlo.

2. Preguntas y observaciones del público

El debate mantenido a continuación se centró en las cuestiones relativas a la ayuda interna y el acceso a los mercados. Los productores europeos subrayaron que no podrían competir sin hacer un fuerte pago único y desconectado a los agricultores, que les compensara por proporcionar un bien público (paisaje, panorama, etc.). Se formularon también preguntas sobre la cuestión de los productos especiales, en el marco del pilar de acceso a los mercados de la Ronda de Doha, y sobre la manera en que los países podrían llegar a un acuerdo en cuanto a cantidad y trato. Debido a la calidad de sus exposiciones, los ponentes promovieron un animado período de debate, no obstante lo cual, debido a las limitaciones de tiempo, sólo pudieron aceptarse seis intervenciones.

3. Conclusión

La sesión organizada por la CFA fue un completo éxito a juzgar por los comentarios hechos por participantes ajenos a la CFA tras la sesión. Laurent Pellerin inició y concluyó la sesión de manera muy oportuna, haciendo hincapié en las principales cuestiones de interés. Las tres exposiciones y el breve debate mantenido después resultaron perfectos para los 90 minutos asignados. La CFA estima que esta sesión fue beneficiosa para todos los que participaron en ella y debe seguir formando parte del Foro Público de la OMC en el futuro.

F. Las cuestiones pendientes en la agricultura y sus efectos en las políticas agrícolas, *Sesión organizada por la Federación Internacional de Productores Agrícolas (FIPA)*

Informe redactado por la Federación Internacional de Productores Agrícolas (FIPA)

Resumen

Esta sesión reunió a dirigentes de organizaciones nacionales de agricultores de todo el mundo con embajadores de los principales grupos de negociación: Australia, el Brasil, las Comunidades Europeas, los Estados Unidos, la India y el Japón. El objetivo era estudiar las cuestiones que están aún por resolver en las negociaciones sobre la agricultura de la OMC y qué efectos tienen en las actuales políticas agrícolas y en los agricultores de diferentes regiones.

Ante 270 participantes, cada uno de los seis Embajadores ante la OMC (de países del G-6) expusieron sus opiniones sobre «la principal cuestión pendiente motivo de especial preocupación para ellos para llegar a un resultado en las negociaciones». Se invitó a cinco dirigentes agrícolas de diferentes regiones a responder a las intervenciones del grupo de negociadores. A continuación, se hicieron preguntas y se mantuvo un debate entre los participantes. El Presidente de las sesiones de negociación del Comité de Agricultura de la OMC, Embajador Crawford Falconer, formuló las observaciones finales.

Aun cuando las negociaciones de la OMC estén actualmente suspendidas, para los agricultores es importante proseguir el diálogo sobre la agricultura entre negociadores y dirigentes agrícolas con el fin de que cuando se reanuden las negociaciones pueda haber beneficios reales para los productores en el acuerdo final. Los agricultores desean aprovechar la oportunidad de la pausa de las negociaciones para asegurarse de que el acuerdo final incluya precios justos para sus productos y un sistema que garantice el logro de ese objetivo. «Estamos hoy aquí para recordar a los encargados de adoptar decisiones que no habrá un buen acuerdo en la esfera de la agricultura si no mejoran los ingresos de los agricultores», dijo el Presidente de la FIPA, Jack Wilkinson, cuando abrió la reunión.

1. Intervenciones de los representantes de los países del G-6

(a) Australia (Grupo de Cairns): Bruce Gosper, Embajador ante la OMC

El Embajador Gosper se centró en la importancia del acceso a los mercados. Manifestó que, aun cuando la oferta sobre acceso a los mercados que está sobre el tapete es superior a lo que se logró en la Ronda Uruguay, el tema de los aranceles «aún hace agua». Para lograr un aumento de las corrientes comerciales, dijo, las reducciones arancelarias en la esfera de la agricultura tienen que estar situadas entre el 60 y el 80 por ciento. El Grupo

de Cairns sigue considerando los contingentes arancelarios un mecanismo de transición que desaparecerá en negociaciones futuras, una vez se ajusten los aranceles a un nivel al que pueda desarrollarse un comercio normal. El Embajador estimaba que el enfoque de estas negociaciones puede lograr el objetivo a largo plazo de muchos Miembros, que es una reforma fundamental del acceso a los mercados de productos agrícolas. Subrayó que unas negociaciones que se limiten a poner fin a las subvenciones a la exportación y a reducir sustancialmente la ayuda interna no lograrán una reforma fundamental, a menos que vayan acompañadas de una mejora sustancial real del acceso a los mercados.

(b) Brasil (G-20): Paulo Mesquita, Representante Permanente Adjunto

El Sr. Mesquita se centró en la importancia de la ayuda interna. Recordó que el objetivo a largo plazo es el establecimiento de un sistema de comercio agropecuario orientado al mercado. ¿Qué significa eso? En el caso del acceso a los mercados, que los aranceles tienen que descender, aunque no hay ningún acuerdo en el sentido de que tengan que descender a cero. Sin embargo, las subvenciones con efectos de distorsión del comercio tienen que reducirse a cero en algún momento. Esas subvenciones hacen bajar los precios y estimulan la producción. Insistió en que existen razones contundentes de carácter político y económico, e incluso de carácter moral, para reducir radicalmente la ayuda con efectos de distorsión del comercio con miras a su eliminación final (no en esta Ronda), de manera que la situación en el comercio de productos agrícolas sea comparable a la existente en el comercio de productos industriales. Al mismo tiempo, dijo que no debía haber compensación alguna por la reducción de la ayuda con efectos de distorsión del comercio en forma de otorgamiento de un mayor acceso a los mercados.

(c) Comunidades Europeas: Carlo Trojan, Embajador ante la OMC

Si estuviera obligado a elegir una sola cuestión para centrarse en ella -dijo el Embajador Trojan- esa cuestión sería las «indicaciones geográficas», pero no lo estaba. La razón por la que se suspendieron las negociaciones en julio fue la falta de acuerdo sobre «el tipo de cambio» entre los tres pilares: ayuda interna, acceso a los mercados y subvenciones a la exportación, así como el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Los negociadores estuvieron muy cerca de un acuerdo en julio, pero se interpusieron las diferencias de política interna. Respondiendo a los dos oradores anteriores, dijo que la ayuda interna era de crucial importancia porque sólo en negociaciones multilaterales podía lograrse su reducción sustancial, en tanto que la reducción de los aranceles aplicados a los productos agrícolas podía obtenerse también en ALC bilaterales. La UE había realizado enormes reformas de su Política Agrícola Común, y otros debían hacer lo mismo. Las CE se habían comprometido, en ciertas condiciones, a eliminar las subvenciones a la exportación para finales de 2013, y el efecto directo podía ya verse en los mercados mundiales. Estaba de acuerdo con los dos oradores anteriores en la importancia de lograr un mayor acceso a los mercados para todos los productos. Lo que está sobre el tapete en la esfera del acceso a los mercados es tres veces más ambicioso que lo que estaba sobre el tapete al final de la Ronda Uruguay. «Si dejamos pasar esta oportunidad -concluyó- no creo que sea fácil que vuelva a presentarse».

(d) India: Ravi Bangar, Representante Permanente Adjunto

El Sr. Bangar subrayó la importancia crítica de la agricultura para la economía de su país. Contribuye en un 22 por ciento al PIB y representa el medio de vida de millones de agricultores de subsistencia. Así pues, la India no tiene más opción que centrarse en la agricultura para el desarrollo de su economía y el aumento de los ingresos por habitante. La agricultura ocupa el lugar central de esta Ronda -dijo- y debe constituir su principal resultado. Para los 2.000 millones de agricultores de subsistencia de todo el mundo es inaceptable que haya ayuda interna con efectos de distorsión del comercio en los países desarrollados. La mayoría de los agricultores de la India son agricultores de subsistencia y necesitan aumentar la producción agrícola. «Por mucho que se fuerce la imaginación, no cabe considerar que las políticas agrícolas de los países en desarrollo tengan efectos de distorsión del comercio», concluyó. «Debemos reconocer las asimetrías existentes y acabar con ellas en esta Ronda».

(e) Japón (G-10): Takehiro Kagawa, Representante Adjunto - Asuntos Económicos

El Sr. Kagawa empezó anunciando el nombramiento ese mismo día del nuevo Primer Ministro del Japón, Shinzo Abe. El nuevo Ministro de Agricultura es proactivo en la reforma de la política agrícola, dijo. El Japón mantiene su pleno compromiso con respecto a la Ronda de Doha, aunque, en su condición de país importador de productos agrícolas, tiene que adoptar una posición defensiva en las negociaciones. A su país le gustaría contribuir más a una conclusión satisfactoria de la Ronda. No obstante, las concesiones en materia de acceso a los mercados de los países importadores netos de productos agrícolas deben guardar equilibrio con las reducciones de la ayuda interna. Recordó que, al tratarse de una Ronda de desarrollo, el Japón anunció a tal fin en Hong Kong, el mes de diciembre pasado, una iniciativa encaminada a aumentar el acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes del 90 al 98 por ciento de los PMA. A pesar de la suspensión de las negociaciones, el Japón está aplicando ya esa iniciativa. Es importante llegar a una conclusión de esta Ronda que reporte beneficios a los países en desarrollo, dijo. Puso de relieve el consenso existente entre los dirigentes en el sentido de que las negociaciones debían reanudarse lo antes posible. Añadió que los países del G-6 tenían mayor responsabilidad a ese respecto.

(f) Estados Unidos: David Shark, Jefe Adjunto de Misión

El Sr. Shark empezó subrayando el firme compromiso de los Estados Unidos con todos los Miembros de la OMC de desbloquear las negociaciones y conducir a conclusiones equilibradas, amplias y ambiciosas. Además de la agricultura, es necesario hallar soluciones también con respecto al acceso a los mercados para los productos no agrícolas y los servicios, con el fin de obtener un conjunto equilibrado. No elegiría ninguna cuestión prioritaria: todas eran importantes y formaban parte del conjunto. Recordó lo que los Estados Unidos habían puesto sobre el tapete y dijo que una reducción del 50 por ciento de la ayuda con efectos de distorsión del comercio, que se había elevado al 60 por ciento, requeriría cambios de las políticas agrícolas nacionales. Eran reducciones reales y significativas -dijo- y los Estados

Unidos estaban dispuestos a hacer reducciones adicionales, como dijeron durante la reunión del Grupo de Cairns celebrada la semana anterior. No obstante, para que la Ronda tuviera una conclusión satisfactoria era esencial que hubiera resultados importantes en cuanto a mejoras del acceso a los mercados por parte de otros países. «En definitiva, concluyó el Sr. Shark, lo que se ha ofrecido no brindará las nuevas y significativas oportunidades de acceso a los mercados que se necesitan».

2. Respuestas de los dirigentes de organizaciones de agricultores

(a) Peter Gaemelke, Vicepresidente de la FIPA; Presidente del Consejo Agrícola Danés

El Sr. Gaemelke manifestó que los agricultores de Europa quieren un acuerdo multilateral en la OMC. Les preocupa el actual aumento de los acuerdos bilaterales, que no constituyen una alternativa para los agricultores ni en los países desarrollados ni en los países en desarrollo. Los agricultores europeos están abiertos a la liberalización, pero debe reconocerse que tienen que cumplir normas en materia de inocuidad de los alimentos, bienestar de los animales y medio ambiente muy elevadas en comparación con las de muchos otros países. Por otra parte, los agricultores de la UE han visto una reforma importante de la política agrícola comunitaria que conducirá a una reducción de la producción de alimentos de la UE. La aplicación del acuerdo de la OMC requerirá tiempo suficiente para que los agricultores de la UE realicen el necesario ajuste. Invitó a los negociadores a volver a la mesa de negociación con el fin de lograr un acuerdo con resultados para los agricultores. «A los que siguen pidiendo más y más quisiera decirles que tal vez sea mejor dar unos cuantos pasos que saltar tan lejos que no se sepa dónde se va a aterrizar», dijo. «Incluso después de las negociaciones de la OMC las condiciones en la esfera de la agricultura seguirán siendo diferentes en los distintos países, debido a diferentes fluctuaciones monetarias, impuestos, reglamentaciones y muchas otras cosas. No resolveremos todo en la OMC», concluyó.

(b) Ajay Vashee (Zambia), Vicepresidente de la FIPA; Presidente de la Confederación de Sindicatos Agrícolas del África Meridional (SACAU)

Según el Sr. Ajay Vashee, para muchos de los países en desarrollo africanos la transición a la liberalización de los mercados ha sido difícil. Se ha hecho demasiado deprisa y los resultados positivos esperados a nivel internacional no han llegado. En África hay distintos tipos de agricultores: de pequeños agricultores de subsistencia a agricultores comerciales, pero ambos grupos se han visto desfavorecidos por la liberalización del comercio. Las nuevas estructuras de comercio no han ido acompañadas de mecanismos de transición, lo que ha creado dificultades a los agricultores africanos. La OMC no es una organización de desarrollo, pero hay algunas cuestiones de desarrollo que han de tenerse en cuenta en los acuerdos de la OMC. Para integrar a los países en desarrollo en el comercio mundial, es necesario prestarles Ayuda para el Comercio.

(c) Fernando López, Presidente del Comité de Agricultores de América Latina y el Caribe de la FIPA; Presidente de la Comisión Nacional de Fomento Rural del Uruguay

El Sr. López dijo que el 80 por ciento del sector agrícola de América Latina consiste en explotaciones agrícolas familiares y labriegos que nunca representarán una amenaza para el resto del mundo. Hay grandes desigualdades de ingresos en la región. Además, las políticas de los países desarrollados plantean problemas. El Sr. López lamentaba el aumento de los acuerdos bilaterales: «¿qué capacidad tienen los países pequeños para negociar acuerdos bilaterales con países como los Estados Unidos?» La OMC debe atender mejor los intereses de los países en desarrollo, dijo. En la OMC los gobiernos Miembros son los mismos que en las Naciones Unidas y en la FAO, por lo que han de tener más coherencia en lo que dicen en diferentes instituciones. Pidió que se pusiera fin a las subvenciones a la exportación y que hubiera mejoras en el acceso a los mercados «que preserven el mercado interno para permitir la sostenibilidad de los pequeños agricultores y la importante función que desempeñan en la seguridad alimentaria de nuestros países». La OMC debe ser un instrumento de desarrollo económico y justicia social, en el sentido de que puede contribuir a la mejora del comercio en las negociaciones multilaterales. Puede también contribuir a lograr que cuestiones como la sanidad animal y las indicaciones geográficas no se utilicen como nuevos obstáculos al comercio de los países en desarrollo. Por último, el Sr. López preguntó si existía una voluntad real de llegar a un acuerdo, ya que «los peores efectos del fracaso los sufrirían los pequeños agricultores».

(d) Sutrisno Iwantono, Presidente del Centro de Defensa de los Agricultores Indonesios

El Sr. Iwantono dijo que la liberalización estaba perjudicando a los pequeños agricultores de Indonesia. Más del 40 por ciento de la población se dedica a la agricultura; su principal cultivo es el arroz. Sin embargo, como consecuencia de la liberalización del comercio tras la Ronda Uruguay de la OMC, en 1995, las importaciones de arroz crecieron considerablemente: de 500.000 toneladas a 3,7 millones de toneladas. Algo parecido ocurrió con otros cultivos alimentarios, como las habas de soja, cuyas importaciones se duplicaron, y el azúcar, cuyas importaciones casi se triplicaron. Los grandes incrementos de las importaciones de productos alimenticios amenazan la seguridad alimentaria en Indonesia y empujan a la pobreza a más personas. Indonesia se unió a la propuesta del G-33 de proteger de grandes incrementos de las importaciones de productos alimenticios por medio del concepto de «productos especiales» y de un «mecanismo de salvaguardia especial», que debe ser sencillo y flexible y reflejar los problemas de los agricultores de los países en desarrollo. En cuanto a los demás pilares de las negociaciones, al Sr. Iwantono no le importaba que los países dieran subvenciones a sus agricultores siempre que no perturbaran los mercados internos de otros países.

(e) Robert Friesen, Presidente de la Federación Canadiense de Agricultura

El Sr. Friesen manifestó su sorpresa por la declaración de los Estados Unidos de que su propuesta se traduciría en grandes reducciones de las subvenciones agrícolas con efectos

de distorsión del comercio, ya que, según él, de hecho permitiría a los Estados Unidos utilizar más subvenciones con efectos de distorsión del comercio de las que actualmente utilizaban. Le sorprendía también la afirmación de Australia de que los contingentes arancelarios debían ser transitorios, ya que él sostenía que los contingentes arancelarios con aranceles nulos en su marco permitían más acceso real a los mercados que cualquier «reducción gratuita de los aranceles aplicados fuera de los contingentes». El Sr. Friesen dijo que los agricultores canadienses están saliendo de los tres peores años de su historia en cuanto a ingresos agrícolas y esperan que en las negociaciones de Doha se trate de mejorar la situación mediante la reducción de las subvenciones con efectos de distorsión del comercio y el aumento de un acceso a los mercados rentable. Expresó preocupación con respecto a las propuestas de socavar las organizaciones de comercialización de los agricultores en esta Ronda.

3. Preguntas y observaciones del público

El Presidente de la ANOPACI (organización nacional de agricultores de Côte d'Ivoire), Mathias N'Goan, preguntó por qué la OMC no hacía algo con respecto a las distorsiones del comercio causadas por los efectos de los tipos de cambio en los agricultores. El Embajador Trojan respondió que no era competencia de la OMC.

Otro participante se refirió a la declaración hecha por la delegación de los Estados Unidos en la reunión del Grupo de Cairns celebrada la semana anterior de que estaban dispuestos a ir más lejos en la reducción de la ayuda interna, y preguntó si la UE respondería en consecuencia en la esfera del acceso a los mercados. El Embajador Trojan contestó que la UE había manifestado ya que estaba dispuesta a ir mucho más allá de su propuesta de octubre, en la dirección de la propuesta del G-20. Sin embargo, lo que los Estados Unidos habían propuesto en cuanto a reducciones de la ayuda interna les permitiría de hecho aumentar las subvenciones del actual importe de 19.000 millones de dólares a un nuevo límite de 22.000 millones de dólares. El representante de los Estados Unidos, Sr. Shark, refutó esas cifras diciendo que incluían nuevas medidas del compartimento azul que los Estados Unidos habían convenido en reducir a la mitad. En cuanto a la propuesta sobre acceso a los mercados de la UE, el Sr. Shark dijo que había sido rechazada por insuficiente por los Estados Unidos, el G-20 y el Grupo de Cairns.

La última pregunta se refirió a la solución por parte de los Estados Unidos y el G-33 de sus diferencias sobre los productos especiales y el mecanismo de salvaguardia especial. El representante de los Estados Unidos, Sr. Shark, dijo que habían aceptado que tanto los productos especiales como el mecanismo de salvaguardia especial formaran parte del conjunto de resultados. No obstante, los Estados Unidos no aceptarían que se aplicaran de manera que restringiera gravemente los beneficios que pudiera reportar el acuerdo.

4. Conclusión

(a) Embajador Crawford Falconer, Presidente de las sesiones de negociación del Comité de Agricultura de la OMC

En sus observaciones finales el Embajador Falconer expresó su decepción al ver que los negociadores no podían ponerse de acuerdo ni siquiera en este momento de las negociaciones. La principal razón por la que se habían suspendido las negociaciones era de carácter político. «No creo que las diferencias sean fundamentalmente difíciles en términos técnicos», dijo. Sin embargo -prosiguió diciendo-, para que tengamos alguna posibilidad de avanzar en las negociaciones, los Miembros tienen que dedicar tiempo a comprender el punto de vista de los demás y no apuntarse tantos políticos. El Embajador Falconer señaló que la UE y el Japón habían realizado reformas fundamentales de sus políticas agrícolas, y los Estados Unidos tenían la oportunidad de hacerlo con su nueva Ley Agrícola. Le decepcionaba que los negociadores no pudieran reunirse para ponerse de acuerdo sobre lo que equivale a «algo que contractualice la actual situación». Existe acuerdo en eliminar todas las formas de subvenciones a la exportación y en reducir sustancialmente la ayuda interna con efectos de distorsión del comercio, y nadie arguye que se eliminen los aranceles aplicados a los productos agrícolas. Si la Ronda fracasa, no dará lugar al colapso de los mercados agrícolas ni causará una gran diferencia en las bolsas de valores. Pero, desde un punto de vista político, causará una enorme diferencia. En un mundo en el que no exista refuerzo multilateral habrá una «esmerada» elección de amigos, existirá incertidumbre y serán muchos los que queden excluidos.

(b) Jack Wilkinson, Presidente de la FIPA

Antes de levantar la sesión, el Sr. Wilkinson subrayó que para los agricultores es importante obtener un pacto en la OMC, pero un buen pacto que mejore los ingresos de los agricultores. Estos últimos deben insistir en sus países para que se llegue a una solución multilateral.

El debate mantenido durante la sesión organizada por la FIPA demostró que las negociaciones se suspendieron por motivos más políticos que económicos. Todos los oradores subrayaron que estaban muy cerca de un acuerdo. Todos se mostraron de acuerdo en la eliminación de las subvenciones a la exportación y en la necesidad de mejorar el acceso a los mercados. Los agricultores presionaron a los dirigentes para que volvieran a la mesa de negociaciones porque para ellos es de crítica importancia que se llegue a un acuerdo multilateral sobre el comercio de productos agrícolas.

G. Nuevas orientaciones sobre las normas del comercio agropecuario, *Sesión organizada por CIDSE, la Fundación Heinrich Böll y el Diálogo para el comercio justo y ecológico (Ecofair Trade Dialogue)*

Informe redactado por Guillaume Légaut

Resumen

En el taller organizado por CIDSE, la Fundación Heinrich Böll y el Diálogo para el comercio justo y ecológico se examinaron los retos para la agricultura en el siglo XXI y la elaboración de nuevas propuestas coherentes de reforma de las normas mundiales sobre el comercio agropecuario.

En primer lugar, se estimaba que en las normas de la OMC predominaban demasiado los intereses de la agroindustria y no se tenían suficientemente en cuenta preocupaciones esenciales sobre los agricultores en pequeña escala, los productos agrícolas y el desarrollo rural. En segundo lugar, en la OMC sólo se examinan las cuestiones agrícolas desde la perspectiva del acceso a los mercados, mientras que para la mayoría de los países en desarrollo el problema real es elaborar políticas agrícolas nacionales. En tercer lugar, en las normas de la OMC no se tiene suficientemente en cuenta la función que desempeña la agricultura en la protección del medio ambiente, las cuestiones sociales, los derechos humanos y la erradicación de la pobreza. En cuarto lugar, la agricultura, que se enfrenta con problemas específicos, requiere un trato específico que difiere del de otras actividades económicas.

La OMC debe elaborar normas para que cese el comercio de productos básicos agrícolas a precios inferiores a un determinado nivel. Debe asimismo promover el establecimiento de normas que regulen el comercio de productos locales. La regulación del comercio no puede garantizar igualdad de acceso a los recursos. La gestión de la oferta proporciona herramientas para transferir la capacidad de producción del Norte al Sur con el fin de hacer que la liberalización favorezca el desarrollo. Las subvenciones no constituyen la única cuestión y la OMC debe también considerar la manera de transferir la capacidad de producción de los países del Norte a los del Sur. El reto consiste en reducir la producción de los pocos países que perturban el mercado mundial de productos agropecuarios con prácticas que distorsionan el comercio para vender sus excedentes de producción. Los acuerdos internacionales sobre regulación de los precios y la transferencia de capacidad de producción podían proporcionar a los países en desarrollo la capacidad económica necesaria para influir en el mercado mundial.

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Sra. Alicia Kolmans, Misereor, CIDSE, Alemania

La Sra. Kolmans explicó que uno de los retos para la agricultura en el siglo XXI es elaborar nuevas propuestas coherentes acerca de futuras normas sobre el comercio agropecuario. Un grupo básico de expertos de todo el mundo trabajó en un estudio acerca de nuevas orientaciones sobre las normas del comercio agropecuario en el marco del Proyecto EcoFair Trade Dialogue. El objetivo de ese proyecto es enriquecer el debate sobre la reforma de las normas mundiales sobre el comercio agropecuario. Se celebraron diferentes consultas con representantes de ONG, círculos académicos, empresas y agricultores de diferentes partes del mundo.

(b) Sr. Wolfgang Sachs, Instituto Wuppertal para el Clima, el Medio Ambiente y la Energía, Alemania

El Sr. Sachs expuso los cuatro resultados principales del Diálogo para el comercio justo y ecológico. En primer lugar, señaló la «visión de túnel» del comercio que predomina en las negociaciones de la OMC. La agricultura es de importancia crucial en las negociaciones comerciales multilaterales, pero sólo se enfoca desde el ángulo del crecimiento de las corrientes comerciales. Son muy pocas las conversaciones sobre los agricultores en pequeña escala, los productos agrícolas o el desarrollo rural. La agricultura se considera únicamente como negocio y en las negociaciones comerciales no se presta atención a los intereses vitales de los agricultores. El 90 por ciento de la oferta de productos alimenticios de todo el mundo se vende dentro de las fronteras del país de producción. Por consiguiente, la OMC parece mirar a la luz que se vislumbra al final del túnel: las normas comerciales multilaterales imponen reglas relacionadas con cuestiones específicas como si pudieran aplicarse a las principales cuestiones de la agricultura.

En segundo lugar, existe un concepto equivocado de equidad. Los países del Sur son muy sensibles a las cuestiones agrícolas, pero esas cuestiones sólo se examinan en la OMC desde la perspectiva del acceso a los mercados. Para la mayoría de los países en desarrollo la cuestión fundamental es actualmente administrar su propio mercado agrícola en vez de acceder a nuevos mercados. Por consiguiente, esos países necesitan un margen de adopción de políticas para tratar de resolver a nivel nacional las cuestiones agrícolas.

En tercer lugar, la perspectiva dominante en la OMC no tiene en cuenta el objetivo del bien común. A menudo la agricultura representa del 2 al 5 por ciento de los recursos estatales nacionales. Sin embargo, el peso económico de la agricultura obstaculiza la función que desempeña ese sector en relación con el bien común, que va mucho más allá del valor económico de los productos básicos agrícolas. En efecto, la agricultura desempeña una función de importancia crucial en lo que se refiere a la protección del medio ambiente, las cuestiones sociales, los derechos humanos y la erradicación de la pobreza.

En cuarto lugar, la agricultura se enfrenta con un problema específico que no se plantea en otros sectores económicos. Una particularidad de la agricultura es que la mayoría de los factores de producción no pueden moverse (por ejemplo, la tierra, los campos y los animales). La agricultura afecta a ciclos naturales de vida que no pueden ajustarse a la productividad. Por consiguiente, requiere un trato específico que difiere del de otras actividades económicas.

(c) Sr. Tilman Santarius, Instituto Wuppertal para el Clima, el Medio Ambiente y la Energía, Alemania

El Sr. Santarius explicó que la liberalización del comercio y el medio ambiente no comparten por naturaleza un interés común. Cada vez es mayor la competencia entre productores grandes y pequeños. Propuso una reflexión sobre normas comerciales que puedan contribuir a un desarrollo sostenible y a la protección del medio ambiente. Los gobiernos nacionales necesitan un margen de actuación para elaborar normas que promuevan una agricultura sostenible, además de las normas comerciales multilaterales. La venta de productos básicos agrícolas a precios inferiores a los costos de producción (dumping) representa una amenaza para la agricultura sostenible. La OMC debe elaborar normas para que cese el comercio de productos básicos agrícolas a precios inferiores a un determinado nivel. Debe también promover normas para regular el comercio de productos locales. Los programas de normas deben elaborarse a nivel nacional.

(d) Sr. Daniel de la Torre Urgate, Centro de Análisis sobre la Política Agrícola de la Universidad de Tennessee, Estados Unidos

El Sr. de la Torre Urgate hizo una exposición sobre la gestión de la oferta. La agricultura opera con recursos naturales. La regulación de los mercados no puede garantizar la igualdad de acceso a los recursos. Los únicos instrumentos para garantizar el acceso a la tierra y las semillas son las políticas nacionales de los gobiernos. La liberalización del comercio agropecuario sólo favorece a unos cuantos países con capacidad de producción suficientemente grande. La mayoría de los países en desarrollo carecen de capacidad para apoyar y gestionar su producción agrícola. La gestión de la oferta proporciona herramientas para transferir la capacidad de producción del Norte al Sur; es necesaria para hacer que la liberalización favorezca el desarrollo. Hay muchos problemas que van más allá de la cuestión del acceso a los mercados y las preocupaciones no comerciales.

2. Preguntas y observaciones del público

El Sr. Bart Bode (Broederlijk Delen, CIDSE-Bélgica) dijo que la OMC no era el único organismo que tenía responsabilidad en este campo. El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional desempeñan también una importante función.

Un representante de la Misión de Sudáfrica ante la OMC se preguntaba cómo influir en las actuales negociaciones comerciales para lograr una reforma concreta de las actuales políticas comerciales en la esfera de la agricultura.

El Sr. Daniel de la Torre Urgate explicó que algunos países desarrollados tenían excedentes de producción en la agricultura porque únicamente se centraban en la investigación y la inversión. Otros países, como el Canadá o Australia, habían establecido verdaderas políticas de gestión de la oferta. Las subvenciones no constituyen la única cuestión y la OMC debe también considerar la manera de transferir la capacidad de producción de los países del Norte a los del Sur. El reto consiste en reducir la producción de los pocos países que perturban el mercado mundial de productos agropecuarios con prácticas que distorsionan el comercio para vender sus excedentes de producción.

Un representante de la Misión de Luxemburgo ante la OMC se mostró de acuerdo en que había que abordar las asimetrías y señaló que los actuales Acuerdos de Asociación Económica UE-ACP representaban una amenaza para los productores en pequeña escala del Sur.

Michel Buisson (Plataforma de Soberanía Alimentaria, Francia) dijo que los países en desarrollo necesitaban recuperar un margen de actuación para elaborar políticas nacionales que abordaran las necesidades de su población y su economía.

El Sr. Daniel de la Torre Urgate explicó que algunas empresas transnacionales practicaban la gestión de la oferta. Los acuerdos internacionales sobre regulación de los precios y la transferencia de capacidad de producción podían proporcionar a los países en desarrollo la capacidad económica necesaria para influir en el mercado mundial.

3. Conclusión

El Sr. Wolfgang Sachs concluyó que el reto consistía en trabajar para lograr cambios económicos que permitieran políticas sobre el comercio agrícola alternativas a las actuales normas de la OMC y que promovieran las preocupaciones no comerciales.





IV. DESARROLLO SOSTENIBLE Y MEDIO AMBIENTE

A. La OMC y el desarrollo sostenible[10], *Sesión organizada por la División de Comercio y Medio Ambiente de la OMC*

Informe redactado por la División de Comercio y Medio Ambiente, OMC

Resumen

La sesión tuvo por objetivo estimular el intercambio de opiniones y el debate sobre determinados aspectos del amplio tema de «La OMC y el Desarrollo Sostenible». Dio comienzo con una alocución inaugural especial del Sr. Achim Steiner, Director Ejecutivo del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA). Seguidamente, y en segmentos consecutivos, se centró la atención en primer lugar en el papel de la OMC en el debate sobre comercio y medio ambiente y luego en la cuestión de las subvenciones a la pesca.

En el primer segmento, se invitó a los ponentes a que ofrecieran perspectivas de las oportunidades y desafíos para fortalecer aún más el apoyo mutuo del comercio y el medio ambiente en la Ronda de Doha. También se les invitó a que abordaran cuestiones como el estado actual del debate sobre comercio y medio ambiente y su evolución en años recientes, tanto dentro de la OMC como fuera de ella; la importancia y el alcance del mandato de Doha en relación con el medio ambiente y la forma en que este mandato podría contribuir a moldear el examen futuro de las cuestiones relacionadas con el comercio y el medio ambiente en la OMC; y las posibilidades de que las negociaciones comerciales aportaran resultados que contribuyeran a fomentar objetivos de desarrollo sostenible.

En el segundo segmento de intervenciones, los ponentes fueron invitados a examinar el tema de las subvenciones a la pesca e inspirarse en cuestiones como el potencial de las negociaciones sobre las subvenciones al sector pesquero en el marco de la OMC para lograr un beneficio triple para el comercio, el medio ambiente y el desarrollo; el potencial positivo de las disciplinas en materia de subvenciones a la pesca para los pequeños países en desarrollo y los tipos de preocupaciones y objetivos que esos países han señalado en las negociaciones; y los desafíos para la ordenación de la pesca, la situación de las medidas internacionales al respecto y las posibles interconexiones con la labor de la OMC.

10 En el presente resumen se ponen de relieve algunos elementos concretos expuestos por los oradores y participantes en la sesión. No pretende ser una descripción exhaustiva del diálogo. Se puede consultar una grabación sonora completa de la sesión en el sitio web de la OMC - véase http://www.wto.org/english/forums_e/public_forum_e/session_26_num14_e.htm y también http://www.wto.org/english/forums_e/public_forum_e/session_26_num15_e.htm.

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Sr. Achim Steiner, Director Ejecutivo del PNUMA - Discurso inaugural

Haciendo uso de la palabra tanto a título personal como en calidad de Director Ejecutivo del PNUMA, el Sr. Achim Steiner agradeció la oportunidad de participar en el foro, por tratarse de una ocasión propicia para articular una perspectiva medioambiental del comercio y, cabía esperar, también para poner en marcha algunas reflexiones sobre la manera en que, en el contexto del desarrollo sostenible, el comercio internacional y la globalización, la dimensión de la sostenibilidad podía conseguir un grado de atención y prioridad mayor que el había obtenido en los últimos años.

El Sr. Steiner dijo que representaba a una organización comercial; concretamente, el PNUMA era custodio de una serie de instrumentos internacionales que guardaban relación con el comercio. La Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) era tal vez la primera convención mundial sobre comercio y medio ambiente y la más conocida. Entre otros instrumentos con dimensiones comerciales administrados por el PNUMA figuraba el Protocolo de Montreal, el Convenio de Basilea, el Convenio de Estocolmo y el Convenio de Rotterdam. Además, el Convenio Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático era otra iniciativa centrada en el medio ambiente que en el fondo constituía también un convenio comercial.

En cuanto a la relación del comercio con el orden del día de sostenibilidad ambiental, el Sr. Steiner afirmó que la situación actual era problemática y exigía un nuevo planteamiento. En primer lugar, la suspensión de la Ronda de Doha suponía también una suspensión de los progresos del orden del día de gobernanza ambiental mundial. En un ámbito más amplio, la suspensión de la Ronda era un indicador fundamental del estado actual de parálisis de los esfuerzos por crear consenso a nivel mundial respecto de 'los grandes desafíos de nuestra era'. En los frentes más importantes - la pobreza, las enfermedades, la sostenibilidad, el cambio climático, la pérdida de hábitat y de diversidad biológica - los procesos de la gobernanza mundial se encontraban en su período más turbulento desde hace algún tiempo. Otros factores de complicación eran la segmentación y la bifurcación de las cuestiones del medio ambiente, el comercio y el desarrollo sostenible en lo referente a plataformas de negociación y máximas responsabilidades institucionales, a lo que había que añadir la falta de coherencia que a veces podía comprobarse en las posturas y enfoques adoptados por los gobiernos en distintos foros de negociación. Si no se lograba forjar un nuevo consenso mundial sobre el orden del día el desarrollo sostenible, la comunidad mundial podría fracasar en el logro de progresos sustantivos.

Por lo que se refiere a los desafíos que plantea avanzar en la materia, el Sr. Steiner hizo una serie de afirmaciones, entre ellas las siguientes: los debates sobre medio ambiente, comercio y desarrollo sostenible celebrados hace diez años se han visto superados por los acontecimientos en el mundo real, por lo que era menester replantearse el discurso actual; tanto en el Norte como en el Sur, era preciso revisar posturas que se habían enrocado

como consecuencia de toda una serie de fracasos y fallos de procedimiento para poder sincronizar de nuevo el marco mundial del desarrollo sostenible con el mundo real; y, urgía que la comunidad medioambiental y del desarrollo sostenible redefiniera su postura respecto de una economía globalizada y un régimen de corrientes y relaciones comerciales mundiales.

Reflexionando acerca de los cambios sobrevenidos durante el último decenio, por ejemplo, en los ámbitos de los mercados, las reglamentaciones y las normas, el Sr. Steiner dijo que el vínculo entre la sostenibilidad ambiental, el comercio y el desarrollo económico permitía abrigar hoy en día muchas más esperanzas de 'lo que nos hacen creer'. Los cambios fundamentales de los paradigmas del mercado afectaban a los lugares donde se hallaban los productores y los consumidores, a la forma en que se relacionaban entre ellos, a quién controlaba los mercados y quién era capaz de cambiar esos mercados. Por ejemplo, mientras que con anterioridad se solía considerar que los sistemas de certificación imponían restricciones a los mercados, el sistema de certificación del Forest Stewardship Council (Consejo de administración de bosques) (y otros sistemas) era capaz de llevar a productores y consumidores por un camino que podía generar beneficios tanto de sostenibilidad como de rendimiento económico, en relación con productos de mayor calidad que pudieran reconocerse como tales.

Asimismo, la capacidad actual del mercado mundial para establecer prioridades, recompensar la sostenibilidad y castigar el desarrollo insostenible aumentaba a un ritmo tal que cualquiera que afirmara que el mercado de ayer iba a ser el mismo que el de mañana hacía caso omiso de la existencia de un consumidor informado y un productor con poder. El Sr. Steiner mencionó varios ejemplos en esferas como los pagos en concepto de servicios de ecosistemas o ecoturismo en África meridional y oriental. Refiriéndose a estos últimos, dijo el Sr. Steiner que, gracias a la globalización y el turismo mundial, lo que había llegado a ser una competencia casi desesperada entre la necesidad de tierras agrícolas y la conservación del hábitat para la fauna y la flora silvestres se había transformado de una carga económica en un activo económico principal.

Segmento 1: La OMC y el desarrollo sostenible

(b) Dr. Laurence Tubiana, Director, Instituto de Desarrollo Sostenible y de Relaciones Inrernacionales

El Dr. Laurence Tubiana dijo que el mandato sobre comercio y medio ambiente en el marco de la Ronda de Doha era por una parte útil y centrado en la interacción entre los acuerdos ambientales y el proceso comercial y, por la otra, restringido y ajeno a la negociación principal. Igualmente, gran parte del orden del día ambiental podía encajarse en otros aspectos del programa de trabajo de Doha, por ejemplo en la agricultura, el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA), los servicios y la propiedad intelectual. Asimismo, no obstante la importancia dada al comercio y el medio ambiente, las preocupaciones sobre el desarrollo eran la auténtica fuerza motriz de las negociaciones

de Doha. La comunidad medioambiental tenía que comprender este marco orientado al desarrollo y decidir cómo podía sostener su orden del día en las nuevas circunstancias.

El Dr. Tubiana formuló la hipótesis de que el mandato de Doha sobre comercio y medio ambiente tal vez podría haber resultado más dinámico si el orden del día ambiental internacional hubiera ido bien y si el dinamismo en los Convenios y Convenciones ambientales fuese suficientemente fuerte para presionar al proceso comercial e informarlo. Ahora bien, desde 2001 no había sido así y lo que se observaba en las distintas corrientes del orden del día medioambiental no era muy positivo - en función del fortalecimiento de los acuerdos multilaterales, la construcción de un entramado de gobernanza ambiental, y el fortalecimiento y la aplicación de los acuerdos vigentes. Cundía la parálisis, así como las dudas y las interrogantes acerca de si los regímenes mundiales eran respuestas adecuadas a las preocupaciones ambientales mundiales.

En aquellos ámbitos en que se registraba un movimiento positivo en el orden del día ambiental, ya no lo impulsaban principalmente los procesos internacionales sino que estaba vinculado sobre todo a políticas y estrategias en los planos nacionales e internos. En cuestiones como la eficiencia energética en China, los temas climáticos en los Estados Unidos, la ordenación de los recursos hídricos y los servicios hidráulicos en la India, y la deforestación en el Brasil, el orden del día ambiental lo conducían los intereses internos y las preocupaciones internas - en mucha mayor medida que ninguna preocupación mundial. E incluso si se registraba algún movimiento en escenarios internacionales, el motor del cambio solía ser también nacional. Por ejemplo, la OMC había aceptado modificar las normas en la esfera de los derechos de propiedad intelectual para apoyar la preocupación colectiva en torno de la salud pública; no obstante, esta medida obedecía también a la dinámica de las políticas nacionales de los países productores de medicamentos genéricos.

Para la comunidad ambiental, el desafío consistía en reconocer que había cambiado el centro de gravedad (marco orientado al desarrollo; circunstancias nacionales) y en elaborar estrategias para canalizar y apoyar la nueva dinámica. En el contexto del comercio, esto suponía, entre otras cosas, examinar la función de las normas y criterios aplicados en los países para determinar la forma en que las reglas comerciales podían apoyar el progreso del orden del día ambiental - en lugar de, o incluso mucho más que, verificar si los distintos acuerdos ambientales multilaterales eran compatibles con las reglas de la OMC o no lo eran.

(c) Sr. Ricardo Meléndez-Ortiz, Director Ejecutivo, Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

El Sr. Ricardo Meléndez-Ortiz abordó las oportunidades y los desafíos que planteaba seguir fortalecimiento el apoyo mutuo del comercio y el medio ambiente en la Ronda de Doha y trató también de abogar por el desarrollo sostenible. En relación con la Ronda, la OMC había hecho un buen trabajo al integrar el medio ambiente en las negociaciones, no sólo en cuanto al orden del día de comercio y medio ambiente sino también en relación

con otros temas como la agricultura, los servicios, la propiedad intelectual y el resto. Habiendo dicho eso, el comercio y el medio ambiente seguían teniendo una relación un tanto incómoda en las negociaciones y existía un profundo y arraigado malestar, sobre todo entre los países en desarrollo, cuando se abordaba el tema.

Los motivos de este malestar eran muchos y muy variados (y a menudo se podían imputar a la mentalidad mercantilista de los negociadores): la sensación de que la OMC era ante todo y sobre todo un órgano comercial y no debería ocuparse de cuestiones ambientales; la sensación de que el núcleo de la Ronda era el acceso a los mercados y que no debería diluirse; la preocupación de que las medidas ambientales eran promovidas con intenciones proteccionistas (sumada a la preocupación sobre la falta de medios para servirse de los mecanismos de solución de diferencias para impugnar medidas basadas en el medio ambiente pero que eran medidas de restricción del comercio); y la impresión entre algunos países en desarrollo de que deberían poder dejar de lado las normas ambientales con fines de desarrollo y hacer frente a las consecuencias ambientales más tarde, como ya lo habían hecho antes los países desarrollados.

Al analizar el desarrollo sostenible, el Sr. Meléndez-Ortiz señaló que este modelo conceptual había contribuido a alejar el debate de las estructuras de negociación basadas en el mercantilismo y el antagonismo. El concepto de desarrollo sostenible brindaba un marco viable para gestionar la interconectividad y el dinamismo. Además, el desarrollo sostenible reconocía que el medio ambiente era parte integrante del proceso de desarrollo y, por ende, de la política de desarrollo. En este modelo conceptual, el comercio internacional, como propulsor del aumento de los ingresos, tenía que responder a muchos programas de política variados y discretos que las sociedades se habían fijado a sí mismas y que reflejaban sus aspiraciones en diversas esferas - sociales, ambientales y económicas.

El Sr. Meléndez-Ortiz recordó que la noción del desarrollo sostenible se enunció en el Acuerdo de Marrakech y fue reafirmada en la Declaración Ministerial de Doha. Asimismo, la OMC era diferente del sistema del GATT; surgió de la Ronda Uruguay con la promesa de que establecería un marco a nivel mundial que se ocupara no sólo de medidas fronterizas y medidas comerciales particulares sino también de regir la cuestión más amplia de las relaciones económicas entre las naciones. Para que esta promesa se haga realidad, para que la OMC se transforme en un instrumento eficaz de la gobernanza mundial, y para que la institución alcance el objetivo con el que surgió de la Ronda Uruguay -un objetivo cuyo centro son las normas y no el libre comercio, un objetivo que promueve metas de política pública y aspiraciones más elevadas de política- el sistema debe superar entre otras cosas las vigentes y anticuadas estructuras (por ejemplo: las concesiones recíprocas y el principio del todo único) y mentalidades mercantilistas de negociación.

(d) Sr. Richard G. Tarasofsky: Jefe de Programa, Programa de Energía, Medio Ambiente y Desarrollo, Chatham House

El Sr. Richard G. Tarasofsky se refirió a la situación de las negociaciones de Doha, en particular respecto del apartado i) del párrafo 31 sobre la relación entre las normas de la OMC y los AMUMA, y aludió asimismo a la falta de una buena gestión de los asuntos públicos mundiales que impedía a la comunidad internacional abordar los desafíos más apremiantes en torno al desarrollo sostenible, a saber, el problema del cambio climático y la pérdida de diversidad biológica. Expuso una serie de argumentos sobre lo que consideraba necesario a fin de crear unos cimientos sólidos para un enfoque integrado de la manera de abordar estos problemas.

En primer lugar, el proceso de la OMC no bastaba por sí solo para abordar la relación entre la OMC y los AMUMA: así lo demostraba el hecho de que, incluso antes de que las negociaciones hubieran fracasado, los aspectos ambientales no marcharan bien; no había perspectivas de consenso acerca del apartado i) del párrafo 31, ni tampoco avanzaban otras negociaciones sobre bienes y servicios ambientales, etiquetado, el Convenio sobre la Diversidad Biológica, los ADPIC y la condición de observador. En segundo término, las negociaciones de la OMC constituían un elemento importante de una solución más duradera. A este respecto, el Sr. Tarasofsky señaló que, si bien era cierto que hasta la fecha no se habían registrado graves conflictos entre las normas de la OMC y los AMUMA, la incertidumbre y la amenaza de conflicto con las normas de la OMC estaban afectando mucho a las negociaciones ambientales internacionales. Tampoco podía dejarse que el asunto lo resolviera únicamente el mecanismo de solución de diferencias; éste se prestaba a resolver conflictos y también podía contribuir a resolver algunas incertidumbres, pero no podía servir de base para un enfoque a largo plazo de la ordenación medioambiental.

En tercer lugar, salvo que las negociaciones sobre el apartado i) del párrafo 31 se dirigieran a un resultado negativo, no habría que abandonarlas, sino facilitarlas un «buen aterrizaje»; a este respecto, y ante la hipótesis de un resultado menos ambicioso, su conclusión podría establecer la base para una labor más enjundiosa en el futuro. En cuarto lugar, el PNUMA tampoco podría hacer frente a la cuestión por sí solo. En quinto y último lugar, el Sr. Tarasofsky sugirió que, como la fórmula actual no daba resultados, la única forma de salir adelante era mediante un enfoque interinstitucional; este enfoque desempeñaría al menos tres funciones - realizar investigaciones y análisis sobre las repercusiones de las medidas de la OMC en el logro de los objetivos de los AMUMA, y viceversa; prestar asesoramiento normativo a la OMC y a los AMUMA acerca de cómo evitar los conflictos y potenciar las complementariedades; y contribuir a resolver diferencias de una forma que fuera creíble para los encargados de formular políticas tanto comerciales como ambientales.

2. Preguntas y observaciones del público

En el intercambio de opiniones, se formuló una pregunta acerca de cómo podría lograrse que los sectores privados se hicieran más responsables de sus actos, incluso

en la esfera de los derechos humanos. El Sr. Steiner aludió a las distintas presiones -de orden jurídico, local, internacional, etc.- a las que reaccionaban los sectores privados y las empresas; presentó la labor llevada a cabo por el PNUMA que podría venir al caso; y se refirió a la labor realizada en los procesos internacionales y por las ONG. Se formuló una pregunta sobre cómo sería una «negociación centrada en el desarrollo sostenible» en lugar de una «negociación de base mercantilista». El Sr. Meléndez-Ortiz respondió que distintos países adoptarían enfoques diferentes y contraerían compromisos diferentes, según sus respectivas capacidades y prioridades de política en el plano nacional; también se refirió a la necesidad de diferenciar distintos aspectos de las negociaciones y de desvincular las conversaciones sobre acceso a los mercados, por ejemplo, que pueden prestarse más a las concesiones recíprocas, de otras esferas, entre ellas las normas, a las que podría ajustarse mejor un enfoque de acción colectiva. El Dr. Tubiana añadió que la naturaleza de las negociaciones ya estaba transformándose y que las evaluaciones del impacto y unos estudios más focalizados de los beneficios que han de obtenerse podrían ayudar a conseguir apoyo para las negociaciones y dar nueva forma al proceso de negociación. Otras observaciones y preguntas versaron sobre asuntos como el AGCS, el intercambio de carbono, la protección de las comunidades locales, la relación entre el Protocolo sobre Seguridad Biológica y la OMC, y el cambio climático.

Segmento 2: Subvenciones a la pesca

3. Intervenciones de los panelistas

(a) Sr. David K. Schorr: Miembro Asociado, WWF

El Sr. David K. Schorr dijo que las negociaciones sobre las subvenciones a la pesca eran el experimento más avanzado que la OMC había emprendido para conseguir un beneficio triple, para el comercio, el desarrollo y el medio ambiente. Presentó una serie de razones para explicar por qué se habían podido lograr unos progresos alentadores en estas negociaciones. En primer lugar, los beneficios que estaban en juego en las tres esferas eran clarísimos: el sector era uno de los de mayor importancia ambiental entre los de los recursos; se trataba de un sector de gran intensidad comercial; y tenía enormes consecuencias para los países en desarrollo. En segundo lugar, la OMC era un foro muy adecuado para tratar este asunto - en la medida en que el centro de atención eran las subvenciones y la OMC era el principal órgano internacional para ayudar a poner coto a la conducta de los gobiernos en materia de subvenciones. Además, la OMC parecía ser el único foro capaz de brindar la oportunidad de lograr normas vinculantes y de obligado cumplimiento entre todas las partes que tenían que sentarse a la mesa. En tercer lugar, ya se venía trabajando en el asunto una serie de años y se había logrado realizar progresos para plasmar normas de la OMC que contribuyeran a eliminar las subvenciones que perjudican tanto al medio ambiente como al desarrollo. Sobre este último aspecto, el Sr. Schorr aludió a la Declaración Ministerial de Hong Kong de 2005 que, afirmó, comprometía a la OMC a adoptar una prohibición de las subvenciones que contribuyan al exceso de capacidad y la sobrepesca.

En lo referente a las lecciones emanadas de las negociaciones sobre las subvenciones al sector pesquero que podrían influir en otras esferas de la labor de la OMC, el Sr. Schorr señaló cinco características que distinguían a estas negociaciones de otras. En primer lugar, desde un principio, las negociaciones tuvieron por objetivo explícito contribuir a la gestión sostenible de un recurso natural fundamental. En segundo término, las negociaciones abarcaron desde el primer momento el contacto constructivo con la sociedad civil y el recurso frecuente a foros paralelos (por ejemplo: el PNUMA, el CICDS). En tercer lugar, desde el inicio de las negociaciones, los intereses que había que defender en la mesa eran algo más que puros intereses de exportación. En cuarto lugar, se había reconocido la importancia especial del sector pesquero para los países en desarrollo y las preocupaciones de estos países habían tenido el máximo relieve desde el principio. En quinto lugar, las soluciones técnicas que se habían propuesto destacaban por su referencia directa a las normas ambientales internacionales.

Al subrayar la importancia de que las negociaciones sobre las subvenciones a la pesca llegaran a un final feliz, el Sr. Schorr dijo que, además de las buenas noticias, también las había malas; persistían considerables dudas, algunas delegaciones seguían oponiendo una firme resistencia a unas normas estrictas, e incluso en el grupo reclamante se había notado cierta lentitud en equiparar la firmeza en la retórica y en las posturas políticas con una firmeza igual en las posturas sustantivas. En cuanto a las ofertas que se encontraban actualmente sobre la mesa en las negociaciones, la gran variedad de propuestas podrían dar lugar a un acuerdo sólido que prohibiera las subvenciones pesqueras más dañinas o un acuerdo que sería, en realidad, 'puro papel mojado desde una perspectiva ambiental'.

(b) Sr. Matthew Wilson: Primer Secretario, Misión Permanente de Barbados ante las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales con sede en Ginebra

El Sr. Matthew Wilson señaló que en las negociaciones sobre las subvenciones a la pesca habría que abordar una serie de contenciosos en el marco de la OMC. Se concentró en una serie de esferas cruciales que se consideraban elementos esenciales de un resultado triplemente beneficioso para el comercio, el medio ambiente y el desarrollo. Refiriéndose a la cuestión del equilibrio de derechos y obligaciones en las negociaciones, el Sr. Wilson adujo que en este aspecto hay que tener en cuenta la evolución histórica de las subvenciones a la pesca y la sobrepesca y el exceso de capacidad, y tratar de limitar las que hubieran tenido o pudieran tener el mayor potencial para distorsionar el comercio de productos de la pesca, permitiendo al tiempo el margen de desarrollo suficiente para que los países, sobre todo los más vulnerables, pudieran aplicar esos instrumentos de política como elementos legítimos de una estrategia de desarrollo. En cuanto a la cuestión conexa de si diferentes países debían contraer distintos compromisos, el Sr. Wilson sugirió que las negociaciones en curso podrían servir de patrón para poder abordar la «rigidez» del sistema respecto de la diferenciación; sugirió que era preciso trabajar e investigar más a fondo para determinar si, al negociar las normas, resultaría viable vincular los compromisos nacionales con los niveles (o los niveles potenciales) de capturas y de capacidad, o si, para cumplir el mandato, bastaría la doctrina tradicional de una configuración estricta «país desarrollado/país en

desarrollo». El Sr. Wilson sugirió que el enfoque tradicional podría suponer una situación de beneficio triple «únicamente sobre el papel».

En cuanto al trato especial y diferenciado, revestía una importancia absoluta y este aspecto tenía que incluirse en toda norma definitiva para que fuera operativo, relacionado con las necesidades y la capacidad y aportara beneficios reales y sostenibles. Aludiendo a la idea de establecer un vínculo entre las dimensiones ambientales y de sostenibilidad de la pesca en el plano de las negociaciones de la OMC, el Sr. Wilson dijo que las cuestiones más importantes se referían a si la OMC era el foro más adecuado para ocuparse del componente del sector pesquero relacionado con el desarrollo sostenible y si los tres lados del triángulo del triple beneficio se podían abordar en el marco de la OMC. Modelar y aplicar normas comerciales y adjudicar al respecto entraba de lleno en la esfera de competencia de la OMC, pero cabía preguntarse si incumbía verdaderamente a la OMC y a sus negociadores comerciales adentrarse en esferas pertenecientes a la política ambiental y si era legítimo que lo hicieran. El Sr. Wilson sugirió que la forma de llenar ese vacío no consistía en manipular el mandato esencial de la OMC para que pudiera articular y vigilar cuestiones ajenas a su competencia.

En lo referente a la cuestión de la coherencia, el Sr. Wilson dijo que en el debate sobre las subvenciones a la pesca había que tener en cuenta los reglamentos que ya se habían convenido en los diversos foros dotados de competencias en las esferas de la pesca, el medio ambiente y el desarrollo sostenible, pero que igualmente había que tener presente el asesoramiento normativo que formulaban las instituciones financieras y organismos de desarrollo internacionales, en el que recomendaban opciones para que los países en desarrollo pudieran escapar del ciclo de la pobreza y el subdesarrollo. En cuanto al debate sobre las subvenciones buenas y las malas, el Sr. Wilson señaló que una prohibición absoluta de todas las subvenciones a la pesca sería una forma fácil, pero ineficaz, de plantear las negociaciones; las preguntas fundamentales que había que formular en las negociaciones, y a las que había que responder, eran si una subvención concreta era causante sustancialmente de distorsión del comercio, si causaba sobrepesca y exceso de capacidad, y si servía para una finalidad puramente económica. Finalmente, el Sr. Wilson glosó el papel activo que las economías pequeñas y vulnerables desempeñaban en las negociaciones; les interesaba sobremanera tratar sobre un resultado que tomara en cuenta determinadas realidades y derivara en la erradicación de los peores tipos de subvenciones, depurándose las responsabilidades de los mayores infractores y velando al mismo tiempo por que los Miembros dotados de escasa capacidad pero interesados en lograr el desarrollo de sus sectores pesqueros pudieran apoyar a su industria.

(c) Sr. Angel Gumy, Oficial Principal de Planificación Pesquera, Departamento de Pesca, Organización de las Naciones para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

El Sr. Angel Gumy señaló que la FAO se ocupaba del sector pesquero desde diversos ángulos; el comercio era uno de ellos pero no el único. El sector de la pesca desempeñaba un papel fundamental para garantizar la seguridad alimentaria sostenible mundial y

nacional, proporcionando empleo por cuenta propia y remunerado a las comunidades de pescadores como medio de aliviar la pobreza y frenar el éxodo rural a las ciudades, contribuir al comercio nacional e internacional y generar ingresos. Para apuntalar esos objetivos sociales y económicos básicos, era imprescindible que la pesca y la acuicultura fueran gestionadas de manera responsable, lo que suponía impedir la sobrepesca, coordinar y llevar a cabo investigaciones eficaces, y capacitar y habilitar a las personas. En este contexto, las subvenciones a la pesca eran una cuestión importante.

El Sr. Gumy indicó que, en el decenio de 1980, cuando muchos recursos pesqueros llegaron a la explotación plena o la sobreexplotación, la atención de los encargados de formular políticas se desplazó a la ordenación de la pesca y el desarrollo de la acuicultura. El posterior reconocimiento de los muchos fracasos registrados en la ordenación dio lugar a que los gobiernos y otras partes interesadas ampliaran su enfoque. Se estimó que la «gobernanza», es decir, la suma de las disposiciones jurídicas, sociales, económicas y políticas empleadas para gestionar la pesca y la acuicultura de manera sostenible, era un contexto necesario para conseguir una ordenación eficaz. Las cuestiones fundamentales de gobernanza que actualmente eran objeto de debate en la comunidad pesquera internacional guardaban relación, entre otras cosas, con las siguientes: la aplicación de los instrumentos internacionales vigentes en materia de pesca; el aumento de la cooperación internacional mediante el fortalecimiento de las organizaciones regionales de ordenación de la pesca para mejor conservar y gestionar las poblaciones de peces; el comercio de productos de la pesca y la prominencia de cuestiones de carácter internacional relacionadas con el comercio, como el etiquetado, la certificación de las capturas, el etiquetado ecológico, la inocuidad y la calidad de los alimentos y las consecuencias para los países en desarrollo en cuanto a la viabilidad del acceso a los mercados; la pesca en pequeña escala y artesanal y su función en la seguridad alimentaria, el alivio de la pobreza y el desarrollo económico de los países pobres; la pesca de altura; el establecimiento de enfoques de ecosistemas en la ordenación pesquera; las subvenciones a la pesca, en particular las que contribuyen al exceso de capacidad y la sobrepesca; la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR); las cuestiones de cupos basados en derechos; la participación de los interesados; y la ordenación ecológica.

El Sr. Gumy se refirió a la labor realizada por la FAO ya en 1992 para señalar a la atención del mundo las subvenciones a la pesca. Desde el decenio de 1990, la función de las subvenciones a la pesca había sido objeto de una atención creciente por parte tanto de los gobiernos como de la sociedad civil, no sólo en lo relativo a sus posibles efectos de distorsión del comercio de productos pesqueros, sino también en lo tocante a sus probables efectos negativos en los recursos pesqueros, en ausencia de una ordenación eficaz de la pesca. Las cifras más recientes de la producción mundial de pescado indicaban que las capturas estaban estancadas y la producción de la acuicultura aumentaba. Además, la proporción de las poblaciones de peces sobreexplotadas o agotadas seguía siendo del orden de la cuarta parte del total y el exceso de capacidad pesquera mundial también seguía siendo un factor importante de esa sobreexplotación.

El Sr. Gumy dijo que la comunidad pesquera internacional había tomado posturas y contraído compromisos claros y definidos en instrumentos y en foros internacionales acerca de la necesidad de eliminar las subvenciones que contribuyen al exceso de capacidad y la pesca INDNR. En ese contexto, se refirió a los instrumentos voluntarios de la FAO como el Plan de Acción Internacional para la ordenación de la capacidad pesquera (PAI-Capacidad) y el Plan de Acción Internacional para prevenir, desalentar y eliminar la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (PAI-INDNR) de 2001, que, entre otras cosas, respectivamente instan a que se eliminen todos los factores, incluidas las subvenciones, causantes de exceso de capacidad y pesca INDNR. El Sr. Gumy también aludió a recientes iniciativas adoptadas en el Comité de Pesca de la FAO; por ejemplo, los países miembros convinieron en 2005 en que se eliminaran gradualmente las subvenciones que apoyaran la expansión de las flotas que, al ser llevada a cabo de manera no sostenible, contribuía a la degradación de las poblaciones de peces, al exceso de capacidad de las flotas y a la pesca INDNR. El Comité distinguió ese tipo de subvenciones de las que pudieran contribuir a una utilización sostenible y una mejor información científica o de las que beneficiaran, por ejemplo, a la pesca en pequeña escala y artesanal y contribuyeran a la seguridad alimentaria, la mitigación de la pobreza y el desarrollo sostenible.

4. Preguntas y observaciones del público

En la fase de diálogo, y en respuesta a las preguntas formuladas, el Sr. Wilson analizó los derechos de acceso que algunos países imponían a otros países para obtener acceso a sus poblaciones de peces. Dijo que estos derechos eran una importante fuente de ingresos para algunos países y que, en virtud del derecho internacional, los países tenían derecho a arrendar los recursos situados dentro de su espacio marítimo. Tampoco debía considerarse automáticamente que esos derechos constituían subvenciones. El Sr. Wilson repitió que la prohibición total de las subvenciones no resultaría eficaz para abordar el mandato en materia de subvenciones a la pesca; las organizaciones intergubernamentales, por ejemplo, podrían estudiar cuestiones como la naturaleza de las subvenciones y sus consecuencias para el comercio, a fin de ayudar a determinar las subvenciones que pudieran ser causantes de las mayores distorsiones y restricciones al comercio.

En esa misma fase, el Sr. Schorr dijo que no había que cargar el acento en convertir a la OMC en un «policía» de las normas internacionales o del sector pesquero, o de las prácticas de pesca de los países. Habría que concentrarse, en cambio, en lo que la OMC pueda hacer en el marco de su mandato. En este contexto, el Sr. Schorr observó que la OMC no tiene que decidir cuándo está agotado un sector pesquero, como tampoco tiene que decidir si la ordenación de la pesca es buena o mala. Ahora bien, se le podría pedir que aplicara una norma más estricta en el caso en que una entidad ajena a la OMC hubiera determinado que una pesquería está agotada. En cuanto a los derechos de acceso, el Sr. Schorr coincidió con el Sr. Wilson en que no cabía considerar subvención un pago de un gobierno a otro gobierno a cambio del acceso a una pesquería. Añadió, no obstante, que algunos arreglos de acceso tenían elementos de subvención y que esas subvenciones no circulaban de los países del Norte a los países en desarrollo, sino que fluían de esos países del Norte a sus

propias flotas. Si una nación pesquera de gran altura obtenía acceso a las aguas de otros y seguidamente cedía ese acceso a su propia flota, sin recuperar de su flota el valor de ese acceso, había hecho entrega de un activo económico muy tangible. Estos tipos de subvenciones surtían efectos muy negativos para algunos países en desarrollo.

B. Una hoja de ruta sobre el desarrollo sostenible para la OMC, *Sesión organizada por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IIDS)*

Informe redactado por Aaron Cosbey, Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible

Resumen

En esta sesión se examinó el futuro del sistema multilateral de comercio, planteándose en ella de qué manera podría dotarse de mejores medios a la OMC para que lograra los resultados en materia de desarrollo sostenible que se enuncian en la Declaración de Doha (párrafo 6) y en el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC (preámbulo). Se examinó una serie de cambios -por ejemplo, en las esferas de la cooperación interinstitucional, el proceso de negociación, los resultados de las negociaciones o la estructura institucional- mediante los cuales sería más probable alcanzar esos resultados.

Al final, se convino en que la OMC cuenta con el potencial para lograr resultados en materia de desarrollo sostenible, pero también hubo consenso acerca de la necesidad de replantearse el régimen actual, tal vez de manera fundamental. Hubo acuerdo casi general en que la pausa que brinda el actual paréntesis en las negociaciones podría servir para abordar estas cuestiones de manera que ayude a reencaminar las negociaciones por una senda viable y pertinente.

1. Intervenciones de los panelistas

Actuó de moderador de la sesión el Sr. Howard Mann, Asesor Superior en Derecho Internacional, Comercio e Inversiones, IIDS. El Sr. Mann señaló al dar apertura a la sesión que urgía acompasar las situaciones reales de la OMC con sus objetivos declarados de lograr un desarrollo sostenido.

(a) Aaron Cosbey, Miembro y Asesor Superior, Comercio e Inversiones, Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible

El Sr. Cosbey enunció el contexto de los debates y señaló que el atolladero al que han llegado las negociaciones es, por una parte, motivo de preocupación acerca del modelo vigente y, por la otra, nos da un respiro para poder reflexionar sobre la forma de mejorarlas. Puso de relieve la labor de John Ruggie y argumentó que el sistema multilateral de comercio se fundaba en el concepto del liberalismo enraizado, es decir, de que los redactores incorporaban las metas de la liberalización del comercio y la no discriminación en un marco más amplio concebido para posibilitar el logro de objetivos sociales amplios, en un delicado equilibrio de los dos objetivos conexos.

Sostuvo que para salir del atolladero hay que volver a inventar el liberalismo enraizado, de forma que responda a los grandes retos de nuestros días. Razonó además que los cimientos de esa estructura ya están puestos; *tenemos* un acuerdo internacional, una armonía de criterios sobre los que podemos levantar un régimen comercial para el siglo XXI. El objetivo social más amplio en pro del cual debe laborar el sistema multilateral de comercio, y debe permitir que coadyuven los gobiernos nacionales, es el desarrollo sostenible. Los Miembros han definido en repetidas ocasiones a la OMC como una organización que va en pos del desarrollo sostenible, tanto en la forma como con principios de la índole del tratamiento especial y diferenciado.

Afirmó que el objetivo del desarrollo sostenible se basa en la premisa de la armonía de criterios que es la verdad fundamental de la era global: todos estamos vinculados. Económicamente hablando, los densos y complejos vínculos del comercio y la inversión significan que todos los países dependen en distintos grados del estado de salud de la economía de los demás. Del punto de vista ambiental, las cuestiones ambientales comunes en el plano regional, y cuestiones de ámbito mundial como el cambio climático, la pérdida de diversidad biológica y el agotamiento de la capa de ozono obligan a que tengamos que preocuparnos de la capacidad de todos los países para hacer frente a las cuestiones ambientales de la debida forma. En un plano social más amplio, también entra en juego esa misma vinculación. Los Estados fracasados son una mala noticia para toda la aldea planetaria, y constituyen un semillero de males públicos de los que se tienen que ocupar otros Estados: la inestabilidad política contagiosa, los refugiados, las enfermedades infecciosas y la delincuencia internacional. Esta realidad -la de que estamos vinculados-, y no la Ronda de Doha, es el motivo de que tengamos el PDD.

Lo anteriormente expuesto hace que se planteen las siguientes preguntas: ¿Qué formas institucionales resultan apropiadas para un régimen que se basa en ese tipo de acuerdo? ¿Es necesario concebir nuevos principios y normas, o nuevas reglas y procedimientos, que sean más adecuados para esa tarea? Cosbey señaló que los ponentes ayudarían a responder a las preguntas, pero terminó su intervención poniendo de relieve tres cambios que, en su opinión, son necesarios para que la OMC pueda lograr unos resultados firmes en materia de desarrollo sostenible.

1. *Reconocer que medios mercantilistas conducen a resultados mercantilistas.* Si bien es cierto que nos hemos puesto de acuerdo en que el desarrollo sostenible es un objetivo del sistema, seguimos negociando como si el mercantilismo tuviera validez, como si la liberalización del comercio fuera un juego de suma cero. Cosbey abogó en pro de nuevas modalidades de negociación que reflejaran la finalidad social común del desarrollo sostenible. Citando el modelo del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, presentó el ejemplo de la necesidad de que existiera un órgano independiente autorizado, aparte de las negociaciones, que diera respuestas a preguntas como estas: Las prescripciones en materia de resultados, ¿son buenas o malas para el Estado que las aplica? ¿Cómo debe coordinarse la liberalización en distintas circunstancias para obtener los mejores resultados en materia de desarrollo?

2. *Reconocer que, en el plano nacional, con la liberalización unos ganan y otros pierden.* Puede que la liberalización del comercio haya creado enormes beneficios económicos, pero suelen estar mal distribuidos a nivel nacional y, en la mayoría de los países, los sistemas para amortiguar el choque de la liberalización y hacer frente humanamente al ajuste son deficientes. La OMC no puede seguir haciendo caso omiso de esta realidad por ser un problema ajeno a sus competencias.

3. *Reconocer que oportunidad no es lo mismo que beneficio.* El Sr. Cosbey sostuvo que cada vez se reconoce más que, para muchos países, las oportunidades que brinda la liberalización del comercio no se traducen en beneficios. Los países atados de pies y manos por la insuficiencia de su infraestructura, la ineficiencia de su burocracia, la inmadurez de sus ordenamientos jurídicos y su escasa estabilidad macroeconómica no aumentarán sus exportaciones a medida que aumenta el acceso a los mercados. Propugnó la necesidad de trascender del TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO y pasar a un sistema que evalúe y tenga presentes las necesidades de cada país, y que vincule el cumplimiento de sus obligaciones comerciales a su capacidad de beneficiarse de ese cumplimiento.

(b) Rupert Schlegelmilch, Jefe de Unidad, Dirección General de Comercio F3 (Desarrollo Sostenible), Comisión Europea

El Sr. Schlegelmilch presentó algunas consideraciones prácticas, emanadas de su experiencia como negociador de la UE para comercio y desarrollo, así como de su papel de encargado de los asuntos de desarrollo sostenible en la DG de Comercio.

Señaló en primer lugar que si puede lograrse en la OMC que el desarrollo sostenible pase a formar de la política comercial, dependerá fundamentalmente del empeño que se ponga para ello en el plano nacional. Es poco probable que aquellos países que aún no han emprendido la difícil singladura de este tipo de integración en el plano interior vayan a estar de acuerdo con ello a nivel internacional.

Enumeró los elementos típicos del orden del día de la OMC que podrían contribuir al logro de más resultados en materia de desarrollo sostenible en las negociaciones de la OMC, entre ellos el acceso a los mercados para los países en desarrollo, las reducciones de las subvenciones que causan distorsiones del comercio, la liberalización de los bienes y servicios ambientales y un acuerdo acerca de la relación entre la OMC y los AMUMA. Ahora bien, asimismo indicó que el mecanismo de solución de diferencias había sido, con mucho, el órgano más eficaz de la OMC para integrar las consideraciones de desarrollo sostenible en el sistema comercial.

Advirtió de que es errado creer que todas las cuestiones pueden solucionarse en el Comité de Comercio y Medio Ambiente, y señaló que el desarrollo sostenible figura en líneas generales en una serie de esferas de negociación, indicando al respecto que sería preciso algún mecanismo más amplio. En ese sentido, mencionó la posibilidad de integrar las preocupaciones en materia de desarrollo sostenible en el mecanismo de examen de las

políticas comerciales. También aludió a la posibilidad de activar el papel previsto en el párrafo 51 de la Declaración de Doha - un comité de supervisión encargado de velar por que en todas las negociaciones se refleje de manera adecuada el desarrollo sostenible. Dijo que esta disposición había sido hasta ahora una «bella durmiente».

Sostuvo que la OMC tiene que prestar atención a los costos que entraña el ajuste, y puso de relieve la experiencia de la UE, que brinda apoyo estructural para amortiguar el choque del ajuste en los Estados miembros. Había también otros ejemplos de integración en la UE, como los siguientes: las evaluaciones del impacto sobre la sostenibilidad que la UE lleva a cabo para todas las negociaciones comerciales, los programas con condiciones más generosas que las del SGP, las políticas de ayuda en las que se integran las prioridades comerciales y las del desarrollo sostenible, y una amplísima comunicación con la sociedad civil.

Señaló que hay margen para realizar progresos fuera de la OMC que tal vez sean útiles para los esfuerzos de la OMC. Citó el ejemplo de los acuerdos regionales y bilaterales, que ayudan a allanar el camino para abordar esas cuestiones. No se trataba simplemente de una consecuencia del mayor poder de negociación de la UE en esos contextos, sino que el ambiente es distinto y no hay tanta preocupación por las consecuencias para la solución de diferencias ni tanto temor al proteccionismo. Ve en esos acuerdos la posibilidad de innovar con enfoques que tal vez podrían calar en los esfuerzos de la OMC.

Otro ejemplo lo constituyen los esfuerzos sectoriales fuera de la OMC por hacer frente a las cuestiones de comercio y desarrollo sostenible. Citó al respecto el ejemplo de las negociaciones recientemente comenzadas sobre un acuerdo voluntario para luchar contra la tala ilícita, y varias iniciativas en la esfera de la pesca. El enfoque sectorial que se aplica en estos ámbitos también podría en su momento ser útil en el contexto multilateral.

(c) Faizel Ismail, Jefe de la Delegación de Sudáfrica ante la OMC; Presidente, Comité de Comercio y Desarrollo

El Sr. Faizel Ismail formuló algunas observaciones basadas en parte en su experiencia en la presidencia del Comité de Comercio y Desarrollo, que estaba encargado de elaborar algún tipo de acuerdo sobre trato especial y diferenciado en la OMC.

Señaló al principio que muchos países en desarrollo estimaban que la práctica tradicional de TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO en la OMC no apoyaba sus intereses y preocupaciones. Sus disposiciones encaminadas a aumentar el acceso a los mercados habían resultado en realidad divisivas al crear un acceso *preferencial* únicamente para algunos países. Sus disposiciones en materia de flexibilidad y períodos de transición para su aplicación eran insuficientes. Y las relativas a asistencia técnica y creación de capacidad eran exhortatorias, en lugar de vinculantes, y en realidad nunca se pusieron en práctica. Por esas razones, entre otras, se convino al comienzo de la Ronda de Doha en revisar y perfeccionar el enfoque de la OMC en materia de TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO.

Pero resultó difícil, y el ponente sostuvo que uno de los principales problemas fue la falta de un criterio común de lo que significaba desarrollo. Para obtener ese criterio, recurrió a la obra del Premio Nobel Amartya Sen, que definió el desarrollo esencialmente como la libertad de seguir los caminos que tenemos motivo para valorar. El proceso de desarrollo supone la eliminación de diversas antilibertades, como el analfabetismo, la burocracia corrupta, las estructuras antidemocráticas, etc.

Extrajo cuatro conceptos de la obra de Sen que podrían servir para definir lo que queremos decir con desarrollo en el contexto de la OMC:

1. Oportunidades económicas. Desde los orígenes del GATT, los países en desarrollo han insistido en la necesidad de un acceso justo a los mercados para los productos que producen competitivamente. La OMC debe concentrarse en eliminar los numerosos obstáculos a la libertad fundamental de oportunidad económica, con el resultado de lo que Ismail denominó «comercio justo». Ello, señaló podría incluso reportar beneficios ambientales como efecto secundario.

2. La pobreza como falta de medios. El concepto de pobreza de Sen es el de la falta de medios para lograr la libertad. Ismail sostuvo que, en particular para los países menos adelantados, la OMC debe concentrarse no sólo en el acceso a los mercados sino también en proporcionar los medios de producción, que faltan en la mayoría de esos países. Afirmó que garantizar este tipo de asistencia -presente en los debates sobre ayuda para el comercio- era un elemento esencial del correcto funcionamiento de la OMC, aunque la asistencia propiamente dicha no fuera tarea de la OMC.

3. Reglamentación. Sen sostenía que el mercado actuaría en pro del desarrollo únicamente si las reglas del mercado, que establecían los gobiernos, ayudaban a que los mercados fuesen más eficaces y se basaban en valores que promueven la justicia social. Señaló que muchas de las reglas del comercio internacional atentaban contra los países en desarrollo, y afirmó que demasiadas reglas basadas en motivos ambientales vigentes en los países desarrollados imponían cargas injustas a los exportadores de los países en desarrollo.

4. Buena gobernanza. Sen era firme defensor de las libertades democráticas básicas como libertad fundamental. En el contexto de la OMC, el aspecto pertinente es que los países en desarrollo tienen que participar, y necesitan los medios para participar, en la adopción de decisiones en la OMC.

De esa visión del desarrollo se desprende claramente que el TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO puede abordar únicamente una parte reducida del orden del día necesario. Afirmó el ponente que era preciso integrar el desarrollo en su sentido más amplio en las actividades de la OMC.

(d) Carin Smaller, Jefa de la Oficina de Ginebra, Instituto de Política Agrícola y Comercial

La Sra. Smaller trató de dos cuestiones fundamentales: ¿Puede la OMC conseguir resultados en materia de desarrollo sostenible? De ser así, ¿qué cambios son necesarios para que esos resultados sean más probables y sólidos? Sostuvo la ponente que nos tenemos que replantear de manera fundamental el papel de las reglas comerciales en la consecución de objetivos públicos como el empleo pleno y estable, la seguridad alimentaria y las fuentes diversificadas de divisas. Hasta la fecha, la mayor parte de los beneficios derivados del comercio han acabado en las arcas de empresas multinacionales del primer mundo, mientras que un marco ideal el comercio estaría principalmente al servicio de los urgentes programas nacionales de los gobiernos.

Aunque la liberalización del comercio tiene su papel que jugar en ello, afirmó que es tan solo parte de una respuesta más amplia a las prioridades nacionales básicas, y la actual paralización de las conversaciones de Doha ha puesto de relieve divisiones profundas y antiguas entre los Miembros acerca del debido papel del comercio como motor del desarrollo sostenible y el empleo.

Esbozó tres cambios que, en su opinión, eran necesarios para lograr un resultado mediante el cual las reglas comerciales ayuden a los gobiernos a abordar sus prioridades nacionales básicas en materia de desarrollo sostenible y empleo.

1. Un cambio de la mentalidad de los gobiernos de forma que en la política comercial intervenga un mayor número de los ministerios afectados a nivel nacional, como los de salud, agricultura y medio ambiente. De esta forma tal vez se pueda conseguir que las negociaciones comerciales no socaven los esfuerzos realizados en otras esferas de la política pública afectadas por el comercio.

2. Una participación y un empeño mayores por parte de la OMC con otras instituciones internacionales con las que coincide su mandato, como la UNCTAD, la OMS, la FAO, etc. Estas instituciones son expertas consumadas en los ámbitos de los que la OMC se ocupa a un nivel más abstracto. Citó el Informe sobre los países menos adelantados de la UNCTAD y la gran importancia que otorgaba al fomento de las capacidades productivas de los PMA como el tipo de trabajo que *efectivamente aborda* prioridades nacionales, y como posible indicador de la dirección que deben tomar los esfuerzos de los Miembros de la OMC, como la ayuda para el comercio. Igualmente, los resultados de iniciativas como el Informe sobre el Comercio y el Desarrollo de la UNCTAD (que pide un mayor espacio para la política), y las evaluaciones del impacto sobre la sostenibilidad, de la UE (por ejemplo, sobre la explotación forestal), deberían integrarse en las negociaciones comerciales de Doha, pero no es ese el caso.

3. Una mayor conciencia por parte de los negociadores y los encargados de formular políticas en el ámbito del comercio de sus obligaciones internacionales no relacionadas con el comercio en campos como el medio ambiente, las cuestiones laborales y los derechos

humanos. Sostuvo la ponente que el marco de los derechos humanos en particular resultaba útil para situar a los seres humanos en el centro de la formulación de políticas comerciales. Recurrió al ejemplo del derecho a los alimentos, que da directrices claras a los negociadores comerciales sobre lo que se precisa como resultado de las negociaciones; significa que los seres humanos tienen que ser autosuficientes en cuestión de alimentos, o que deben existir mercados y sistemas de distribución que funcionen bien para suministrárselos.

Finalizó su intervención instando a la comunidad internacional a que aproveche la pausa de las negociaciones para reflexionar sobre la manera de reformar el sistema que, en palabras de la ponente, estaba averiado.

(e) Gary Sampson, Profesor de Gobernanza Económica Internacional, Instituto de Estudios Avanzados de la Universidad de las Naciones Unidas

El Sr. Sampson ofreció algunas perspectivas basadas en su experiencia como antiguo Director de las Divisiones de Medio Ambiente y de Desarrollo, entre otras, de la OMC, y en sus oportunidades más recientes, en su encarnación como universitario, de reflexionar sobre los vínculos entre la OMC y el desarrollo sostenible.

Afirmó que prácticamente todo lo que hace la OMC tiene repercusión en el desarrollo sostenible. La interpretación tradicional era que la política comercial actuaría en su esfera, y si la liberalización daba malos resultados para otra esfera de política -pongamos por caso el medio ambiente- el problema no era una mala política comercial, sino una mala política ambiental. Sin embargo, la OMC ya no se ocupa exclusivamente de política comercial - su esfera de competencia se ha ampliado e incluye los derechos de propiedad intelectual (y la relación con la salud pública, los derechos de los pueblos indígenas y las patentes de procesos vitales), las subvenciones nacionales, los regímenes reglamentarios nacionales, y multitud de esferas «de fronteras para dentro» de la competencia del gobierno, que desempeñan un papel prominente en la búsqueda del desarrollo sostenible. La OMC es ya en realidad una Organización Mundial del Comercio y el Desarrollo Sostenible (más como consecuencia de la evolución que por deseo propio), aunque los textos explícitos del acervo legal de la OMC apenas lo reflejen.

El ponente preguntó cuál sería la mejor manera de reaccionar ante la evolución hacia ese nuevo papel. Sostuvo que la propia OMC no debería ser responsable en última instancia de lograr el desarrollo sostenible en estas esferas tan distintas, sino que debería ayudar a capacitar a otros mediante los mandatos y conocimientos prácticos pertinentes (como el PNUMA, por ejemplo, en la esfera del medio ambiente) para que se pudieran ocupar de ellos.

Esta tarea podría dar comienzo con la preparación de un inventario que concretara los planos de coincidencia entre la OMC y el desarrollo sostenible y continuar con la búsqueda deliberada de resultados beneficiosos para todos. Exigiría forzosamente un mayor grado de coherencia entre todos los organismos especializados de las Naciones Unidas, según

el modelo llevado a cabo en las instituciones de Bretton Woods como consecuencia de la labor de la Ronda Uruguay sobre el funcionamiento del sistema del GATT. Y entrañaría definir claramente la función que queremos que desempeñe la OMC en la esfera de la gobernanza mundial.

2. Preguntas y observaciones del público

Se señaló que, en un mundo ideal, la OMC se concentraría más en la ayuda y el comercio que ahora, pero en el mundo real prevalece el interés propio. Se preguntó si ello supondría un obstáculo para el tipo de reformas que contemplaban algunos oradores. Un orador respondió que el interés propio podía ser egoísta, o podía ser bien entendido. El interés propio bien entendido adoptaría un criterio a largo plazo y abogaría, razonó el orador, en pro de que se prestase mayor atención a las cuestiones de desarrollo en el orden del día de la OMC. Señaló que las cuestiones fundamentales relacionadas con los países en desarrollo desde la creación del GATT siguen sin resolverse en su mayor parte, y que el costo a largo plazo de este tipo de inacción era la parálisis actual, y la ola de sentimiento en contra de la globalización que dificulta las negociaciones, y todo ello obraba en contra del interés propio bien entendido de los países desarrollados.

Se preguntó si vincular la aptitud de los países para beneficiarse de la liberalización con sus compromisos de ponerla en práctica no conduciría a un nuevo tipo de acuerdo comercial excesivamente complejo y totalmente inédito. La respuesta, dijo un orador, era que si verdaderamente pretendíamos que la OMC se dedicara a buscar el desarrollo sostenible, o incluso que tan solo no lo *impidiese*, nos haría falta esa complejidad. El desarrollo sostenible es, en resumidas cuentas, un asunto muy complicado, como hemos aprendido de más de cinco decenios de experiencia con la práctica internacional en relación con el desarrollo.

Se intercambiaron opiniones acerca de los acuerdos comerciales regionales y bilaterales, y sobre la tensión entre éstos y el sistema multilateral. Un orador señaló que esos acuerdos suelen favorecer a los países negociadores más poderosos. Indicó que en ese tipo de negociaciones no figuran en el orden de día cuestiones multilaterales de interés para los países en desarrollo, como las subvenciones a la agricultura. Y sostuvo que una plétora de acuerdos de esa índole les hace la vida difícil a los exportadores - el argumento de la maraña. Advirtió además de que muchas agrupaciones regionales constituyen un regionalismo competitivo, una especie de nueva hegemonía, que conduciría a un aumento de las tensiones internacionales.

Se preguntó si la orientación independiente autorizada que había recomendado un orador no era impartida ya por algunos países por medio de las evaluaciones formales de los impactos de la liberalización del comercio. El orador respondió que esas evaluaciones tenían un alcance más limitado de lo que él contemplaba, y que el órgano de expertos que proponía estudiaría las publicaciones examinadas por homólogos, además de realizar investigaciones originales si procedía, para responder a preguntas básicas de interés

empírico, como qué requisitos previos han de darse en el país para que un país en desarrollo se beneficie de la liberalización de las inversiones en su sector de telecomunicaciones - pregunta que podría ayudar a determinar mecanismos activadores de referencia para los compromisos de aplicación.

Se señaló con aprobación que se había hablado de los derechos humanos como pilar de la política comercial. Un orador advirtió de que lo que se precisaba no era traer a la OMC una serie de distintas esferas de política, sino que la OMC se quitara del camino de los actuales interlocutores competentes, en el plano nacional y en el internacional, cuando tratan de ocuparse de esas esferas: una especie de estrategia de «no estorbar».

3. Conclusión

La sesión fue un interesante examen del futuro de la OMC desde varias posiciones privilegiadas. El hilo que unió los intercambios fue la pregunta de qué tipo de OMC queremos, dados los imperativos que rigen a nivel internacional y en los planos nacionales. El desarrollo sostenible figuró destacadamente como marco que daba cabida a esos imperativos.

No se intentó llegar a nada parecido a conclusiones o recomendaciones por consenso en esta sesión. Habiendo dicho eso, hubo acuerdo general en que la OMC encierra el potencial de lograr resultados de desarrollo sostenible, pero también hubo consenso acerca de la necesidad de replantearse el régimen vigente, tal vez de manera fundamental. La mayoría de los participantes estuvieron de acuerdo en que la oportunidad que brinda el actual paréntesis en las negociaciones podría darnos tiempo para abordar estas cuestiones de manera que ayude a reencaminar las negociaciones por una senda viable y pertinente.

C. La evaluación de los impactos de la liberalización, *Sesión organizada por el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (CICDS)*

Informe redactado por el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Resumen

Medir los efectos de la liberalización del comercio en el desarrollo sostenible plantea retos, como lo han demostrado más que de sobra los distintos resultados obtenidos en varios trabajos de modelización realizados últimamente.

En una reunión organizada por el CICDS durante el Foro Público de la OMC de septiembre, los expertos se pusieron de acuerdo en que lo que influía en el resultado no era tanto el modelo utilizado sino las hipótesis y datos subyacentes. Para que esas proyecciones fueran útiles para los encargados de formular políticas, los modelizadores deben establecer con claridad las premisas en las que se basan. También es importante evaluar si las hipótesis empleadas son válidas y la forma en que puedan haber afectado al resultado proyectado. Además, los políticos, los negociadores comerciales y los medios de información a veces llevan al público a conclusiones erróneas sobre los resultados de la modelización, por ejemplo, poniendo de relieve ciertas cifras -como las ventajas previstas de la liberalización total del sector agropecuario- y haciendo caso omiso de las advertencias del estudio sobre las incertidumbres y otras cifras que ponen de manifiesto beneficios desiguales entre unos países y otros o dentro de un mismo país.

Los expertos que presentaron los resultados de sus modelizaciones subrayaron la heterogeneidad de los países en desarrollo y los posibles impactos diferenciados de un teórico acuerdo sobre la agricultura, que dependerían no sólo de los detalles del acuerdo, sino también de las limitaciones en relación con la oferta y en factores naturales como la pequeñez y las condiciones agroecológicas.

Por ejemplo, una evaluación que dio por supuesto un «acuerdo amistoso» intermedio arrojó una disminución de las ganancias para los exportadores fuertes de los países en desarrollo (y desarrollados) en comparación con una liberalización más ambiciosa, pero también indicó que los países en desarrollo dependientes de las preferencias e importadores netos de alimentos perderían menos. En esta hipótesis, Filipinas, Mauricio y Tailandia conseguirían unos aumentos considerables de sus ingresos frente a los de la Argentina, el Brasil, los Estados Unidos o la Unión Europea, aunque estos cuatro últimos también se beneficiarían.

Otro estudio se concentró en cómo se verían afectados los países en desarrollo por los cambios en tres elementos fundamentales de las negociaciones sobre la agricultura. Constató lo siguiente: i) los «productos sensibles» tendrían un impacto espectacular en el nivel de

ambición concomitante a la Ronda de Doha; ii) incluso la designación de un 1 por ciento de líneas arancelarias agrícolas como sensibles reduciría sustancialmente los beneficios, y iii) las ganancias de los países menos adelantados (PMA) se multiplicarían por siete si su acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados de la OCDE se aumentara del 97 por ciento previsto actualmente al 100 por cien. El 50 por ciento del aumento de ingresos suplementario -7.250 millones de dólares EE.UU.- sería absorbido por los PMA y la otra mitad acabaría en los países en desarrollo de Asia. El volumen de exportaciones de Malawi podría aumentar un 15 por ciento y el de Bangladesh un 13,5 por ciento.

También se reconoció en general que resultaba difícil considerar como factores en el modelo cuantificable de equilibrio general, que suele utilizarse para predecir los resultados de diferentes escenarios de liberalización, algunos elementos básicos necesarios para medir los impactos de desarrollo sostenible. Por ejemplo, la evaluación de los impactos en la mano de obra y el empleo no puede modelizarse eficazmente a nivel mundial (en este caso podrían ser más apropiados los modelos parciales de equilibrio general). No obstante, sería sumamente útil concentrar esas simulaciones a nivel de un solo país, siempre que se dispusiera de datos suficientes y fiables.

Las evaluaciones del impacto sobre la sostenibilidad (EISOS) son otro método de medir los efectos probables de la liberalización del comercio. Se llevan a cabo a nivel mundial y constituyen un ejercicio particularmente delicado, lo que obedece a que intervienen múltiples factores -económicos, sociales y ambientales- y a la dificultad de obtener los datos pertinentes. Ahora bien, las EISOS mundiales pueden detectar problemas a los que se debe hacer frente, mientras que si el proceso se efectúa a nivel de un solo país -sirviéndose de datos más precisos y detallados- puede producir una orientación práctica muy útil para las instancias decisorias nacionales.

También se sugirió que una evaluación verdaderamente mundial de los impactos de la liberalización del mercado en el desarrollo sostenible se beneficiaría de la participación de un comité directivo de todas las partes interesadas formado por una amplia variedad de instituciones internacionales, entre ellas la OMC y la UNCTAD, así como la OMS, el PNUMA, la OIT y otras.

D. Las evaluaciones del impacto de la liberalización del comercio sobre la sostenibilidad, *Sesión organizada por el Centro de Derecho Internacional del Desarrollo Sostenible (CISDL)*

Informe redactado por el Centro de Derecho Internacional del Desarrollo Sostenible (CISDL)

Resumen

El objetivo de la sesión consistió en analizar con arreglo a diversos criterios la función de las evaluaciones del impacto relativas a las negociaciones comerciales y sus derivaciones políticas. Los ponentes eran profesionales del ramo, así como juristas y docentes, que investigan la viabilidad de las evaluaciones del impacto en la forma en que se aplican actualmente y la manera de perfeccionar el alcance y la metodología para que contribuyan positivamente al objetivo del desarrollo sostenible. Se pasó revista a la práctica actual de evaluación, así como a las limitaciones del instrumento y a las preocupaciones que suscitaba. No obstante, un tema que se repitió una y otra vez en el diálogo acerca de este instrumento en plena evolución indicó que se utiliza principalmente en los Estados industrializados (la Unión Europea cuenta con el instrumento más avanzado) y que los países en desarrollo raras veces lo emplean. Algunos de los ponentes se refirieron a esta discrepancia y presentaron propuestas sobre posibles modificaciones de las evaluaciones del impacto para que sirvieran de orientación tanto a los países desarrollados como en desarrollo en sus negociaciones comerciales y al adoptar decisiones de política.

1. Intervenciones de los panelistas

El grupo estuvo presidido por la Prof. Marie-Claire Cordonier Segger, Directora del Centro de Derecho Internacional del Desarrollo Sostenible (CISDL). La Prof. Cordonier Segger ha estudiado a fondo desde una perspectiva jurídica las posibilidades de que los tratados multilaterales y regionales sobre comercio e inversiones jueguen un papel decisivo para fomentar los objetivos del desarrollo sostenible

(a) Rupert Schlegelmilch, Jefe, Dirección General de Comercio F3 (Desarrollo Sostenible), Comisión Europea

El Sr. Schlegelmilch aprovechó la oportunidad para presentar el nuevo Manual sobre las EISOS de la Comisión Europea y habló desde el punto de vista de un profesional sobre la utilización del instrumento EISOS en anticipación a decisiones relativas a la liberalización y la política comerciales. El instrumento de la UE integra los tres pilares del desarrollo sostenible -el social, el económico y el ambiental- y se aplica mediante la colaboración de los Directores Generales encargados, respectivamente, de las políticas ambientales, comerciales y de desarrollo. Se trata de algo relativamente nuevo, pues hasta el momento la labor de evaluación del impacto era competencia exclusiva de los expertos de la Dirección General de Comercio, por lo que no siempre cuadraba con la naturaleza global

del proceso. Entre las evaluaciones del impacto, las EISOS tienen un carácter único en su género porque analizan los impactos previstos tanto para la UE como para sus interlocutores en el acuerdo propuesto. Además, a juicio del Sr. Schlegelmilch, las EISOS son sumamente transparentes, ya que divulgan no sólo los resultados, sino asimismo la lógica, las pruebas y las observaciones emanadas de las consultas que se celebran con la sociedad civil en distintas etapas del proceso.

(b) Prof. Clive George - Institute for Development Policy and Management, Universidad de Manchester

En su calidad de estrecho colaborador y contratista de la Comisión, informó de las constataciones de su Instituto en la EISOS de la Ronda de Doha. Señaló que el impacto económico directo de la liberalización prevista se sitúa entre 50.000 millones y 500.000 millones de euros. Al principio, la predicción se refería a esta última cifra, pero a medida que la Ronda de Doha fue perdiendo de vista los objetivos ambiciosos y las metodologías de medición adquirieron mayor rigurosidad, la cuantía prevista se acercó más a los 50.000 millones. En el contexto de las iniciativas de desarrollo, ambas cifras son minúsculas; 50.000 millones representa la quingentésima parte (1/500) de los recursos necesarios para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio, mientras que 500.000 millones es tan sólo la quincuagésima parte (1/50). Partiendo de esta observación, el ponente indicó que ponerle números a la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo (a la que se suele aludir como si fuera sacrosanta) oculta el hecho de que el comercio tiene enormes ramificaciones para el desarrollo. Más allá de derribar los obstáculos al movimiento de bienes y servicios, la transformación socioeconómica abarcada en los conjuntos de medidas de política aplicadas en paralelo a la liberalización ofrece un apoyo muy firme al proceso de desarrollo. En cuanto a la multilateralización, el Prof. George indicó que incumbe a otros organismos especializados de las Naciones Unidas, y no sólo a la OMC, la tarea de promover el desarrollo sostenible. Por ejemplo, el PNUMA había sido indispensable para reconocer los detalles que importan a cada Estado y ayudar a estructurar las negociaciones comerciales de forma que propicien esas metas.

(c) Michelle Cooper - Primera Secretaria, Misión Permanente del Canadá ante las Naciones Unidas y la OMC

La Sra. Cooper analizó la experiencia del Canadá con su versión de un instrumento de evaluación del impacto relacionado con el comercio - la Evaluación Ambiental (EA). El marco de la EA se enuncia en una Directiva del Gabinete y fue actualizado en 2004. Como su propio nombre indica, la evaluación se orienta a la esfera ambiental y estudia únicamente los impactos que la liberalización pueda tener en el Canadá (no obstante, también se concretan efectos transfronterizos). El Canadá ha empleado anteriores versiones de la EA para la Ronda Uruguay de la OMC, el TLC, así como para acuerdos comerciales bilaterales con Costa Rica y Chile y su tratado de inversiones con el Perú. La Sra. Cooper señaló que, pese a toda la labor inicial que ha llevado a cabo, el Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional (DFAIT) no ha producido aún una EA final con arreglo a las nuevas normas.

De forma parecida a lo que ocurre en la EISOS que lleva a cabo la UE, la participación del público y la transparencia son elementos indispensables del proceso de evaluación. La participación del público incluye consultas con diversos protagonistas, por ejemplo, miembros de la comunidad empresarial, representantes regionales y provinciales y ONG interesadas. Los negociadores comerciales suelen participar en estos intercambios para garantizar que no se produzca un desfase entre la posición del Canadá en las conversaciones multilaterales y sus intereses en mitigar el daño ambiental derivado del comercio. Una novedad del proceso de la EA es la creación de un Comité Asesor formado por expertos ministeriales y negociadores, así como representantes de las partes interesadas que se han mencionado anteriormente, de manera que se incorporen al diálogo sugerencias e inquietudes que se han de examinar en fases posteriores del informe de evaluación.

La primera etapa de la EA consiste en la evaluación inicial, que es un método para determinar el alcance o la magnitud del problema - un análisis de los impactos presentados como hipótesis - y suele desglosarse por sectores. La segunda fase es un anteproyecto de la EA que se coloca en un sitio Web para recabar observaciones de la sociedad civil. La última etapa consiste en la formulación del proyecto final, en el que se resuelven las discrepancias entre las conjeturas iniciales emanadas del proceso de determinación del alcance o la magnitud del problema y las estrategias finales de mitigación o potenciación, según proceda. La Sra. Cooper señaló dos desafíos fundamentales a los que se enfrenta la eficacia de la EA: la rapidez y actualidad y la determinación de los nexos causales entre la liberalización y los impactos ambientales (es decir, la degradación ambiental puede imputarse directamente a cambios de política y no es consecuencia de otros factores exógenos).

(d) Darlan Fonseca Martí, Asesor Jurídico en Derecho Mercantil, Centro del Sur

El Sr. Fonseca Martí habló desde la perspectiva de los países en desarrollo y esbozó algunas preocupaciones -tanto prácticas como teóricas- sobre las evaluaciones del impacto. Según su experiencia, en la medida en que se utilicen para aportar investigación y asesoramiento a los países en desarrollo sobre las ramificaciones de la posible liberalización, esos instrumentos son sin lugar a dudas útiles. No obstante, las evaluaciones del impacto entrañan cuestiones inherentes de igualdad ya que los países en desarrollo tienen dificultades para reunir los conocimientos técnicos y los recursos necesarios para llevar a cabo la investigación. Dada esta asimetría en el acceso, existen sospechas en relación con la metodología sesgada y la utilización que se haga de ella (por ejemplo: invocar restricciones *ex post* apelando para ello a las constataciones de la evaluación del impacto). Además, el Sr. Fonseca Martí señaló que la inmensa mayoría de los instrumentos de evaluación del impacto adolecen de miopía en cuanto a la perspectiva ambiental, lo que merma su legitimidad desde un punto de vista global del desarrollo. Otra desventaja es que medir y cuantificar reglas y normas es una operación problemática que puede conducir a prescripciones erróneas. Indicando que el desarrollo es un ejercicio dinámico que resulta difícil captar en un estudio de series cronológicas, a diferencia de un análisis constante, la metodología parece viciada a este respecto. En resumen, a ojos de los Estados en desarrollo, la legitimidad de las evaluaciones del impacto se ve comprometida por el costo, la duración (y la oportunidad) y la complejidad, así como por el sesgo ideológico inherente.

(e) Dr. Markus Gehring - Asesor Jurídico Principal, Derecho Mercantil, de Inversiones y de Competencia, CISDL y Lector de Derecho Internacional, Universidad de Cambridge

Como fruto de tres años de profundas investigaciones sobre derecho internacional, el Dr. Gehring esbozó tres propuestas para modificar las metodologías de las evaluaciones del impacto de manera constructiva.

(i) Propuesta 1 - Elementos normativos de las evaluaciones del impacto

El carácter innovador de la primera propuesta reside en que añade un aspecto normativo explícito al fondo de las evaluaciones del impacto. Esta dimensión añadida resulta aplicable por varios motivos. En primer lugar, la creciente complejidad técnica y jurídica del derecho mercantil y de otras ramas del derecho en materia de desarrollo sostenible exige mayor información y análisis más profundos para que las negociaciones comerciales sean más eficaces. En segundo lugar, en los casos en que la actual proliferación de compromisos internacionales derive en coincidencias de las reglas que rigen la misma materia, la evaluación puede contribuir a lograr una mayor coherencia de las políticas comerciales y otras políticas en la esfera del desarrollo sostenible. En tercer lugar, es probable que las políticas y las leyes comerciales que fomenten los objetivos de desarrollo sostenible, en lugar de impedirlos, sean más duraderas.

(ii) Propuesta 2 - Una evaluación del impacto 'de efecto reducido'

Entre las dificultades que impiden a los países en desarrollo emprender evaluaciones del impacto *ex-ante*, actuales o ex-post pueden figurar la falta de recursos y una escasez de datos básicos, conocimientos y creación de capacidad. En consecuencia, muchos encargados de formular políticas que se enfrentan a estas limitaciones consideran que las evaluaciones del impacto son un «proyecto de lujo» de carácter discrecional. Así pues, se podría adaptar una evaluación del impacto perfeccionada «de efecto reducido» para que se tuvieran presentes esas limitaciones. Ese instrumento utilizaría los datos existentes; guardaría una relación específica con intereses de desarrollo sostenible convenidos; se estructuraría con arreglo al país concreto, centrándose en prioridades y preocupaciones esenciales -básicamente no sólo sería más sencilla, sino también más eficaz. Entre los posibles elementos de las nuevas reglas sobre evaluaciones del impacto «de efecto reducido» figurarían el momento oportuno de su realización (antes de la última ronda de negociaciones en cada esfera; un alcance viable (centrada en las leyes y sectores fundamentales de mayor interés para el país); modelos de los efectos económicos del comercio (basados en los datos ya existentes); dos fases (determinación del alcance o la magnitud del problema y evaluación); determinación de los indicadores e impactos ambientales, económicos y de desarrollo social (únicamente variables/indicadores seleccionados, recurriendo a fuentes multilaterales); de carácter intragubernamental, con participación pública y privada (materiales de divulgación de fácil consulta por los interesados, elementos de creación de capacidad, reglas sobre la financiación de las partes) y medidas de mitigación o potenciación (señalar opciones de bajo costo, oportunidades de creación de capacidad para los negociadores, fuentes de financiación/cooperación).

(iii) Propuesta 3 - elaboración de una dimensión multilateral

La elaboración de una dimensión multilateral podría comprender la integración de evaluaciones del impacto en futuras negociaciones de la OMC. Efectivamente, las reglas de la OMC no impiden un análisis de la evaluación del impacto de los efectos de la liberalización, pero tampoco lo exigen. La experiencia ha indicado que los procesos son más fáciles de implantar a altos niveles. Se pueden adoptar medidas concretas en las negociaciones de la OMC: disposiciones similares a las incluidas en el párrafo 51 del Programa de Doha para el Desarrollo podrían formar parte de los mandatos de todas las negociaciones comerciales; se podría intensificar la cooperación con el PNUMA, la UNCTAD y el PNUD; el Comité de Comercio y Medio Ambiente y el Comité de Comercio y Desarrollo podrían buscar tecnologías comunes; se podrían facilitar las evaluaciones del impacto en curso y futuras en las negociaciones de la OMC mediante un mayor intercambio de los resultados entre los Miembros; el intercambio de los resultados y las iniciativas de cooperación en la esfera de las evaluaciones del impacto podrían fortalecer aún más la transparencia y la participación interna y externa de la OMC.

¿Cómo podrían hacerse realidad la coordinación y el intercambio de información? Hay que permitir el intercambio de información sobre evaluaciones del impacto y desarrollo sostenible en el MEPC y preparar mecanismos adecuados para la participación del público en el MEPC. Hay que compartir más información sobre las evaluaciones del impacto y distribuir los resultados entre los Miembros. Hay que facilitar la coordinación de las evaluaciones del impacto de los acuerdos regionales y estudiar la posibilidad de facilitar evaluaciones del impacto bilaterales entre Miembros de la OMC. Hay que considerar la coordinación de los mecanismos de financiación de las evaluaciones del impacto, en forma de fondos o de apoyo técnico a las evaluaciones del impacto.

(f) Prof. Gabrielle Marceau - Consejera, Gabinete del Director General, Secretaría de la OMC y Universidad de Ginebra

La Prof. Marceau comenzó señalando que parecía ser una medida inherentemente racional llevar a cabo una evaluación *ex-ante* para saber qué se negocia (particularmente en relación con el aspecto del desarrollo) antes de subscribir nuevas rondas de liberalización. Indicó que el párrafo 51 y la referencia al desarrollo sostenible en el preámbulo (ceñida al medio ambiente y el desarrollo, sin citar el elemento social) en el Acuerdo de la OMC jugaron un papel decisivo para desplazar la jurisprudencia ambiental en el seno de las competencias de la OMC y a nivel sistémico de forma más general. Inspirándose en las observaciones del Dr. Gehring, la Prof. Marceau sugirió que del contenido del párrafo 33 del PDD podría inferirse un mayor intercambio de información. Sin embargo, no sabía qué pensar sobre la cuestión de asignar la coordinación multilateral en relación con las EI al mecanismo de la OMC y subrayó que la dimensión nacional de esas investigaciones también puede tener gran peso. Se han planteado preguntas sobre la voluntad política y el grado de comprensión de las EI por los Estados, aunque los beneficios que conllevan para la población nacional (en un proceso transparente) son considerables. Además, la Prof. Marceau indicó que cabe

la posibilidad de que las EI sean propensas a destapar información que los Miembros de la OMC podrían tratar de utilizar para aplicar restricciones ex-post después de haberse firmado los acuerdos, lo que puede dar lugar a diferencias.

2. Preguntas y observaciones del público

Los intercambios posteriores a las ponencias dieron comienzo con una observación de un representante del PNUMA que presentó la labor de su organización sobre las evaluaciones del impacto y señaló que los costos de las EI dependen de la metodología que se emplee. Se señaló que la colaboración entre el sector público y el privado podría reducir algunos de los costos a una suma más manejable y aprovechar también los datos existentes. Además, el orador estuvo de acuerdo con que era imprescindible realizar EI *a priori* para que haya más oportunidad de aplicar las medidas de mitigación o potenciación. Fundamentalmente, las EI son instrumentos para ejercitar opciones informadas y coherentes en un marco integrado de políticas - no son un fin en sí mismas.

Una segunda observación de un destacado consultor de evaluación planteó si las EI se podían llevar a cabo tanto a nivel nacional como mundial para sintetizarlas y equilibrarlas seguidamente y obtener una evaluación y una estrategia de política óptimas. En una tercera observación, un experto en evaluación señaló que los avances realizados para establecer un diálogo con la sociedad civil durante el mandato del predecesor del Sr. Lamy fueron bastante revolucionarios y se preguntó si se había aprendido algo para introducir futuras innovaciones en esta esfera. En otra observación se afirmó que las EI son operaciones inherentemente políticas -jamás neutrales- en las que las hipótesis y los objetivos se enmarcan en el contexto de las exigencias políticas. Por ello, es importante entender el contexto en el que se eligen las prioridades básicas para los estudios realizados. Por último, se formuló la pregunta de si las EI tenían en cuenta todas las posibles variantes en relación con una determinada iniciativa de liberalización. La respuesta fue negativa - las EI analizan los cambios que tienen lugar desde una situación de base a un escenario de liberalización formulado como hipótesis, pero no abordan específicamente las opciones de los consumidores locales por motivos prácticos.

3. Conclusión

Los siguientes fueron algunos de los temas principales del debate: aunque las EI parecen ser en teoría un valioso instrumento para velar por que la liberalización del comercio observe el objetivo del desarrollo sostenible, se encuentran en una fase de transición en la que la innovación podría aumentar su atractivo y su utilidad. La práctica ha indicado que faltan recursos; los conocimientos técnicos, la información y los criterios locales han impedido a la mayoría de los países en desarrollo realizar EI. Por ello, incluso los instrumentos más avanzados (como la EISOS de la UE) son de aplicabilidad limitada. Se cumplieron los objetivos del debate pues los diversos historiales y experiencias de los ponentes y participantes sirvieron para que las EI fueran sometidas a una crítica multidimensional y, en respuesta, los investigadores presentaron nuevos métodos inspirados para subsanar

las deficiencias percibidas. Se reconoció en general que existe margen para perfeccionar las EI en su forma actual y que un instrumento que analice las repercusiones previsibles - positivas y negativas - de los cambios de la política comercial es inestimable para integrar las metas del desarrollo sostenible en el marco del comercio multilateral.

E. AMNA y desarrollo sostenible: reflexiones sobre un nuevo plan de acción para el siglo XXI, *Sesión organizada por Greenpeace International*

Informe redactado por Greenpeace Internacional

Resumen

Las actuales negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA) han quedado suspendidas oficialmente junto con la Ronda de Doha. En esta sesión se exponen cuestiones sobre las que los negociadores deberían reflexionar durante la suspensión a fin de que el AMNA no socave las metas de desarrollo, medio ambiente, empleo e igualdad de género. La sesión se propuso plantear las preocupaciones más frecuentes de la sociedad civil acerca del rumbo que habían tomado las negociaciones sobre el AMNA antes de la suspensión y presentar propuestas para el futuro. Las principales preguntas que se formularon fueron las siguientes:

- *¿Cuáles fueron los escollos principales con que tropezaron las propuestas sobre el AMNA hasta la suspensión?*
- *¿Disponemos de suficiente información sobre los impactos de la liberalización del AMNA y la naturaleza de esos impactos?*
- *¿Es un nuevo mecanismo de obstáculos no arancelarios un paso adelante o no?*

1. Intervenciones de los panelistas

Actuó de moderador de la sesión Daniel Mittler, de Greenpeace International.

(a) Jennifer Brant, Oxfam International

Jennifer Brant formuló observaciones acerca de las actuales negociaciones sobre el AMNA y la necesidad de adoptar un enfoque totalmente nuevo que sitúe al desarrollo en el centro. En lugar de adoptar una orientación de desarrollo, las conversaciones han estado impulsadas por los intereses comerciales a corto plazo de los países industrializados. Los países ricos están apremiando con fuerza para que se produzca una apertura importante de los mercados de los países en desarrollo pese al riesgo que ello supondría para la industrialización, el empleo y la reducción de la pobreza. Y esos países ricos han ajustado las reglas del juego, concentrándose en reducciones de los aranceles aplicados y no de los consolidados, que es lo que suele servir de base para negociar reducciones arancelarias.

(i) Campaña para la apertura del mercado en el Sur

En estas negociaciones, los países ricos están adoptando una política de «haced lo que os decimos, no lo que hicimos nosotros», al lanzar una ofensiva para lograr importantes reducciones de los aranceles consolidados y aplicados de los países en desarrollo. Los países hoy en día industrializados utilizaron antes una protección arancelaria selectiva para industrializarse y diversificar sus economías, eliminando gradualmente los aranceles a medida que las industrias lograban ser competitivas. En cambio, a los países en desarrollo, que liberalizaron sus economías de golpe y en profundidad, no les ha ido bien; de hecho, muchos países se han desindustrializado o han perdido sectores enteros de su industria a raíz de programas de apertura de los mercados impuestos en el marco del ajuste estructural.

Si se adoptan las propuestas presentadas por países como los Estados Unidos, o por la Unión Europea, los países en desarrollo no podrían utilizar un método análogo para levantar sus economías, ya que no podrían aumentar y reducir los aranceles con fines estratégicos. Obligarles a que renuncien a recurrir a esas políticas en el futuro es corto de miras, ya que reducir la pobreza y la desigualdad redunda en beneficio de todos.

Además de los efectos a más largo plazo en el crecimiento económico y el desarrollo, los países en desarrollo se enfrentarán a unos «costos de ajuste» inmediatos si se les presiona para que acepten las agresivas propuestas actuales. Ante todo y sobre todo, si las industrias se abren a la competencia antes de estar preparadas, es probable que tengan que cerrar. He ahí por qué los países industrializados de hoy en día protegieron sus industrias hasta que fueron competitivas. El cierre de industrias se traduce en la pérdida de puestos de trabajo, que a su vez exacerba la pobreza. Por razones obvias, es más fácil y más rápido destruir industrias nacientes que crearlas. Cuando las industrias desaparecen, es muy difícil, si no imposible, reconstruirlas y reponer los puestos de trabajo perdidos.

En general, los países ricos han dejado de lado las preocupaciones de los países en desarrollo por los costos de ajuste, haciendo caso omiso de la falta de redes de seguridad social en la mayoría de los países en desarrollo para ayudar a los que pierden sus empleos. Además, la pérdida de los ingresos arancelarios, que en algunos países representa un porcentaje notable de los ingresos gubernamentales, y los problemas de la balanza de pagos son costos potenciales vinculados a la apertura repentina y profunda de los mercados. Por estos motivos, es indispensable que los negociadores procedan con cautela. Los países ricos no deben presionar a los países en desarrollo para que acepten rápidamente un texto que podría tener consecuencias graves, y posiblemente perjudiciales, para el desarrollo y la reducción de la pobreza.

(ii) El proteccionismo del Norte

Al mismo tiempo que presionan a los países en desarrollo para que liberalicen sus mercados, los países industrializados se niegan a contraer el compromiso claro de desmantelar sus propias medidas proteccionistas. Un mayor acceso a los mercados del Norte podría

crear millones de puestos de trabajo en el mundo en desarrollo, muchos de ellos para las mujeres. El ejemplo más marcado de la nula disposición de los países ricos a abrir sus mercados a los países pobres lo constituye el hecho de que no ofrezcan a los PMA pleno acceso al mercado libre de derechos y libre de contingentes. El 97 por ciento que se convino en Hong Kong simplemente no basta en el contexto de una «ronda de desarrollo».

Además, los países ricos llevan prometiendo desde hace años que van a levantar la protección sobre las exportaciones de especial interés para los países en desarrollo, pero aranceles más altos y otras medidas siguen bloqueando precisamente a esos productos. Si bien es cierto que el promedio de sus aranceles es bajo, los países ricos mantienen aranceles elevados sobre productos en los que los países en desarrollo son competitivos, como el acero y las prendas de vestir. El arancel promedio estadounidense para todas las importaciones es del 1,6 por ciento, pero aumenta al 4 por ciento para la India y el Perú y hasta la escandalosa cifra del 14-15 por ciento para PMA como Bangladesh, Nepal y Camboya.

La progresividad arancelaria también plantea problemas a los exportadores de los países en desarrollo, pues los países ricos suelen imponer más protección a los productos con mayor valor añadido. Por ejemplo, la Unión Europea impone aranceles inferiores al 4 por ciento a los hilados de la India, pero si el hilado se ha utilizado para confeccionar prendas de vestir, el arancel salta al 12 por ciento. No hay señales aún en las negociaciones de que los países ricos estén dispuestos a eliminar la progresividad arancelaria sobre las exportaciones de los países más pobres o a cumplir su promesa de facilitar un pleno acceso a los mercados a los PMA.

Los países en desarrollo han apuntado a los obstáculos no arancelarios como uno de los obstáculos más serios a los que se enfrentan sus exportadores pero, en las negociaciones, los progresos realizados en esta esfera han sido escasos. En cambio, la atención se ha dirigido abrumadoramente a la fórmula de la reducción arancelaria, que es un interés ofensivo fundamental de los países ricos. Los países en desarrollo precisan asistencia técnica para poder concretar los obstáculos no arancelarios a los que se enfrentan sus exportadores, pero hasta ahora les ha llegado más bien poca. En cambio, los países desarrollados han secuestrado esta esfera de las conversaciones para calificar de «obstáculos no arancelarios» a una serie de políticas y reglamentaciones nacionales y pedir que se eliminen. Entre las medidas de las que se abusa con fines proteccionistas cabe citar las medidas antidumping y las normas de origen indebidamente restrictivas. Beneficiaría a los países en desarrollo que esos aspectos recibieran atención, pero los países desarrollados afirman que no existe un mandato para examinar las últimas y se han realizado pocos progresos respecto de las primeras.

(iii) No hay equilibrio, y el desarrollo ha desaparecido

En 2001 se prometió que esta ronda sería una de desarrollo, pero ya han desaparecido muchos de los elementos y de las flexibilidades a favor del desarrollo que los observadores

esperaban que formaran parte de la negociaciones sobre el AMNA. En el texto que se negocia actualmente se declara explícitamente cómo se abordarán los intereses de los países ricos; por ejemplo, se prevén unas marcadas reducciones arancelarias mediante la aplicación de una «fórmula suiza», y los países ricos se las han arreglado para introducir iniciativas sectoriales en el orden del día pese a la oposición de algunos Miembros.

Las «flexibilidades» que se ofrecen a los países en desarrollo son simples excepciones en un texto por lo demás perjudicial; por ejemplo, el párrafo 8 permite a los países salvaguardar de la liberalización a unos pocos sectores. Esto podría ayudar a los países a proteger el empleo en ciertos sectores, pero, a más largo plazo, reducir los aranceles en todos los demás sectores priva a los países de la posibilidad de utilizar la protección arancelaria selectiva para introducirse en otros sectores con mayor valor añadido. Lo que hace falta, sin embargo, es un texto que, en general, propicie el desarrollo y la industrialización, y no exenciones limitadas de un conjunto de reglas que van contra el desarrollo.

Además, el texto que se negocia sólo se refiere en términos vagos a cómo se abordarán los intereses de los países en desarrollo. Por ejemplo, se suponía que se iba a prestar asistencia técnica a los países más pobres, pero nunca se ha especificado exactamente cómo y cuándo se hará. Los países ricos afirman que no existe un mandato para tratar sobre las normas de origen, cuestión fundamental para los Miembros más pobres de la OMC. Y, tras años de negociaciones, sólo se alude a la cuestión de la erosión de las preferencias afirmando que se pondrá en ello el máximo empeño, cuando en realidad es una cuestión importante para una serie de países en desarrollo. Se ha hecho caso omiso constantemente del mandato original de las negociaciones, que propiciaba el desarrollo, o se ha tergiversado.

Los negociadores de los países ricos aducen que uno de los principales beneficios de las reducciones arancelarias en el marco del AMNA será el aumento del comercio Sur-Sur. Si bien es cierto que en esta esfera hay posibles ganancias, no debe emplearse la cuestión para desviar la atención del proteccionismo del Norte y del peligro que supone la campaña agresiva de los países ricos a favor de una profunda apertura de los mercados en los países en desarrollo. El comercio Sur-Sur ya está creciendo a un ritmo muy rápido, y nada impide que distintos países en desarrollo sigan liberalizando sus regímenes comerciales con carácter unilateral, regional, o como parte de las negociaciones comerciales mundiales Sur-Sur de la UNCTAD.

El mandato de Doha y el Marco de Julio de 2004 afirman sin lugar a dudas que en cualquier acuerdo sobre el AMNA deben quedar recogidos los principios del «trato especial y diferenciado» y «la no reciprocidad plena». El texto que se negocia ahora, junto a las propuestas de los países industrializados, no los recoge.

Un acuerdo sobre el AMNA que esté a favor del desarrollo propiciaría la industrialización y la reducción de la pobreza, pues generaría un nuevo acceso a los mercados en el Norte y facilitaría a los países en desarrollo la flexibilidad para adoptar una variedad de políticas en pro del desarrollo, entre ellas la utilización de los aranceles. Oxfam cree que es necesaria

una nueva base para las negociaciones, ya que es prácticamente imposible transformar el texto actual en un acuerdo sobre el AMNA que favorezca el desarrollo.

Hace falta un enfoque radicalmente nuevo. Los Miembros de la OMC deben reiniciar las negociaciones sobre una base que refleje plenamente los principios antes citados.

El paquete final de medidas de AMNA debe contener los siguientes elementos:

- Debe permitirse a los países en desarrollo que escojan las líneas arancelarias que deseen consolidar, así como los tipos a los que las consoliden. Los aranceles que los países en desarrollo consoliden en esta Ronda no estarán sujetos a reducciones; la consolidación ya constituye una concesión.

- Los países en desarrollo deben tener la flexibilidad para escoger los aranceles que reducen y la proporción de la reducción. Sería preferible establecer objetivos para una reducción promedio que adoptar un enfoque del acceso a los mercados basado en una fórmula.

- Si se llega a un acuerdo sobre una fórmula, ésta debe permitir a los países en desarrollo eximir de las reducciones arancelarias a sectores clave o incluso aumentar los aranceles por motivos de políticas de desarrollo económico, preocupaciones ambientales, desarrollo rural, empleo, o reducción de la pobreza.

- El acuerdo debe mejorar radicalmente el acceso de los países en desarrollo a los mercados de los países ricos, eliminando para ello las crestas arancelarias y la progresividad. Debe estudiarse la posibilidad de imponer un tope a los aranceles establecidos por los países industrializados.

- Deben convenirse medidas que impidan el abuso con fines proteccionistas de medidas antidumping y normas sobre productos, así como normas de origen excesivamente exigentes.

- Debe eximirse a los PMA de todo compromiso arancelario, incluso la consolidación. Debe otorgárseles acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados de los países ricos, consolidado en la OMC.

- Deben rechazarse las iniciativas tendentes a eliminar o armonizar los aranceles en sectores económicos enteros.

- Deben llevarse a cabo estudios para evaluar el impacto en el medio ambiente y en los medios de vida de las personas que viven en la pobreza de los posibles compromisos de liberalización futuros. En el caso de sectores ambientalmente sensibles, como la pesca y la silvicultura, no se debe negociar si no se realiza previamente una evaluación completa del impacto.

- Los Miembros de la OMC deben ocuparse de la erosión de las preferencias, en particular aquellos que crearon el sistema de preferencias, que como mínimo deberían prestar asistencia bilateral a los países dependientes de las preferencias que sea acorde al impacto de la erosión de las preferencias derivado de la aplicación de la presente Ronda.

(b) Marc Allain, Consultor, Greenpeace

Marc Allain criticó la lógica de la liberalización de la pesca en el marco del AMNA y sostuvo que la liberalización del comercio de pescado y productos pesqueros por medio de la reducción arancelaria no haría sino acelerar la sobrepesca y el agotamiento de los recursos mundiales, con consecuencias especialmente desastrosas para los países en desarrollo.

En las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo en el marco de la OMC, actualmente suspendidas, los aranceles sobre el pescado y los productos pesqueros se han de reducir considerablemente y tal vez incluso se eliminen. La justificación que se ha ofrecido de esta iniciativa es que el comercio de pescado es importante para los países en desarrollo y que, asimismo, éstos se beneficiarían de una mayor liberalización.

En su ponencia, Marc Allain se basó en estudios publicados por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la Unión Europea y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) para demostrar que una mayor liberalización del comercio de pescado y productos pesqueros, en particular mediante la eliminación/reducción de los aranceles, tan sólo reportará beneficios duraderos a un puñado de países desarrollados exportadores de pescado que cuentan con regímenes nacionales de ordenación de la pesca *relativamente* bien establecidos. Estos países deberían estar en condiciones, *si* tienen la voluntad política para ello, de resistir las presiones para aumentar la oferta por encima de niveles sostenibles que indudablemente desatará la reducción/eliminación de los aranceles. Pero serán los únicos.

Aparte de ese puñado de países beneficiarios, ningún otro país se beneficiará, sencillamente porque no se dan las condiciones para que el beneficio sea mutuo, es decir, una ordenación eficaz de la pesca en el extremo exportador y en el extremo importador.

Se presentaron estudios monográficos del PNUMA sobre el impacto de la anterior liberalización del comercio de pescado en tres países (la Argentina, Mauritania y el Senegal) para demostrar que la liberalización del mercado del pescado resulta particularmente perjudicial para las economías, las sociedades y la conservación de las poblaciones de peces de los países en desarrollo cuyos regímenes de ordenación pesquera son deficientes, situación ésta que es tristemente característica del mundo en desarrollo.

Partiendo de esta base, Marc Allain saca la conclusión de que una mayor liberalización del comercio de pescado sólo empeorará el «crecimiento empobrecedor» que los países en desarrollo sufrieron en los decenios de 1980 y 1990 a consecuencia de los programas

de ajuste estructural impuestos por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) y acelerará las ya de por sí graves tasas de agotamiento de los recursos pesqueros. Si bien es cierto que las reducciones arancelarias para el pescado y los productos pesqueros tal vez aporten un efímero aumento de los ingresos de exportación de algunos países en desarrollo, mientras los últimos vestigios de sus recursos marinos de gran valor son barridos con destino a la exportación, también lo es que los márgenes para lograrlo son muy estrechos. Las actuales tasas de explotación de la mayoría de las poblaciones de peces de gran valor para la exportación ya están muy por encima de niveles sostenibles.

La hipótesis más probable en las condiciones imperantes es que los países en desarrollo agotarán lo que queda de su biomasa ictiológica en estado natural, aumentando al mismo tiempo la pérdida ya considerable de diversidad genética y biológica y erosionando la base misma de su uso sostenible: un ecosistema marino sano y productivo. Para los consumidores del mundo en desarrollo los precios del pescado subirán al desviarse una mayor proporción de la actividad pesquera nacional hacia la pesca de especies para la exportación, lo que conducirá a una reducción de la oferta de especies pelágicas pescadas y consumidas localmente. A escala mundial, la liberalización multiplicará también las presiones para desviar alimentos de los platos de los pobres del tercer mundo hacia la elaboración de harina de pescado a fin de suministrar a modalidades insostenibles de acuicultura de salmónidos y camarones, que registrará un auge gracias a la liberalización arancelaria.

En términos de geografía, es probable que se produzca un desplazamiento de la producción, sobre todo de atún enlatado, desde los países de África, el Caribe y el Pacífico (países ACP) hacia Asia sudoriental. Los países africanos en particular se verán afectados por la erosión de las preferencias al perder las preferencias relacionadas con los Acuerdos de Lomé y de Cotonou entre la UE y los países ACP. En este escenario, cabe prever que Bangkok se convertirá en el centro indiscutible del comercio internacional de atún enlatado.

Incluso los países importadores de la OCDE que se benefician de los regímenes insuficientes, poco estrictos o inexistentes de ordenación de los recursos en los países en desarrollo podrían comprobar que una liberalización más profunda afecta negativamente a sus propios sectores pesqueros. Ante la competencia de importaciones más baratas, es probable que la reacción de sus flotas nacionales sea pescar más intensamente las poblaciones de peces ya agotadas o amenazadas si no pueden desplazar hacia otros fines su capital (los buques) y su mano de obra en excedencia, lo que es harto improbable vistas las experiencias anteriores.

Aunque los consumidores de los países desarrollados disfrutarían de algunos beneficios económicos a corto plazo en razón de los precios más bajos del pescado y el marisco, no durarán mucho porque el avance de la liberalización únicamente acelerará el agotamiento de los recursos con la continua sobrepesca -especialmente en los países en desarrollo- y dará lugar a un alza de los precios a mediano y largo plazo al ir disminuyendo la oferta mundial.

La ponencia llegó a la conclusión de que la responsabilidad jurídica internacional de que los países se vigilen a sí mismos y velen por que sus flotas y sus empresas pesquen de manera responsable ya están consagrados en numerosos instrumentos jurídicos internacionales que en general son pasados por alto. Figuran entre ellos el *Acuerdo de las Naciones Unidas relativo a la Conservación de las Poblaciones de Peces*, el *Código de Conducta para la Pesca Responsable de la FAO*, y el *Plan de Aplicación de las Decisiones de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible celebrada en Johannesburgo*. Hasta el momento en que estos instrumentos cuenten con una adhesión universal y se imponga su observancia, sería como mínimo irresponsable que los Miembros de la OMC se dedicaran a seguir liberalizando la pesca y los productos pesqueros. Por tales razones, las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA) deben permanecer suspendidas y en los acuerdos comerciales bilaterales y regionales se debe suprimir la liberalización de los aranceles para la pesca.

En lugar de seguir pretendiendo la liberalización, los Estados deberían garantizar la plena aplicación del derecho internacional vigente y establecer nuevas normas que velen por la ordenación sostenible y equitativa de los océanos. Además, debe dotarse a los países en desarrollo de los medios y los conocimientos técnicos para establecer unos regímenes eficaces de ordenación de la pesca en sus propias aguas y hacerlos cumplir.

(c) Neo Chabane, Sindicato Nacional de Trabajadores Metalúrgicos de Sudáfrica

Neo Chabane analizó los impactos que la liberalización en el marco del AMNA tendría en los sectores industriales de Sudáfrica y demostró que serían sumamente negativos, especialmente si se aceptasen los coeficientes propuestos por los países desarrollados. La Sra. Chabane también dio lectura a algunas de las resoluciones aprobadas recientemente por el Congreso de Sindicatos de Sudáfrica (COSATU) en su Noveno Congreso Nacional en relación con la política comercial en general y el AMNA en particular, para que se oyera en la OMC una auténtica voz sindicalista:

Tomando nota de que:

1. La Ronda de Doha para el Desarrollo en el marco de la OMC se encuentra actualmente en suspenso porque países desarrollados y poderosos actúan en bloque para conseguir mercados en los países en desarrollo mientras niegan a estos países los instrumentos normativos necesarios para fomentar el desarrollo. Al mismo tiempo, siguen subvencionando la agricultura y, en consecuencia, cierran el acceso a sus mercados agrícolas.

2. Las reducciones arancelarias propuestas en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA) constituyen una amenaza devastadora para el empleo de calidad y para la existencia de una base manufacturera en los países en desarrollo.

3. Las recientes posturas adoptadas por Sudáfrica en las negociaciones y en la creación de alianzas entre los países del Sur en la OMC. COSATU aprovecha esta oportunidad para encomiar las posturas más progresistas adoptadas por el Gobierno de nuestro país.

Considerando:

1. Que los países en desarrollo deben unirse para elaborar un programa que proteja sus mercados contra los intimidadores de la OMC.

2. Que nuestro compromiso con a las cuestiones relacionadas con el comercio debe:

a. Tratar de satisfacer las necesidades de nuestros afiliados y de los millones de trabajadores y desempleados de este país, y

b. Apoyar políticas eficaces y democráticamente aprobadas que propicien el desarrollo adecuado de la economía sudafricana.

En consecuencia, el Noveno Congreso Nacional resuelve que:

1. En relación con el AMNA (acceso a los mercados para los productos no agrícolas), el Gobierno de nuestro país:

a. Debe velar por que, en tanto las negociaciones en el marco de la OMC se encuentren en suspenso, no se debe coaccionar a los países en desarrollo para que concierten acuerdos bilaterales con países ricos y poderosos. Además, el Gobierno no debe dejarse arrastrar a aceptar ningún tipo de 'fórmulas' multilaterales de transacción para la reducción de los aranceles industriales y otros aranceles propuestas en virtud de este acuerdo, con los efectos negativos de esa liberalización que ya son palpables en la industria y los puestos de trabajo locales;

b. Debe por el contrario defender la necesidad perentoria de mantener sus propios derechos normativos internos y la flexibilidad política necesaria para apoyar su propio desarrollo industrial presente y futuro y sus estrategias de diversificación, y

c. Debe apoyar las exigencias del COSATU de que la ofensiva en el marco del AMNA quede bloqueada definitivamente en su totalidad.

Es fundamental que el Gobierno de nuestro país no acepte que la reanudación de la Ronda sea inevitable, ni que deba reanudarse. Por el contrario, debe aprovechar la suspensión actual de las conversaciones para emprender investigaciones amplias y entablar consultas con las organizaciones sindicales y otras fuerzas sociales de este país a fin de

preparar un programa de desarrollo nacional y una estrategia internacional acordes con las necesidades de este país.

6. Instamos al Gobierno a que apoye la permanente unidad y resistencia de las distintas alianzas de los países en desarrollo de cara a las tácticas de presionar y dividir utilizadas por la OMC y sus partidarios.11»

(d) Nathalie Bernasconi-Osterwalder, Centro de Derecho Ambiental Internacional (CIEL)

Nathalie Bernasconi-Osterwalder hizo observaciones acerca de las propuestas recientes sobre obstáculos no arancelarios en las negociaciones sobre el AMNA. En 2001, los Miembros de la OMC se comprometieron, en el contexto del acceso a los mercados para los productos no agrícolas, a negociar la reducción de «los obstáculos arancelarios y no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo». La referencia a los obstáculos no arancelarios se incluyó ante la insistencia de los países en desarrollo, a quienes preocupan sobremanera los obstáculos de esa índole que están estructurados para eliminar o reducir importaciones en beneficio de las industrias nacionales de los países desarrollados. Efectivamente, los exportadores de los países tanto desarrollados como en desarrollo tropiezan con toda una serie de obstáculos en los mercados de exportación. Entre los obstáculos no arancelarios que un estudio de la OCDE concretó en 2003 figuraban los siguientes: las medidas técnicas (como, por ejemplo, prescripciones de contenido y diseño, prescripciones de etiquetado y de cuarentena); impuestos o derechos internos; reglas y procedimientos aduaneros; restricciones al acceso al mercado relacionadas con la competencia; restricciones cuantitativas; subvenciones y apoyo gubernamental conexo; contratación pública; y medidas de defensa comercial (entre ellas derechos antidumping y compensatorios, y salvaguardias).

En la OMC, las negociaciones sobre la eliminación o reducción de obstáculos no arancelarios dieron comienzo con dos ejercicios de notificación en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados (GNAM), en los que se brindó a los Miembros la oportunidad de que notificaran los obstáculos no arancelarios que entorpecían sus exportaciones en diversos mercados. Los obstáculos no arancelarios notificados en el GNAM abarcaban igualmente una gama tan amplia de ese tipo de obstáculos como la señalada en el estudio de la OCDE, comprendidas las medidas ambientales y sanitarias. El propósito de individualizar y clasificar los obstáculos no arancelarios en el proceso del GNAM era que los Miembros pudieran formular opciones para eliminarlos o reducirlos. Ahora bien, esas negociaciones se han malogrado, en parte porque los Miembros, en particular los países en desarrollo, no contaban con los recursos necesarios para individualizar y analizar los distintos obstáculos no arancelarios que resultan onerosos para su economía. En la actualidad los obstáculos no arancelarios notificados representan principalmente los que preocupan a los países desarrollados, y no a los países en desarrollo y, entre éstos, a los PMA.

11 Véase: http://www.cosatu.org.za/cong2006/congress06/finresolu.htm.

Parece ser que las Comunidades Europeas (CE) y un grupo de países en desarrollo, el AMNA-11, están tratando de alejarse de los intentos de abordar tipos concretos de obstáculos no arancelarios que son onerosos en los mercados de exportación. Por el contrario, cada uno de ellos está instando a que se cree un nuevo «mecanismo facilitador» en la OMC que se ocupe de todos los tipos de obstáculos no arancelarios con carácter general, que podría decirse que comprenden cualquier medida que afecte al comercio que no sea un arancel. Los dos mecanismos de solución de problemas permitirían a los Miembros plantear sus preocupaciones sobre los obstáculos no arancelarios en un proceso acelerado e informal. Las soluciones serían no vinculantes y no se referirían a la legalidad del obstáculo no arancelario de que se tratase. El mecanismo facilitador complementaría, al menos en teoría, los mecanismos vigentes de solución de diferencias de la OMC y, por ello, no se injeriría en los derechos y obligaciones de los Miembros en virtud de los Acuerdos de la OMC vigentes. Aunque parece que la Ronda de Doha de negociaciones ha quedado suspendida indefinidamente a partir de julio de 2006, es probable que se siga debatiendo en la OMC la idea de crear un nuevo «mecanismo facilitador» -basado probablemente en los modelos que ya se han propuesto.

Las soluciones propuestas por el grupo de países AMNA-11 y las CE tratan de hacer frente a esas preocupaciones con una solución «de parche», introduciendo un mecanismo horizontal que no se remite a las normas de la OMC y que se concentra en los efectos de restricción del comercio de obstáculos no arancelarios concretos. No obstante, las cuestiones son en muchos casos complejas y con múltiples facetas. Los Miembros deben preguntarse si las características de un mecanismo de vía rápida de esa índole se prestan a abordar la amplísima gama de medidas incluidas en el ámbito del mecanismo propuesto, sobre todo porque los mecanismos supondrían alejarse de un sistema basado en normas. Esa pregunta reviste una importancia particular cuando se trata de obstáculos no arancelarios con fines de protección ambiental y salud pública. Al parecer, los mecanismos propuestos no tienen en cuenta ningún aspecto u objetivo que no sea el del aumento del acceso a los mercados mediante la eliminación o la reducción de los obstáculos no arancelarios. ¿No sería mejor limitar el ámbito de aplicación de los mecanismos propuestos, bien señalando claramente los obstáculos no arancelarios a los que se puede hacer frente de forma adecuada con este tipo de mecanismo o dejando a determinados tipos de obstáculos no arancelarios fuera del ámbito de aplicación, como, por ejemplo, los obstáculos no arancelarios en materia de medio ambiente o salud pública?

Además, como ninguna de las dos propuestas está encaminada a atender específicamente las preocupaciones de los países en desarrollo, no hay indicios de que el mecanismo sirva para hacer frente a las preocupaciones de esos países acerca de los obstáculos no arancelarios. Los países en desarrollo Miembros tal vez deseen estudiar otras opciones que estén más centradas en las necesidades de los países en desarrollo. Por ejemplo, ¿no sería más útil establecer procesos específicos para que los Miembros se ocupen de los obstáculos no arancelarios de forma análoga al método que utiliza el Comité MSF, que fomenta la transparencia y la asistencia técnica específicamente a favor de los países en desarrollo? Por último, los países en desarrollo tal vez deseen considerar si apartarse de un sistema

basado en normas no servirá para presionar al interlocutor comercial más débil para que adopte decisiones que podrían coartar las metas de desarrollo sostenible del país.

2. Preguntas y observaciones del público

Durante el intercambio de opiniones, la UE se autocalificó de «intimidador de la OMC» (citando la declaración del COSATU leída por Neo Chabane, véase *supra*) y subrayó que, en su opinión, la liberalización del AMNA beneficiará a los países en desarrollo especialmente por el aumento del comercio Sur-Sur. La UE también declaró que, gracias a las exenciones, los países vulnerables que no estuviesen listos para la liberalización no tenían nada que temer. Martin Khor, de la Red del Tercer Mundo, rechazó la afirmación y señaló que muchos países con industrias sensibles no están incluidos en el artículo 6 del marco del AMNA y que los países desarrollados exigen de los países en desarrollo reducciones arancelarias y consolidaciones que ellos se negaron a llevar a cabo durante su propia fase histórica de desarrollo industrial. El delegado de Filipinas recalcó que efectivamente urge hacer frente a los obstáculos no arancelarios y que ello supone una preocupación fundamental en muchos países en desarrollo. Se plantearon otras cuestiones, como el papel que el sistema comercial podría desempeñar en el fomento del consumo sostenible y la interacción entre el AMNA y otras esferas de negociación, pero no se pudieron analizar en detalle por falta de tiempo.

3. Conclusión

La sesión llegó a la conclusión de que había muchos temas sobre los que reflexionar mientras la Ronda de Doha sigue en suspenso para que el AMNA dejara de ser una amenaza para la erradicación de la pobreza y la protección ambiental.



V. CUESTIONES ESPECÍFICAS

A. Los acuerdos comerciales regionales como peligro u oportunidad para la OMC, *Sesión organizada por la Federación Alemana de la Industria (BDI)*

Informe redactado por el Dr. Guido Glania y el Sr. Bernhard Kluttig (Federación Alemana de la Industria)

Resumen

La sesión organizada por la Federación Alemana de la Industria procuró evaluar los efectos que podrían tener los acuerdos comerciales regionales (ACR) en la OMC en general y, en particular, en las negociaciones suspendidas sobre el Programa de Doha para el Desarrollo. Esta cuestión ha sido objeto de una atención cada vez mayor en el pasado. Según informaciones de la OMC, a mediados de 2005 sólo había un Miembro de la OMC que no era parte en ningún acuerdo comercial regional. Al mismo tiempo se habían notificado a la OMC un total de 330 ACR, de los cuales 206 se notificaron después de la creación de la OMC, en enero de 1995. Actualmente existen 180 ACR en vigor. Sin embargo, se cree que hay varios otros ACR en funcionamiento a pesar de no haber sido notificados todavía. El actual fracaso del Programa de Doha para el Desarrollo ha dado lugar recientemente a numerosas contribuciones al debate sobre el multilateralismo y el bilateralismo.

Algunos observadores han considerado que las consecuencias que podrían tener los ACR en el sistema multilateral de comercio distan mucho de estar claras. Por un lado cabría pensar que la suspensión de las negociaciones comerciales multilaterales obligará a los Miembros de la OMC a seguir adelante la liberalización sobre todo en el plano bilateral o regional. Esto, a su vez, podría conducir a una pérdida de importancia del aspecto multilateral. En ese sentido cabe ver en los ACR una amenaza para la OMC. Por otro lado, el creciente número de ACR llevará a un sistema complejo y poco transparente de derechos y obligaciones entre los interlocutores comerciales, situación que a menudo se ha calificado como «colador de tallarines». Esta evolución podría provocar un aumento de los costos de transacción para los interlocutores comerciales. En tal situación, los Miembros de la OMC podrían cambiar de opinión y reconocer las ventajas del sistema multilateral de comercio. Además, los resultados ambiciosos de la liberalización que en una primera etapa comercial que podrían lograrse más fácilmente en el plano regional podrían trasladarse después con éxito, en una segunda etapa, al plano multilateral. De este modo, los ACR también podrían considerarse una oportunidad para el renacimiento de las negociaciones comerciales multilaterales de la OMC en el Programa de Doha para el Desarrollo.

1. Intervenciones de los panelistas

Actuó como moderador de esta sesión el Sr. Reinhard Quick, de la Asociación Alemana de la Industria Química (VCI).

(a) Sr. Jürgen Matthes, del Instituto de Investigación Económica de Colonia (IW)

Adoptando la perspectiva propia de un economista y planteando algunas sugerencias provocadoras, el Sr. Matthes advirtió contra el excesivo optimismo sobre la reciente etapa de nuevo bilateralismo. Destacó diversos efectos nocivos de los ACR. Tanto el problema de la erosión de las preferencias como la circunstancia de que los ACR se consideren cada vez más una alternativa frente al retraso de la liberalización multilateral constituían, según planteó, importantes obstáculos para las negociaciones de Doha. La vasta red de los ACR (el «colador de tallarines») acrecienta enormemente los costos de transacción y equivale a meter trabas en la marcha de la globalización. Además, el Sr. Matthes se refirió a la teoría económica y a los estudios empíricos para advertir sobre la poca claridad de los efectos de los ACR en el bienestar mundial y la posibilidad -sobre todo en caso de que se concierten cada vez más acuerdos Sur-Sur- de que resulten negativos. Señaló que desde el año 2000, desde el punto de vista de la teoría de los juegos, se había puesto en marcha una «carrera por los mercados» que se autopropulsa. Tomando el ejemplo de la UE y los Estados Unidos, presentó como ejemplo la estrategia predominante de concertar un acuerdo comercial bilateral con un país en rápido desarrollo. Tuvieran o no los Estados Unidos un ACR con la India, por ejemplo, lo mejor para la UE sería concertar un acuerdo: ya sea haciéndolo primero y ganado ventajas competitivas frente a los Estados Unidos o, si éstos lo hicieran antes, siguiendo su ejemplo para volver a equilibrar las condiciones. Sin embargo, aunque para cada país considerado individualmente fuese racional recurrir a los ACR y participar en la «carrera por los mercados», desde el punto de vista mundial ese *laissez-faire* creaba el peligro de pérdidas en el bienestar mundial y persistentes perjuicios para la OMC. De este modo, la situación podría describirse -como indicó el Sr. Matthes- como un dilema social; y poner fin al nuevo bilateralismo se convertía en una especie de bien público. En otras palabras, los ACR (al discriminar contra los países excluidos) causaban efectos externos, y las medidas descentralizadas de los interlocutores comerciales conducían a una especie de «falla del mercado» que exigía la intervención de una organización supranacional para frenar el bilateralismo. Sin embargo, el Sr. Matthes estimó que a la OMC le faltaba fortaleza suficiente para semejante tarea. Por lo tanto, concluyó especulado que -sobre todo desde el punto de vista de los países en desarrollo- el nuevo bilateralismo podría llevar a un callejón sin salida porque provocaba más problemas que los que resolvía. Sólo una vez que se reconociera tal hecho podía haber esperanzas de renacimiento de la OMC, acaso no antes del año 2020.

(b) Sr. Joakim Reiter (Comisión Europea)

«Todos somos pecadores». El Sr. Joakim Reiter inició su exposición con este reconocimiento. Se refirió a que casi todos los países dedicados al comercio participan en acuerdos comerciales

bilaterales o regionales. La UE, por ejemplo, tiene 22 ACR con 24 países. Pero esos ACR no representan demasiados intercambios. El Sr. Reiter insistió en la importancia de un equilibrio de intereses para llegar a una coexistencia general coherente entre los acuerdos comerciales bilaterales, regionales y multilaterales. Aunque sobre la base de la concertación de acuerdos bilaterales o regionales podían satisfacerse determinados intereses comerciales bilaterales, ni las pequeñas y medianas empresas (PYME) ni las empresas transnacionales se beneficiarían automáticamente de un regionalismo cada vez más intenso. Ello se debe a que las PYME, por razones financieras, no serían capaces de utilizar el «colador de tallarines» con sus múltiples y variados derechos y obligaciones comerciales de carácter bilateral. Esos altos costos parecerían constituir una carga para las pequeñas empresas que les sería difícil soportar. Pero también las empresas transnacionales sufrirían probablemente como consecuencia del regionalismo, ya que dependen en gran medida de la flexibilidad, que puede perderse con la acentuación del regionalismo. De este modo, el Sr. Reiter llegó a la conclusión de que, globalmente, la tendencia a los ACR no era beneficiosa. A continuación planteó el problema de a quién corresponde la culpa por la evolución actual: si a los ACR o al Programa de Doha para el Desarrollo. Precisó inequívocamente que el perfil comercial de la UE requiere el multilateralismo. Sin embargo, también reconoció que si las negociaciones comerciales multilaterales no eran fructíferas y provechosas, la «carrera por los mercados» llevaría inevitablemente a las negociaciones comerciales bilaterales y regionales. Para reducir los perjuicios que los ACR podrían causar al sistema multilateral de comercio, el Sr. Reiter planteó varias propuestas que, a su juicio, exigirían muy poco. En primer lugar, los ACR sólo deberían negociarse y concertarse cuando pudieran tener determinada utilidad que el Programa de Doha para el Desarrollo no pudiera ofrecer. Además, reclamó que los ACR fueran de gran calidad y estuvieran bien redactados. Sobre todo, los acuerdos comerciales bilaterales y regionales tendrían que estar formulados en conformidad con las normas de la OMC para garantizar su compatibilidad con ese régimen. El Sr. Reiter también argumentó en favor de los acuerdos entre una región y otra. Por último, estipuló que sería necesario un alto nivel de transparencia de los ACR para reducir los costos de transacción. Al término de su exposición, dijo que únicamente la OMC podría colmar la brecha entre los ACR y el régimen propio de la OMC.

(c) Sra. Rachel A. Shub (Misión Permanente de los Estados Unidos ante la OMC)

La Sra. Rachel A. Shub presentó una aguda visión de la perspectiva de los Estados Unidos respecto de la etapa actual de regionalismo. Dijo que los Estados Unidos favorecían claramente los mercados abiertos para cuyo logro el mejor instrumento es el sistema multilateral de comercio. Pero los ACR podían desempeñar un papel importante como instrumento complementario de la liberalización comercial. En lo que respecta a la compatibilidad de los ACR con el régimen de la OMC con arreglo al artículo XXIV, las normas han sido diseñadas para despejar el camino de los movimientos políticos nacionales encaminados hacia la OMC. El claro sentido de la expresión «lo esencial de los intercambios comerciales» no permite atribuirle el sentido de una porción parcial o principal del comercio, y cualquier exclusión de todo un sector comercial, por lo tanto, sería perjudicial e incompatible con el artículo XXIV del GATT. Como ejemplo positivo, la Sra. Shub citó el TLCAN, que abarca

entre el 98 y el 99 por ciento de los intercambios (ya se consideren por líneas arancelarias o por corrientes comerciales) y otros aspectos de los ALC de los Estados Unidos, como la adhesión al Acuerdo sobre Tecnología de la Información y las disposiciones sobre facilitación del comercio, que favorecen a todos los Miembros de la OMC. La oradora también afirmó que el nuevo mecanismo de transparencia de la OMC (que dispone una mejor obtención de informaciones), una vez puesto en práctica, contribuiría a la comprensión de los efectos de los múltiples ALC y ACR que se negocian.

(d) Sr. Nicolas Imboden (Centro IDEAS)

Aunque el Sr. Nicolas Imboden asignó prioridad en general al multilateralismo frente al bilateralismo, procuró no trazar un cuadro demasiado lóbrego de la actual tendencia al regionalismo o el bilateralismo. Por lo tanto, concentró su atención en señalar las ventajas que podrían tener las negociaciones regionales o bilaterales frente a las multilaterales. En especial, el argumento referente al tiempo favorecería los ACR, puesto que en general la concertación de un acuerdo bilateral o regional se alcanza con mayor rapidez que la de un acuerdo multilateral. Además, en los ACR los asociados concentran sus negociaciones en problemas específicos. Como ejemplo importante, el orador se refirió a la cuestión de la armonización. Ese tema, y el reconocimiento mutuo en particular, podrían tratarse con mayor facilidad en el plano bilateral o regional que en el multilateral. También advertía numerosas ventajas posibles en los ACR para el comercio Sur-Sur. Sin embargo, a pesar de la función positiva que podrían desempeñar los ACR en los intercambios Sur-Sur, el Sr. Imboden recordó también que los ACR entre países desarrollados y países con economía emergente suponían un importante riesgo de provocar una desviación perjudicial de comercio. Señaló, sin embargo, que los ACR ofrecían un segundo medio para la liberalización comercial y que, por lo tanto, todos deberían mostrarse menos escépticos. A pesar de esta visión más bien positiva acerca de los ACR, el Sr. Imboden planteó un problema difícil que apenas se había discutido durante la deliberación anterior: quién querría negociar ACR con África. ¿Habría regiones que quedarían al márgen? El orador volvió a plantear una convicción más bien optimista, pues consideraba que sería más bien improbable la exclusión de determinados países. Al término de su exposición, el Sr. Imboden señaló que los ACR podrían crear una presión en favor del multilateralismo. Por todas estas razones, no debería considerárselos tan nocivos y perjudiciales.

2. Conclusion

Los participantes en la sesión favorecían el régimen multilateral de comercio de la OMC frente a los acuerdos bilaterales o regionales. Sin embargo, todos los oradores se abstuvieron de condenar los ACR con carácter general. Por el contrario, se señalaron sus posibles efectos positivos. Por lo menos un orador llegó a concentrar su exposición principalmente en los aspectos positivos de los ACR, procurando de ese modo contrastar las percepciones algunas veces histéricas acerca del regionalismo. Los participantes también manifestaron la esperanza de que el actual debate sobre el regionalismo pudiera generar impulso en favor del Programa de Doha para el Desarrollo, temporalmente suspendido. De ese modo

los ACR y el debate que los rodea podrían constituir una oportunidad para la OMC. En los últimos tiempos ha habido algunos moderados progresos sobre la forma en que la OMC podría fiscalizar los ACR. Hubo amplia coincidencia en que eran preferibles los acuerdos con un alcance amplio y en que hace falta mayor transparencia y más información a su respecto.

B. Las normas internacionales en el sistema multilateral de comercio: una discusión entre los sectores interesados, *Sesión organizada por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE)*

Informe redactado por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE)

Resumen

Las normas internacionales garantizan que los productos internacionales que atraviesan fronteras nacionales sean inocuos y dignos de confianza, y que los productos agrícolas sean sanos y frescos. Menos conocidas, pero no menos importantes, son las normas referentes al formato y el intercambio de los datos que apoyan las corrientes internacionales de comercio, como los formularios de declaración de aduana y las facturas.

Con la coordinación de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE), distintos grupos de expertos del sector privado y de los gobiernos elaboran normas, recomendaciones y prácticas convenientes en diversas esferas. La Secretaría también organiza actividades de creación de capacidad para ayudar a los países y los grupos regionales en el cumplimiento de las normas internacionales en cuya elaboración participa la CEPE.

La CEPE organizó este seminario para que todos los interesados en el debate sobre la normalización -organizaciones no gubernamentales, empresas y organizaciones internacionales- pudieran expresar sus preocupaciones, sobre todo respecto de las siguientes cuestiones o problemas:

- *En qué forma afectan los distintos tipos de normas a las corrientes comerciales y al bienestar del consumidor;*
- *Cuáles son los papeles que corresponden a los gobiernos y a la sociedad civil en la aplicación de las normas internacionales;*
- *De qué modo es posible mejorar la participación de los países en desarrollo en el establecimiento de normas.*

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Sr. Marek Belka (Secretario Ejecutivo de la CEPE)

El Sr. Belka dio la bienvenida a los participantes en el seminario y destacó la importancia de un marco reglamentario convenientemente ajustado, que proteja a los ciudadanos en su salud y su seguridad al mismo tiempo que ayude al éxito de las empresas en el plano interno y en el internacional. Al desarrollar y adaptar reglamentaciones, los gobiernos deben tener en cuenta los intereses de los consumidores, las empresas y la sociedad civil.

Al mismo tiempo, las normas que son compatibles con las que rigen en los principales interlocutores comerciales de cada país pueden mejorar considerablemente la competitividad de éste en los mercados internacionales. El Subprograma de Comercio de la CEPE presta servicios a la labor de grupos de expertos con gran especialización técnica, que elaboran normas en esferas de permanente evolución como los productos agropecuarios, el equipo de transporte y telecomunicaciones, así como la facilitación del comercio. Esta labor promueve la cooperación entre todas las partes interesadas, tanto dentro de la región de la CEPE como a nivel mundial.

(b) Sra. Marion Jansen (Consejera de la División de Investigación Económica y Estadística de la OMC)

La Sra. Jansen hizo referencia al Informe sobre el comercio mundial de 2005 de la OMC (disponible en http://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/world_trade_report_s.htm), en el que se analiza la función que cumplen las normas internacionales en el sistema multilateral de comercio. Las normas internacionales pueden ser beneficiosas si garantizan la compatibilidad entre diferentes productos, así como la calidad y la inocuidad, y protegen al público de externalidades negativas (como la contaminación y las normas sobre emisiones de los vehículos).

La Sra. Jansen señaló que, aunque la armonización de las normas a nivel mundial reduce los costos del comercio, también puede reducir la variedad de los productos, por lo que no siempre resulta deseable (considérese, por ejemplo, el caso de las normas sobre inocuidad de los alimentos). La mayoría de las actividades de normalización se lleva a cabo por el sector privado. Esto supone menores costos, a la vez que ofrece mayor flexibilidad y proximidad al mercado. Al mismo tiempo, existen casos en que la intervención gubernamental es indispensable, como ocurre en particular con las normas sobre inocuidad.

En estas condiciones, la Sra. Jansen evaluó la función de la OMC en la solución de diferencias internacionales referentes a normas. Explicó que, aunque los países suelen estar de acuerdo en los objetivos, a menudo surgen discrepancias acerca de los instrumentos que se han escogido para alcanzar esos objetivos, así como sobre sus efectos en determinado producto objeto de intercambio. Planteó la cuestión de si el mecanismo de solución de diferencias de la OMC está adecuadamente dotado para tratar los testimonios científicos utilizados para analizar esas cuestiones, y argumentó en favor de una mayor coherencia entre las normas comerciales y la política de normalización en el ámbito mundial.

Como conclusión, la Sra. Jansen dijo que los países en desarrollo podrían reducir al mínimo los efectos negativos que tienen para sus exportaciones las normas de los países desarrollados en las siguientes formas:

- Haciendo que las actividades de normalización en el plano nacional se orienten más al mercado;

- Acentuando su participación en las reuniones de las instituciones internacionales con actividades de normalización; y

- Encontrando nichos en el comercio global como proveedores de gran calidad.

(c) Sr. Per Dofnas (Director de Reglamentos Técnicos, Asuntos Gubernamentales y Reglamentaciones de Ericsson)

El Sr. Dofnas comentó que los países adoptan su propio estilo de reglamentación técnica, en conformidad con las disposiciones sobre política comercial de la OMC incluidas en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC). El Acuerdo deja un margen suficiente para establecer desviaciones en el plano nacional, que podrían constituir en los hechos obstáculos al comercio. La CEPE -a través de su Grupo de Trabajo sobre Cooperación en la Reglamentación y Política de Normalización (W.6)- lleva a cabo una amplia labor para ayudar a los países en la armonización de sus reglamentos técnicos a fin de eliminar esos obstáculos y fomentar la convergencia de las reglamentaciones.

Uno de los logros recientes más importantes del WP.6 es el desarrollo del «Modelo Internacional de Armonización Técnica». El Modelo Internacional ofrece un marco que puede adaptarse a acuerdos sectoriales en diversas esferas. Dentro de ese marco los países convienen en objetivos reglamentarios comunes, así como en los productos que han de quedar abarcados, las normas internacionales aplicables y los procedimientos que se han de seguir para la evaluación de la conformidad, la vigilancia de los mercados, etc. El modelo Internacional ofrece tres ventajas: a) las negociaciones en materia de normas están abiertas a todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas; b) se basa en el Código de Buena Conducta (es decir, en el Acuerdo OTC); y c) ofrece un mecanismo para vincular los reglamentos técnicos armonizados con normas internacionales. Además, el Modelo Internacional describe procedimientos comunes para la evaluación de la conformidad y establece la libre circulación de las mercancías comprendidas en el Acuerdo entre los países participantes.

El Sr. Dofnas observó que el Modelo Internacional se estaba utilizando como instrumento para facilitar la convergencia de las reglamentaciones en diversos sectores, particularmente en las telecomunicaciones y las máquinas excavadoras y, más recientemente, los oleoductos y gasoductos. Varias organizaciones regionales colaboran con la CEPE en un esfuerzo tendiente a aplicar el Modelo Internacional en apoyo de la adaptación de sus regímenes reglamentarios en sectores determinados o categorías de productos, entre ellos la Comunidad de Estados Independientes, el Pacto de Estabilidad para Europa Meridional y la Organización Africana de Normalización.

(d) Sra. Olga Razbash (Experta Jurídica del Centro de Ecología Regional de Rusia, de Moscú)

La Sra. Razbash explicó la importancia de las cuestiones relacionadas con la normalización y la convergencia de las reglamentaciones en relación con la adhesión de la Federación de Rusia a la OMC. En esa materia la legislación de Rusia y su práctica en materia de aplicación de las normas estaban en contradicción con el régimen de la OMC. Además, las reglamentaciones no se imponían de manera coherente por la limitada capacidad de las autoridades y la generalizada corrupción. Ello hacía tanto más valiosa la función de la sociedad civil en las negociaciones. Una preocupación fundamental de las ONG rusas durante ese proceso fue la importancia de crear condiciones para el crecimiento en materia de calidad y competitividad de la producción nacional y apoyo técnico a la aplicación de las normas.

(e) Sra. Ulrike Bickelmann (Jefa del Servicio de Inspección de la Oficina Federal de Alimentos y Agricultura de Alemania y Vicepresidenta de la Sección Especializada de Normalización de Frutas y Hortalizas Frescas de la CEPE)

La Sra. Bickelmann explicó que, con el alejamiento cada vez mayor entre los productores y los clientes, ambas partes necesitaban normas agropecuarias como lenguaje comercial. Elaboradas en el plano nacional, las normas fomentan el crédito de productores y comerciantes y la confianza que inspiran, mejorando sus beneficios, y por consiguiente son provechosas. La principal limitación de las normas consiste en que los exportadores que comercian con múltiples interlocutores del extranjero tienen que ajustarse a normas nacionales diversas y, del mismo modo, los países importadores no pueden proteger adecuadamente la salud y la seguridad de sus ciudadanos sobre la base de las normas de sus interlocutores comerciales. La diversidad de las normas nacionales, por lo tanto, puede crear obstáculos técnicos al comercio.

Las normas internacionales de la CEPE se elaboran y se adoptan conjuntamente por países que son tanto exportadores como importadores. De este modo corresponden a una línea común y a los requisitos de los productores y los consumidores. Las normas de la CEPE son normas mínimas y garantizan, no sólo la transparencia de los mercados, sino también la inocuidad y comestibilidad de los productos.

La Sra. Bickelmann señaló que la legislación de la Unión Europea (UE) sobre normas de comercialización comprende las normas de calidad de la CEPE para los productos de la agricultura y, en particular, se ajustan estrictamente a la estructura de las normas de la CEPE. En 2005, la inspección de importaciones de Alemania (únicamente respecto de los productos no comunitarios) reveló un rechazo no superior al 3 por ciento. El bajo porcentaje de los productos no ajustados a las normas indica con claridad que las normas nacionales basadas en las normas internacionales de la CEPE sirven para impedir los obstáculos técnicos al comercio y atender las expectativas de todas las partes interesadas.

(f) Sr. Tadatsugu Toni Matsudaira, Oficial Técnico de la Organización Mundial de Aduanas (OMA)

El Sr. Matsudaira presentó a los participantes los instrumentos más importantes elaborados por la OMA con el fin de simplificar y armonizar los procedimientos de aduana, entre ellos el Convenio de Kyoto revisado y el Convenio del Sistema Armonizado. Expuso a continuación el número de países adheridos a esos tratados. Respecto de algunos de ellos, la OMA parecía haber tenido éxito en cuanto a promover los instrumentos tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, mientras que en otros hacía falta persistir en el esfuerzo. El Sr. Matsudaira destacó que el número de patrocinadores es uno de los criterios importantes para apreciar el éxito de las normas internacionales, mientras que otro de ellos es el equilibrio, particularmente respecto del nivel de desarrollo y los aspectos geográficos.

El Sr. Matsudaira argumentó que uno de los principales factores que permitirían mejorar el número de patrocinadores y su equilibrio era la participación de un número mayor de países, con características más diversas, en las actividades de normalización. Los datos de la OMA sobre la participación de países en sus actividades de normalización indicaban que, aunque el nivel global de participación podría seguir siendo insuficiente, se mantenía el equilibrio respecto del nivel de desarrollo y los aspectos geográficos; por lo menos un 50 por ciento de los países participantes en las actividades de normalización eran países en desarrollo, y se había logrado la participación de representantes de seis regiones del mundo. Sostuvo que el mecanismo regional de la OMA era de considerable importancia para difundir las informaciones y promover una discusión sobre los temas entre los miembros de una misma región antes y después de las reuniones de carácter multilateral.

(g) Sr. Roger Pochtier (Gerente de Normas y Reglamentos de Caterpillar)

El Sr. Pochtier explicó que su empresa -principal productora de máquinas excavadoras- actuaba en un mercado mundial de bajo volumen que necesitaba normas y reglamentos de alcance mundial para no tener que producir modelos diferentes de máquinas para Asia, Europa y América del Norte. En consecuencia, las normas internacionales adquirían especial importancia para su empresa, porque esas normas:

- Dan un fundamento sólido para el desarrollo de nuevas reglamentaciones;
- Ofrecen especificaciones basadas en las propiedades de uso y empleo para el diseño de las nuevas máquinas;
- Tienen amplia aceptación porque se elaboran por los mejores técnicos internacionales; y
- Facilitan la comunicación en un mercado internacional.

La estrategia de la empresa incluía, por lo tanto, la elaboración y el mantenimiento de un conjunto completo de normas razonables de la Organización Internacional de Normalización (ISO), así como el objetivo de ayudar a promover las normas ISO como normas y reglamentos nacionales en todos los países.

El Sr. Pochtier analizó seguidamente el caso de la Federación de Rusia, donde en 2002 se adoptó una legislación radicalmente nueva en materia de reglamentos técnicos (Ley Federal N° 184.03, sobre los Reglamentos Técnicos). Esto tenía especial importancia porque el marco reglamentario de la Federación de Rusia se caracterizaba por la falta de toda legislación técnica a nivel federal. Por otro lado, se aplicaban -y seguían aplicándose- normas estatales obligatorias a todos los aspectos de los reglamentos técnicos. Además de las normas de Estado, también existen normas y reglamentos de las entidades empresariales. Los ministerios supervisan la conformidad de los productos y, además, las empresas tienen que trabajar con cuatro instituciones de certificación:

- Ministerio de Comunicaciones (generadores eléctricos);
- Gosgortehnazor/Rostehnatzor (Ministerio de Seguridad: productospeligrosos);
- GostR; y
- Prescripciones de Higiene.

La nueva ley federal estipula que podrán utilizarse normas internacionales como base para la elaboración de proyectos de reglamentos técnicos. Sin embargo, no podrán invocarse las normas ISO en el nuevo Reglamento Técnico. En consecuencia, Caterpillar procuraba ayudar a Rusia a adoptar la norma ISO/TC 127. De ese modo sería posible utilizar esa norma para las especificaciones de las prescripciones técnicas.

Caterpillar colaboraba también con las autoridades de Rusia en materia de creación de capacidad y para estimularles a seguir las directrices sobre «Modelo Internacional para la Armonización Técnica» de la CEPE.

2. Preguntas y observaciones del público

El Sr. Alan Bryden, Secretario General de la ISO, señaló que en los últimos años se había intensificado la necesidad y la elaboración de normas internacionales. En realidad, la ISO publica actualmente por lo menos 100 normas nuevas o revisadas por mes. Esto es un 30 por ciento más que cuatro años atrás. La participación en la ISO también ha aumentado a 157 países, 20 más que cuatro años antes.

Entre las numerosas razones de estas tendencias figuran las que siguen:

- La mundialización de las corrientes comerciales, así como de muchas otras cuestiones, como la protección del medio ambiente y el cambio climático, y las medidas sanitarias y de seguridad;

- El Acuerdo OTC; y

- La proliferación de los acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales.

El diálogo entre los sectores interesados adquiere una importancia cada vez mayor, según afirmó el Sr. Bryden, porque se acentúa el interés acerca de las normas internacionales en numerosos ámbitos, especialmente en las autoridades normativas nacionales, que deben acatar los compromisos internacionales asumidos por sus países, como el Acuerdo OTC de la OMC, y necesitan orientación en el empleo de normas internacionales para la elaboración de reglamentos, y también en las empresas y la sociedad civil. Las normas internacionales no sólo permiten el acceso a los mercados mundiales; difunden tecnología y buenas prácticas mercantiles. La creación de capacidad y la participación de los países en desarrollo son, por lo tanto, de gran importancia, como hace poco destacó el Director General de la OMC, Sr. Pascal Lamy, en un discurso ante la Asamblea General de la ISO.

Por último, el Sr. Bryden señaló que también se estaba ampliando el ámbito de aplicación de las normas. Por ejemplo, las normas sobre los sistemas de gestión de la calidad, la protección del medio ambiente o la seguridad se están convirtiendo en exigencias de los contratos internacionales. También se están elaborando cada vez más normas para los servicios, que representan una parte creciente del comercio mundial y del producto nacional bruto (PNB).

Un representante de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) se refirió a la importancia de una gestión eficaz de los derechos de propiedad intelectual incorporados en normas internacionales. La ISO, la CEPE y la UIT tienen una política en vigor al respecto y están ajustando la política en materia de propiedad intelectual en lo que respecta a las patentes incorporadas en normas.

Otro participante preguntó si el desarrollo del derecho de autor para los programas de ordenador constituía una preocupación legítima, dado que los códigos de los programas constituyen normas en sí mismos.

La Sra. Jansen respondió a esta pregunta diciendo que las normas como las referentes a los programas de ordenador dan lugar a pocas diferencias en la OMC porque tienden a ser normas privadas elaboradas por las empresas interesadas. Desde luego, esas normas podrían otorgar un nivel considerable de poder en el mercado a quienes las establecen y dan lugar a problemas relacionados con la esfera de la política de competencia, que tendrían que abordarse en un contexto diferente. La Sra. Jansen también señaló que la

armonización de las normas a nivel regional podría ser más fácil que en el plano mundial, cuando se trata de determinados tipos de normas.

Como última consulta, un participante preguntó si existía alguna norma destinada a asegurar que los interesados participaran adecuadamente en el proceso de elaboración de normas. El Sr. Bryden respondió que la ISO y la CEI tenían directrices transparentes y procedimientos abiertos en vigor para asegurar y documentar el «doble nivel» de consenso que caracteriza sus normas, es decir, entre los sectores interesados y entre los países. Con respecto a la relación entre los acuerdos regionales en materia de normas y el plano internacional, la ISO y el Comité Europeo de Normalización (CEN) han concertado el «Acuerdo de Viena», que asegura que los países europeos puedan elaborar las normas necesarias para la aplicación de las directivas de la UE y la colaboración en el mercado interno comunitario. Sin embargo, en un plano más general el desarrollo de acuerdos comerciales regionales y bilaterales, que habitualmente se refiere a obstáculos técnicos al comercio, conlleva el peligro de una nueva fragmentación en la normalización. La ISO promueve el empleo de normas internacionales a ese respecto, ya que pueden contribuir a alcanzar el objetivo de esos acuerdos evitando que se «invente la pólvora», haciendo a la vez que los respectivos asociados adquieran mayor competitividad en los mercados mundiales.

El representante de la UIT estuvo de acuerdo en que -por ejemplo, en el sector de las telecomunicaciones- los acuerdos regionales dan lugar a una fragmentación innecesaria. Añadió que no existían normas sobre la participación de los interesados, y cada organización tenía procedimientos diferentes.

3. Conclusiones

Los participantes en el seminario convinieron lo siguiente:

- Un uso más amplio de las normas (empezando por las internacionales) y de prácticas convenidas internacionalmente en el plano internacional puede contribuir al desarrollo del comercio internacional y a una distribución equitativa de sus beneficios; y

- Un uso más amplio de las normas y las prácticas convenidas internacionalmente en el plano nacional puede contribuir a la mejor protección del consumidor y los usuarios y a mejorar la competitividad de las ramas de producción locales.

1. Los participantes recomendaron que las autoridades gubernamentales basaran sus reglamentos técnicos nacionales destinados a la protección de la salud, la seguridad y otras necesidades legítimas en normas internacionales u otras prácticas internacionalmente aceptadas siempre que ello fuera posible.

2. Los participantes observaron la falta de conciencia y capacidad en numerosos países en desarrollo y países en transición respecto del uso de buenas prácticas en materia de

reglamentación establecidas en el marco de la OMC y otras organizaciones internacionales (por ejemplo, las presentadas por la CEPE) y su insuficiente participación en las cuestiones referentes a la normalización. Esto podría repararse mediante un desarrollo más amplio de actividades de asistencia técnica por diversas organizaciones, ajustadas a las necesidades específicas de determinados grupos de países.

3. Los participantes pidieron que la OMC, la CEPE y otras organizaciones internacionales competentes iniciaran una recopilación de informaciones destinada a preparar un compendio de experiencias nacionales en la aplicación de las disposiciones de la OMC sobre buenas prácticas en materia de normas y reglamentos a fin de presentar alternativas y ejemplos concretos a los países interesados para el cumplimiento de sus obligaciones del régimen de la OMC.

4. También observaron los participantes la utilidad de los foros en que pueden expresar sus puntos de vista los diferentes sectores interesados, y pidieron que se realizaran nuevas consultas sobre estas cuestiones en la OMC y en otros foros internacionales.

C. Las Subvenciones y el Comercio Internacional, *Sesión organizada por la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC*

Informe redactado por la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC

Resumen

Esta sesión comprendió cuatro exposiciones principales. La primera estuvo a cargo del Sr. Patrick Low, Director de la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC. Informó acerca del tema principal del Informe sobre el Comercio Mundial de 2006. La segunda exposición, del Sr. Ronald Steenblik, Director de Investigación de la Iniciativa de Subvenciones Mundiales del Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IISD), se refirió a dicha iniciativa. El Sr. Javid Ahmad, Director de Comunicaciones de la Iniciativa de Subvenciones Mundiales del IISD, presentó los programas de extensión de las iniciativas. La última exposición, a cargo del Sr. Jack Thurston, Cofundador de Farmsubsidy.org, se refirió a la labor de esa red. Las exposiciones fueron seguidas por un fructífero debate.

1. Intervenciones de los panelistas

Actuó como moderador del panel el Sr. Robert Teh**,** Consejero de la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC.

(a) Sr. Patrick Low (Director de la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC)

Informe sobre el Comercio Mundial de 2006

El principal tema del Informe sobre el Comercio Mundial publicado por la Secretaría de la OMC y correspondiente a 2006 se refiere a las subvenciones en el comercio internacional. El Sr. Patrick Low presentó las principales constataciones y conclusiones del Informe, haciendo hincapié particularmente en la definición de las subvenciones, el fundamento teórico de su utilización, las principales justificaciones que dan los gobiernos para explicar sus medidas de subvención, el grado en que se utilizan las subvenciones y los principales sectores en que ello ocurre.

El orador destacó que existen importantes discrepancias entre el valor de las subvenciones según las distintas fuentes estadísticas, como las notificaciones a la OMC, la OCDE y el APEC. También señaló que el Informe sobre el Comercio Mundial de 2006 plantea serias dudas acerca de si las notificaciones a la OMC son o no completas y, por consiguiente, los logros alcanzados por la OMC respecto de la transparencia.

Una conclusión fundamental de la exposición era la existencia de importantes lagunas en nuestro conocimiento de la política mundial en materia de subvenciones, que es preciso colmar para poder racionalizar mejor la utilización de las subvenciones como instrumento. Por último, el orador destacó la gran necesidad de datos más completos y dignos de confianza que sean comparables entre los países para mejorar la transparencia en la utilización de subvenciones.

(b) Sr. Ronald Steenblik (Director de Investigaciones del Instituto de Subvenciones Mundiales del IISD)

La Iniciativa de Subvenciones Mundiales

La Iniciativa de Subvenciones Mundiales es un nuevo y ambicioso programa de IISD. En su exposición, el Sr. Ronald Steenblik analizó las razones que llevaron al IISD a establecer el programa y sus objetivos. Describió su actual programa de investigaciones. Señaló que el programa de investigación comprendía dos partes: la labor de carácter genérico destinada a mejorar e incrementar la información proporcionada en todo el mundo sobre las subvenciones, y una labor destinada más precisamente a colmar las brechas de la información sobre las subvenciones que se otorgan a determinados sectores y analizar sus efectos en el desarrollo sostenible.

El orador destacó la necesidad de realizar trabajos tendientes a la normalización de la terminología y los métodos colaborando con los expertos de países en desarrollo para asegurar la viabilidad. Es urgente la necesidad de colmar las lagunas de los datos y contribuir a establecer sistemas de vigilancia transparentes promoviendo estudios entre investigadores del Norte y del Sur. El Sr. Steenblik recomendó fomentar la conciencia y el diálogo (mediante la capacitación y las actividades de extensión). Observó que debía hacerse mayor hincapié en los efectos negativos de las subvenciones para el desarrollo sostenible. Subrayó, además, la necesidad cada vez mayor de estudiar los combustibles biológicos, ya que los países en desarrollo disponen al respecto de una ventaja comparativa.

(c) Sr. Javid Ahmad (Director de Comunicaciones de la Iniciativa de Subvenciones Mundiales)

La Iniciativa de Subvenciones Mundiales: Actividades en materia de comunicación

En lo que respecta a la comunicación y las actividades de extensión, el Sr. Javid Ahmad dijo que la Iniciativa de Subvenciones Mundiales sirve tanto para difundir los resultados de sus propias investigaciones (así como la labor de otros investigadores), como también para capacitar y motivar a los periodistas a fin de que se interesen en el tema de las subvenciones y actúen con mayor eficacia en la investigación e información a su respecto. Para alcanzar estos objetivos en materia de comunicación, la institución se adhiere a tres reglas básicas: no actuar impulsada por objetivos de promoción, sino de transparencia, por lo que su actitud no es la propia de una campaña, sino de información y suministro de elementos

de juicio; en segundo lugar, el principal vehículo de las actividades de extensión consiste en los medios de difusión; y por último, cumplir una función de apoyo respecto de los medios de difusión creando capacidad, suministrando recursos y creando oportunidades para el periodismo de investigación.

El orador señaló que la Iniciativa creaba conciencia de los problemas referentes a la subvenciones mediante la investigación independiente y actividades de extensión política tendientes a dos categorías del público: los medios de difusión especializados (los correspondientes a círculos reducidos) y los medios de difusión de contenido general (con alcance regular, pero no especializados). Entre sus principales asociaciones con medios de difusión figuran los concertados con Inter Press Service, de Roma, y la Federación Internacional de Periodistas del Medio Ambiente.

(d) Sr. Jack Thurston (Cofundador de Farmsubsidy.org)

«¿Es la luz del sol el mejor desinfectante? Transparencia en las subvenciones agrícolas»

El orador señaló que una proporción importante del total de las subvenciones pagadas por los gobiernos de países desarrollados corresponde a la agricultura, y representa a menudo una parte importante de los ingresos agrícolas. Sin embargo, es muy limitada la conciencia del público sobre lo que obtiene cada cual, y por qué. Señaló que Farmsubsidy.org es una red de investigadores, periodistas y ONG europeos que se esfuerzan por promover una mayor transparencia en la Política Agrícola Común de la UE.

Destacó que son las empresas transnacionales y no los agricultores quienes extraen mayor beneficio de la tajada que corresponde al Reino Unido en los pagos de la PAC (como Gate Gourmet, empresa que suministra alimentos a las empresas de transporte aéreo del Reino Unido). Destacó la necesidad de que en esas negociaciones se asigne más importancia al tema de la energía. La energía es un sector subvencionado en gran escala. A diferencia de la agricultura, existe muy poca transparencia y las subvenciones de la energía no son objeto de informes normalizados en el plano internacional. Destacó que una mejor información sobre las subvenciones al sector de la energía debería constituir un objetivo prioritario cada vez más importante. Hizo hincapié, por último, en que se destinaban 48.500 millones del presupuesto de la UE a las subvenciones agrícolas, de los cuales un 58,6 por ciento favorecían a Francia, Alemania, España e Italia.

D. La mejora del proceso de adhesión en el siglo XXI, *Sesión organizada por el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC) del Canadá*

Informe redactado por el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC)

Resumen

Este informe tiene por objeto explicar los principales argumentos planteados en los 90 minutos de esta sesión del Foro Público de la OMC de 2006. La reseña que se presenta aquí no debe atribuirse a ninguno de los participantes en la sesión, a la Organización Mundial del Comercio ni a sus Miembros, ni al IDRC.

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Sr. Alejandro Jara (Director General Adjunto de la OMC)

La sesión se inició con obervaciones de introducción del Sr. Alejandro Jara. El Sr. Jara dio la bienvenida a los participantes y agradeció al IDRC por haber organizado y apoyado esta actividad. Sostuvo que había cinco razones que hacían importante una mejor comprensión del proceso de adhesión a la OMC. En primer lugar, esa comprensión aclararía las obligaciones correspondientes a la condición de Miembro de la OMC. En segundo lugar, permitiría examinar la función que puede desempeñar el proceso de adhesión a la OMC en la estrategia de desarrollo de cada nación. En tercer término, se podría evaluar la afirmación, hecha por algunos, de que el proceso de adhesión a la OMC había creado «ciudadanos de segunda clase» (al imponer a los nuevos Miembros disciplinas más exigentes que las que figuran en los acuerdos de la Organización). En cuarto término, podría estudiarse la idea de que los países de reciente adhesión se mostraban más reacios a hacer concesiones en al actual ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Y por último, la comprensión del proceso de adhesión a la OMC ayudaría a evaluar si sus resultados están o no en conformidad con la prioridad asignada en los últimos años en la OMC a las cuestiones relacionadas con el desarrollo.

(b) Prof. Simon J. Evenett (Universidad de St. Gallen)

Estas observaciones de introducción fueron seguidas por una exposición del Prof. Simon J. Evenett sobre las principales conclusiones de la investigación de un proyecto patrocinado por el IDRC acerca de los efectos de la adhesión en los nuevos Miembros de la OMC y la forma en que esos países se preparaban para su adhesión a la Organización.[12] La exposición se apoyó en investigaciones llevadas a cabo conjuntamente con Maxine Kennett y Jonathan Gage. Esa investigación examinó con detenimiento las obligaciones asumidas por los 20 primeros países que se adhirieron a la OMC después de la creación de ésta en 1995.

12 Los trabajos de este proyecto de investigación se encuentran en www.evenett.com.

Después de establecer la importancia de la adhesión a la OMC desde el punto de vista del desarrollo, en términos no muy diferentes de los planteados por el Sr. Jara, el Prof. Evenett recordó algunas de las observaciones negativas acerca del proceso de adhesión a la OMC. Este comentario incluyó alegaciones como las de que «el costo y la complejidad de las negociaciones es alto y cada vez mayor», «las negociaciones están demorando más tiempo en completarse» y «el precio de la adhesión es elevado», abordando los compromisos considerados mayores que los del régimen de la OMC y los derechos menores que los de ese régimen, y por último el argumento de que «el precio de la adhesión a la OMC está en alza». El Prof. Evenett se preguntó si alguna de estas alegaciones tenía respaldo en pruebas concretas y, en ese caso, cuáles eran sus consecuencias.

Los datos sobre el tiempo necesario para completar el proceso de adhesión muestran una tendencia al aumento, de unos 40 meses para la quinta adhesión (después de la fundación de la OMC a comienzos de 1995) a unos 120 meses para el 20º país que se adhirió. La evaluación del «precio de la adhesión» exige el examen de los diversos compromisos de acceso a los mercados que se contraen (en materia de servicios, agricultura y productos manufacturados), los compromisos específicos que se asumen, los períodos de transición autorizados y las exenciones que se conceden. En lo que respecta al promedio de los tipos arancelarios consolidados (máximos) para la agricultura y para los productos manufacturados, presentan una tendencia de disminución a lo largo del tiempo, que sugiere que los países que se adhieren consienten en compromisos más exigentes. No parece manifestarse ninguna tendencia en los compromisos del sector de los servicios. Con respecto a los compromisos específicos, que podrían incluir compromisos que excedieran los del régimen de la OMC (más rigurosos que los incluidos en los Acuerdos de la OMC) y derechos inferiores a ese régimen (cuando los países que se adhieren sacrifican determinados derechos codificados en los Acuerdos de la OMC en vigor), corresponde actuar con especial cautela. No siempre es posible determinar inequívocamente la clasificación de los compromisos, y fácilmente puede ocurrir que se manifiesten discrepancias entre personas razonables sobre esas cuestiones. Con ánimo de facilitar el análisis, el Prof. Evenett presentó ciertas pruebas sobre compromisos específicos contraídos por países que se habían adherido a la OMC. En primer lugar, los datos sobre el número total de compromisos específicos asumidos en las 20 primeras adhesiones a la OMC no muestran tendencia al aumento a lo largo del tiempo. En segundo lugar, se presentaron datos referentes a tres adhesiones a la OMC (de Bulgaria, el Ecuador y Jordania). De los 124 compromisos específicos contraídos por eso tres países, una cuarta parte (32) eran superiores a los del régimen de la OMC. La mayoría (59) eran declaraciones sobre el acatamiento de normas en vigor de la OMC.

Después de exponer estas pruebas, el Prof. Evenett sugirió que el público podría considerar la posibilidad de analizar los cuatro temas siguientes. En primer lugar, si el precio de la adhesión a la OMC, aparentemente cada vez mayor, reducía en algo la importancia de la OMC para el desarrollo. En segundo lugar, si la índole de las negociaciones sobre la adhesión a la OMC, basadas en el criterio de «tómalo o déjalo», era el mejor modo de inducir a un país a adoptar un conjunto de reformas de apertura de sus mercados. En tercer término, examinar cuáles son las enseñanzas que podrían extraerse para los países que procuran ingresar en la OMC. Y por último, si el actual proceso de adhesión a al OMC presenta algún beneficio o costo de carácter sistémico. La exposición del Prof. Evenett fue seguida por tres reseñas más breves del procedimiento de adhesión a la OMC, referentes a países determinados, que se sintetizan a continuación.

(c) Dr. Fawaz al-Alamy (Viceministro Principal de Comercio e Industria de Arabia Saudita)

El Dr. Fawaz al-Alamy hizo una exposición sobre la adhesión de su país a la OMC. (El Dr. al-Alamy fue Negociador Técnico Jefe de Arabia Saudita durante las negociaciones sobre la adhesión de su país.) Argumentó que la adhesión a la OMC debería considerarse en la perspectiva más general de las relaciones de un país con la economía mundial y como medio para promover la seguridad económica nacional. (La participación en la OMC forma parte del pilar mundial que apoya la seguridad económica, mientras que los pilares de carácter nacional y regional desempañan otras importantes funciones.) La OMC se consideraba un factor que contribuye al logro de un mercado único en la «aldea mundial». Además, en un mundo sin fronteras, la geografía es cada vez más el factor que define la historia, y las naciones deberían incorporarse en una organización que ayuda a derribar los obstáculos de los mayores mercados del mundo. El proceso de adhesión de Arabia Saudita se expuso con cierto detenimiento; comprendió 365 rondas de negociación bilaterales y 14 rondas multilaterales. Arabia Saudita dio respuesta a 3.500 preguntas sobre su régimen de comercio y su sistema de reglamentación de la actividad económica y presentó 7.600 páginas de documentación. La aplicación de los compromisos del régimen de la OMC dio lugar a la aprobación de 28 Reales Decretos y 42 leyes y reglamentos. Arabia Saudita se incorporó en la OMC el 11 de diciembre de 2005 después de 10 años de negociaciones. La apreciación del Dr. al-Alamy era que valió la pena sin duda posible.

(d) Sr. Sok Siphana (Director del Centro de Comercio Internacional y ex Viceministro de Comercio de Camboya)

El Sr. Sok Siphana analizó la adhesión de su país a la OMC. Camboya fue admitida en la OMC el 13 de octubre de 2004 y fue uno de los primeros países menos adelantados (PMA) que se adhirieron a la Organización. El Sr. Siphana describió el proceso mediante el cual su país preparó su adhesión a la OMC. Señaló que se habían desplegado esfuerzos considerables para analizar de qué modo podría la adhesión a la OMC impulsar el adelanto económico de Camboya, proceso que incluyó la determinación de sectores prioritarios para el desarrollo. Un objetivo importante consistía en mejorar el clima a los efectos de las

inversiones en Camboya. Con respecto al proceso, el orador argumentó que era importante la coordinación interministerial y dar participación al sector privado y la sociedad civil. La información al público sobre los cambios que se producirían y la forma de aprovecharlos se consideró con gran seriedad. Hacía falta proceder con cuidado en el empleo de consultores extranjeros; era preciso dedicar tiempo al análisis cuidadoso de su mandato a fin de obtener los resultados más provechosos. En términos globales, el Sr. Siphana sostuvo que la adhesión a la OMC y la integración en la economía mundial beneficiaron considerablemente a Camboya.

(e) Sr. Riad al Khouri (Director de la Asociación Mercantil del Oriente Medio (MEBA), Amman)

El Sr. Riad al Khouri expuso la experiencia de la adhesión de Jordania a la OMC. Ese proceso debía considerarse en el contexto de una situación económica y regional que no era ideal, en que influían tanto la política exterior como las consideraciones económicas. Sobre la base de la experiencia de Jordania podían hacerse las siguientes recomendaciones a otros países en desarrollo que negociaban su adhesión a la OMC o consideraban la posibilidad de hacerlo. Los países deberían promover una deliberación abierta en el parlamento o el órgano legislativo y en los medios de difusión acerca del proceso de adhesión. Además, debía aprovecharse la experiencia de los Miembros de la OMC adheridos recientemente y que se encontraban en condiciones de desarrollo análogas. (Se observó que Jordania había sido consultada por otros países árabes que procuraban incorporarse en la OMC.) Era importante desarrollar los mecanismos adecuados de coordinación entre las instituciones gubernamentales y consultar a las entidades no gubernamentales locales, el sector privado y los académicos. El orador también formuló una advertencia respecto de la asistencia técnica. Los países que negociaban su adhesión deberían ser conscientes de la superposición de los programas de asistencia técnica, que no debían orientarse simplemente hacia las entidades gubernamentales. (Señaló a ese respecto que la sociedad civil sólo había comenzado a percibir las ventajas de la participación en la OMC cinco años después de la adhesión.) Estas tres exposiciones fueron seguidas por dos referentes a la asistencia técnica y el proceso de adhesión a la OMC.

(f) Sra. Mina Mashayekhi (Jefa de la Subdivisión de Negociaciones Comerciales y Diplomacia Comercial de la UNCTAD)

La Sra. Mina Mashayekhi expuso los programas de la UNCTAD en apoyo de los países en proceso de adhesión a la OMC. Se había prestado ayuda a numerosos países sobre cuestiones referentes a negociaciones técnicas. También se había prestado apoyo para fomentar el diálogo entre los sectores interesados en el interior de los países acerca de las consecuencias de la adhesión a la OMC. La Sra. Mashayekhi manifestó preocupación por la prevalencia de los compromisos superiores al régimen de al OMC señalando, por ejemplo, sus eventuales efectos negativos en las esferas farmacéutica y sanitaria. Es preciso actuar con cuidado durante las negociaciones: con vigilancia por los países en desarrollo que procuran la adhesión y con moderación por los actuales Miembros de la OMC. La Sra.

Mashayekhi señaló que la UNCTAD estaba pronta para prestar asistencia a los países en proceso de adhesión en los próximos años.

(g) Sra. Ann Weston (Vicepresidenta y Coordinadora de Investigaciones del Instituto Norte-Sur (Ottawa) y coautora del examen estratégico de las actividades de ATRC proporcionadas por la OMC, de reciente publicación)

La Sra. Ann Weston aprovechó la oportunidad para comunicar a los participantes en la sesión algunas de las principales conclusiones de este informe encomendado por la OMC, tras observar que el apoyo al proceso de adhesión a la OMC no era más que una parte muy pequeña de las actividades de la Organización relacionadas con la asistencia técnica. En términos más generales, sin embargo, el personal de la OMC disponía de una ventaja comparativa para exponer las obligaciones de los Miembros de la OMC. Las reseñas jurídicas de las obligaciones constituían el aspecto más sólido de la OMC. Las perspectivas económicas y referentes al desarrollo recibían menos atención y ello debería remediarse, acaso colaborando más estrechamente con expertos de países en desarrollo. Otro motivo de preocupación es que la asistencia técnica prestada por la OMC miraba la liberalización del comercio, o por lo menos las normas comerciales internacionales, como bienes de total pureza y, en opinión de algunos, esa perspectiva era unilateral. Debería prestarse consideración a la realización de una evaluación completa de las necesidades antes de elaborar los programas de asistencia técnica, perfeccionando las técnicas de evaluación y conducción de las actividades de asistencia técnica de la OMC, desarrollando más materiales referentes a países determinados y estudios monográficos, y dando mayor extensión a los cursos breves. De este modo, según la oradora, la OMC podría prestar mejores servicios a sus Miembros actuales y futuros.

2. Preguntas y observaciones del público

Siguieron preguntas y respuestas de los participantes en la sesión. Un participante comentó que si el precio de la adhesión a la OMC era demasiado elevado, entonces evidentemente no convenía adherirse. Un expositor de un país en desarrollo replicó que el precio probablemente se acentuaría con el tiempo, por lo que era mejor adherirse ahora y no más adelante. Otro participante pidió ejemplos de obligaciones superiores a las del régimen de la OMC y derechos inferiores a los de ese régimen. Como respuesta se dieron ejemplos tomados de las adhesiones a la OMC de Bulgaria y el Ecuador.

3. Conclusión

El Sr. Jara clausuró la sesión agradeciendo a los oradores, los organizadores y los participantes.

E. ¿Puede generar el comercio empleos dignos en el siglo XXI?, *Sesión organizada por la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL) y Solidar*

Informe redactado por la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL)

Resumen

Uno de los principales problemas que deben abordarse en el siglo XXI en la lucha contra la pobreza es el desempleo y el subempleo. Muchas personas carecen de trabajo, o cumplen labores que no les proporcionan ingresos suficientes para que ellos y sus familias puedan tener una vida digna. Hacen falta más y mejores empleos. Sin embargo, muy a menudo el comercio parece provocar una mayor desocupación o, cuando genera puestos de trabajo, ofrece empleos de baja calidad en que se violan derechos básicos de los trabajadores. La cuestión fundamental que debía tratar este panel era si el comercio y su liberalización podían o no, y en qué forma, contribuir al logro de más y mejores empleos, y cuáles son las condiciones necesarias para lograr tal cosa.

Las exposiciones hicieron hincapié en las siguientes preguntas:

- *¿Qué experiencias cabe extraer de la liberalización del comercio en relación con la creación de empleo y la calidad del trabajo?*
- *¿Qué enseñanzas ofrecen esos ejemplos (positivos y negativos)?*
- *¿Qué hace falta para lograr que la liberalización del comercio dé lugar a la creación de trabajo digno?*

1. Intervenciones de los panelistas

(a) Cecilia Brighi (CIOSL (Italia) y miembro del Consejo de Administración de la OIT)

Dentro de la OMC es preciso examinar los problemas que genera la liberalización del comercio y pensar en su solución. Hay que estudiar las cuestiones referentes al desarrollo. El comercio y la liberalización, en sí mismos, no son una solución ni una respuesta para la eliminación de la pobreza.

Está claro que la liberalización del comercio ha afectado a los trabajadores y ha provocado una puja en sentido descendente. Basta ver el caso de las zonas de elaboración para la exportación, donde los trabajadores, por ejemplo en Bangladesh, han encontrado la muerte en accidentes e incendios. Está el ejemplo de los obreros chinos que producen mercancías para el mercado europeo trabajando en barcos en condiciones de explotación. O las empresas chinas de infraestructura que compiten por contratos en África, donde los empleadores chinos utilizan mano de obra carcelaria.

El Director General de la OIT, Juan Somavía, ha declarado recientemente en Singapur (en las reuniones anuales de las instituciones financieras internacionales) que, a pesar de cuatro años consecutivos de crecimiento y de un aumento persistente del comercio de un 7 por ciento, existe un gran desequilibrio mundial en materia de empleo, déficit de trabajo digno y una crisis mundial de la ocupación. Las inversiones que generan empleo son escasas. Son muchos los puestos de trabajo que se crean en la economía informal, en la que no existe lugar para el empleo digno.

Cabe señalar, sin embargo, algunas tendencias positivas. Existe el programa para el trabajo digno; hay algunas experiencias positivas en materia de responsabilidad social de las empresas, aunque tampoco faltan muchas que son negativas. Pero persiste una falta de coherencia entre las organizaciones internacionales y las intervenciones de los gobiernos en esas organizaciones.

(b) Sr. Ben Khoza (Primer Vicepresidente del Sindicato Nacional de Trabajadores Metalúrgicos de Sudáfrica (NUMSA))

El Sr. Khoza hizo referencia al Congreso de Sindicatos de Sudáfrica (COSATU), que acababa de aprobar una resolución sobre la revisión de la política comercial para ajustarla al objetivo de creación y protección del empleo.

Expuso un panorama de la situación en Sudáfrica. Desde 1994 y el establecimiento de la democracia se había confiado en poner fin a la pobreza en el país; pero después de 12 años el desempleo se situaba en el 42 por ciento y la mitad de la población vive en una pobreza abyecta, especialmente en las comunidades rurales. De este modo, a pesar de la reincorporación en la economía mundial y la política de estímulo del crecimiento, atracción de las inversiones y supresión de reglamentaciones en el mercado de trabajo, los resultados son pobres.

En 1997 se redujeron los aranceles en un 33 por ciento por término medio. Por ejemplo, los aranceles de los automóviles pasaron del 105 al 57 por ciento. Se encuentran ahora en el 37 por ciento y bajarían aún más, al 16 por ciento, como consecuencia de las propuestas sobre el AMNA. Esta liberalización del comercio ha provocado numerosos cierres de fábricas. Por ejemplo, en el sector textil se han perdido unos 67.000 puestos de trabajo entre 1998 y la actualidad debido a la inundación de los mercados. El COSATU había pedido medidas de restricción de las importaciones en el momento de la reducción de aranceles, pero no existían leyes contra el dumping ni normas que prohibieran las importaciones ilegales. En el sector de los tejidos blancos las empresas se han trasladado a Estados vecinos debido a la mano de obra barata. En el sector de los automóviles, las reducciones de aranceles habían provocado un aumento de las importaciones. El 48 por ciento de los automóviles existentes en Sudáfrica son importados. Durante el período posterior al apartheid las inversiones no se han destinado a la capacidad productiva sino a las inversiones de capital, lo que provocó la reestructuración, la subcontratación y la precarización de los empleos.

Las enseñanzas que cabe extraer son que la liberalización del comercio puede ofrecer una oportunidad, pero la competencia cuesta caro a los trabajadores, que se ven obligados a aceptar salarios inferiores y peores condiciones de trabajo. Una sentencia judicial dictada en Sudáfrica ha establecido, en realidad, un precedente en el sentido de que si una empresa sufre presiones (aunque sean causados por su mala gestión) es lícito que esa presión dé lugar a peores salarios y condiciones de trabajo. Esto constituye un ataque directo contra el derecho de negociación.

Desde la perspectiva del trabajo digno, los resultados que se registran en Sudáfrica muestran que la mayoría de los salarios no ha mejorado; existe un elevado nivel de endeudamiento entre los trabajadores; y es frecuente que el salario de un trabajador alimente a dos familias. Los horarios de trabajo siguen siendo prolongados, alcanzándose las 56 horas de trabajo semanal en algunos sectores. Y muchos empleos son precarios, sujetos al abuso y la explotación.

El orador concluyó diciendo que el comercio no es necesariamente la solución, pero hace falta una firme voluntad política para hacer de la Ronda de Doha una ronda de desarrollo y lograr que el comercio beneficie a la población pobre. Por ejemplo, el acuerdo bilateral entre Sudáfrica y China sobre contingentes de los textiles se acepta ahora como una solución. Pero también es indispensable una aplicación enérgica de los Convenios de la OIT. Los sindicatos necesitan tener una expresión firme en la OMC, porque las decisiones afectan a los trabajadores pero los trabajadores no participan en ellas. Esto requiere una estrategia mundial general, así como estudios de impacto del comercio en el empleo.

(c) Sr. Sergio Bassoli, PROSVIL/CGIL (Solidar)

Los derechos de los trabajadores muy a menudo quedan totalmente ausentes o marginados de la política comercial y de desarrollo. Además, el desarrollo social, la cooperación para el desarrollo y las experiencias de solidaridad internacional en los países en desarrollo siguen concentrándose excesivamente en un aumento del suministro material de servicios para lograr una vida mejor, pero sin transmitir la capacidad de modificar las raíces de la pobreza. Esto impone a los países una dependencia respecto de la solidaridad internacional o de medidas adoptadas en el exterior.

Para lograr los grandes objetivos de mejores condiciones de vida para todos, para compartir la tierra, el aire, el agua y los demás recursos naturales, también para las generaciones futuras, hace falta un cambio. Para confirmar y ampliar el sistema de bienestar social europeo, el programa de trabajo digno y el carácter central del trabajo serán claves de ese cambio.

En lo que respecta a la política de desarrollo, el programa de trabajo digno puede generar ingresos, dignidad, participación, responsabilidad y las condiciones básicas de lucha contra la pobreza, a fin de asegurar el respeto de los derechos humanos, para construir sociedades de igualdad y modificar los criterios respecto del desarrollo y la globalización.

Las propuestas que siguen procuran el trabajo digno para el desarrollo sostenible:

- Medir los efectos del comercio y la liberalización comercial en el empleo, sobre la base de la calidad de éste y la vinculación entre el comercio, el empleo y el desarrollo, siguiendo criterios amplios de sostenibilidad (social, económica y ambiental) y de derechos humanos, en lugar de observar únicamente la cantidad de puestos de trabajo.

- Acentuar la participación de la sociedad civil y los sindicatos en la política de desarrollo más allá de las meras declaraciones.

- Los indicadores y los datos estadísticos deben tomar en consideración las diferencias entre las poblaciones urbanas y las rurales.

- Definir mejor el concepto de «sector informal» o «economía informal», que constituye la categoría de trabajadores más vasta en los países en desarrollo. Los vendedores callejeros, los jornaleros, el trabajo infantil, etc., deben considerarse, no en conjunto, sino desglosados en distintas categorías.

- Apoyar la política regional para fortalecer la capacidad de negociación de los gobiernos frente a los intereses transnacionales y financieros, y luchar contra el dumping.

- Incorporar en el programa de trabajo digno la dimensión referente al medio ambiente.

(d) Sr. Peter Peek (Director de Desarrollo y Análisis de Estadística de la OIT)

El Sr. Peek comenzó haciendo referencia a las encuestas mundiales de opinión pública que muestran que la mayoría de las personas manifiesta preocupación por los efectos de la mundialización en el empleo. Además, el grado de preocupación se acentúa, salvo en Asia Sudoriental.

Una encuesta de la bibliografía académica realizada por la OIT y la OMC sobre la vinculación entre el comercio y el empleo, que examinó 145 estudios empíricos, muestra que los efectos de largo plazo del comercio son positivos en la mayoría de los estudios. Sin embargo, si se examinan los efectos de corto plazo (de tres a cinco años), se plantean graves preocupaciones acerca de las consecuencias en la disminución de las oportunidades de empleo, la merma de los salarios y las dificultades para cambiar de empleo (falta de capacitación, etc.).

La OIT ha examinado el programa de trabajo digno y los efectos de la liberalización del comercio tanto en la cantidad como en la calidad de los puestos de trabajo durante un período de 10 años, respecto de 90 países. La conclusión de ese estudio fue la existencia de

un desnivel que se acentúa en el mundo respecto del trabajo digno. Hay diversos indicadores al respecto que pueden examinarse (niveles y tendencias de la desocupación, salarios e ingresos medios, población trabajadora, acceso a la protección social y la seguridad social, desnivel de género tanto en las retribuciones como en la participación en la mano de obra, trabajo infantil, ratificación de Convenios de la OIT y diálogo social), y se observa que en muchas partes del mundo la situación empeora, sobre todo en Asia Meridional y el África Subsahariana. En los países de más altos ingresos sólo se ha registrado una leve mejora. Las cifras de la desocupación, por sí solas, no dan información a este respecto.

Por lo tanto, la cuestión consiste en cómo utilizar la política laboral junto con los acuerdos comerciales con miras a mejorar el número de los beneficiarios del comercio. Esa política laboral puede consistir en una legislación salarial y sobre retribuciones mínimas, programas de formación, legislación laboral, diálogo social efectivo y créditos a los trabajadores. Para aplicar tales políticas es preciso determinar a quiénes favorece y a quiénes perjudica. El estudio demostró que se cuenta con suficientes datos para estudiar los principales indicadores sobre el trabajo digno, salvo respecto de unos 22 países de África en que harían falta más estudios; por lo tanto, la falta de datos no da justificación alguna.

Puesto que los datos están disponibles, el problema consiste ahora en lograr que los acuerdos comerciales beneficien a una proporción más amplia de la población y estudiar los efectos de los acuerdos comerciales en la distribución. La OIT se esfuerza por desarrollar este concepto y ha comenzado trabajos en el Caribe para examinar la situación de los trabajadores del banano y el azúcar que se ven afectados negativamente por la liberalización del comercio y lo que cabría hacer desde el punto de vista de la política laboral para minimizar los efectos negativos. En lo que respecta a los países de África, existen preocupaciones por la base industrial que ha sufrido erosión, sobre todo en el sector de los textiles, y podría desarrollarse en ese caso una política laboral para minimizar los efectos negativos.

(e) Sr. Guy Ryder (Secretario General de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL))

El Sr. Ryder empezó por señalar que los temas comerciales se manifiestan permanentemente en los problemas de los sindicatos, pero en cambio los temas laborales no se consideran una cuestión comercial. Un sindicato no puede negociar ni promover la sindicación sin que los temas comerciales estén presentes.

El comercio ofrece la posibilidad de crear trabajo digno, pero hay algunas salvedades indispensables. Ante todo, el comercio no puede actuar por sí solo. La liberalización del comercio, sin otras consideraciones, sencillamente no puede conducir a resultados positivos en cuanto al trabajo digno. Por lo tanto, es preciso orientar la política comercial para lograr resultados sociales y laborales convenientes. El comercio también debe formar parte de un conjunto más amplio de aspectos de la política, y no es posible tratarlo aisladamente.

Los sindicatos advierten estas posibilidades del comercio y la liberalización comercial, y son favorables al sistema multilateral de comercio basado en normas, puesto que ofrece posibilidades de lograr la equidad y la justicia social, a diferencia de los acuerdos bilaterales.

Aunque la actitud respecto del sistema multilateral y la liberalización del comercio sea positiva en principio, la experiencia histórica no es buena. Se ha alcanzado una cantidad sin precedentes de personas oficialmente desocupadas, que se sitúa en 193 millones, y la era de la liberalización del comercio no ha generado cantidades suficientes de puestos de trabajo. Existen desigualdades que se acentúan entre los países y en el interior de ellos, lo que es indeseable. También han sido escasos los efectos reales en la pobreza. En cambio, se ha registrado una acentuación de la inseguridad del trabajo, la precariedad en los mercados de trabajo y una presión tendiente a reducir las normas laborales. Por lo tanto, es evidente que las posibilidades del comercio en cuanto a generar trabajo digno no se han hecho realidad.

Lo que se necesita es que los gobiernos puedan utilizar el margen político de que todavía disponen. Los compromisos internacionales no deben ser pretexto para la parálisis de la política. Lo que también hace falta es un sistema internacional coherente que dé a los gobiernos ese margen.

Con respecto a la OMC, existen Doha y la situación posterior a Doha. Hasta ahora, el mandato de Doha respecto del desarrollo no se ha cumplido suficientemente. Las negociaciones sobre el AMNA están descontroladas. Las exigencias sobre el AMNA que se plantean a los países en desarrollo son excesivas y contrarias a un resultado razonable desde el punto de vista del desarrollo. Por ejemplo, en Sudáfrica las pérdidas de puestos de trabajo ya son considerables; el AMNA acentuaría mucho más el vaciamiento del sector industrial e impediría el desarrollo de las industrias. Con respecto al comercio de servicios hace falta garantizar los servicios públicos y es preciso asegurar un margen para su prestación. La orientación del AGCS pone en tela de juicio esa necesidad de un margen para la política.

Más allá de Doha es preciso tomar en serio las normas laborales y los problemas sociales y de empleo y examinar las consecuencias de los acuerdos. En realidad, la suspensión de la Ronda de Doha señala esa falta de atención a los problemas sociales y laborales. No es probable que se logren transacciones si las ventajas son limitadas. Y por último es necesario asegurar una mayor cohesión entre las organizaciones internacionales.

2. Preguntas y observaciones del público

En dos de las intervenciones se afirmó que no era posible atribuir a la liberalización comercial y la mundialización la culpa de la desocupación y todos los problemas laborales. También la gestión de los asuntos públicos es una cuestión importante, al igual que la coherencia de la política en el plano nacional.

Con respecto a la función de los sindicatos en el programa de la OMC, se observó que su pertinencia podía comprenderse en lo relativo a las normas laborales básicas, y ello había sido objeto de debates durante largo tiempo, pero no estaba igualmente claro de qué modo debería reaccionar el programa de la OMC ante las preocupaciones referentes al empleo. Teniendo en cuenta que la liberalización comercial provoca automáticamente pérdidas y ganancias de puestos de trabajo, la desocupación es un aspecto inevitable de este proceso y está sujeta a períodos de transición. Más allá de la capacitación y la mayor eficiencia de los mercados de trabajo, se puso en tela de juicio la función que podría caber a los sindicatos y se preguntó qué otras medidas cabría esperar de parte de la OMC.

Otras personas añadieron ejemplos de efectos negativos de la liberalización del comercio. Así, en América Latina la CEPAL había llegado a la conclusión de que América Latina es el continente con peor distribución del ingreso entre las distintas regiones después de las reformas de libre mercado del decenio de 1990. Del mismo modo que en Sudáfrica, podía advertirse un cuadro análogo de ajuste a la liberalización del comercio en Asia Sudoriental; y se mencionó la necesidad de una firme expresión sindical en las negociaciones bilaterales y multilaterales. El problema consistía en cómo dar mayor fuerza a esa voz.

En una intervención se mencionó la falta de competitividad de muchos países en desarrollo, sobre todo en África Subsahariana. Hay falta de igualdad en la competencia, y ello genera costos de reajuste precisamente en los países que no son competitivos. Aun cuando la liberalización del comercio genere beneficios a largo plazo, es preciso realizar reajustes de corto plazo. El orador mencionó las pérdidas de puestos de trabajo en el sector de los textiles de Nigeria, situadas en el nivel de los 450.000 empleos perdidos, y las pérdidas en el sector de los alimentos y las bebidas debido a la falta de competitividad. Es muy importante destacar los aspectos referentes al empleo y las normas laborales, ya que para muchos de esos trabajadores es fundamental, en primer lugar y por encima de todo, contar con un empleo. Los problemas de ocupación y reajuste son tan importantes como la cuestión del trabajo digno. Ello corresponde a la diferencia de los niveles de desarrollo entre los distintos países, y es preciso que se refleje en la política del movimiento sindical mundial.

En las respuestas del panel, Guy Ryder reconoció que la mundialización y el libre comercio efectivamente no son la causa de todos los problemas, pero no se ha prestado suficiente atención hasta ahora a los efectos en el empleo, la situación social y la distribución. Dijo que en materia de comercio y empleo había muchas cosas que podrían hacerse, y presentó el ejemplo de la eliminación gradual de los contingentes en los textiles. Se trataba de una decisión comercial adoptada sin tomar en consideración en modo alguno los efectos en la ocupación. Los aspectos relativos al empleo habían sido algo así como una idea surgida a posteriori, en lugar de ser algo que cabía prever y que podría haber llevado a que algunas medidas de liberalización se tomaran de distinto modo. Otro aspecto es la necesidad de comprender mejor la vinculación entre la liberalización del comercio y el empleo para desarrollar una política adecuada. El orador convino en la gran importancia de la coherencia en el plano nacional, que a menudo falta. Por consiguiente, los sindicatos

debían participar más y mejor con sus gobiernos y con la OMC. La voz de los sindicatos tiene que escucharse mejor; están comprometidos en favor del multilateralismo, pero necesitan un lugar en que puedan ser oídos.

El Sr. Ben Khoza añadió que la creación de puestos de trabajo no basta por sí sola. En Sudáfrica se han creado empleos, pero son trabajos de baja calidad, a menudo en el sector minorista, en que los trabajadores se emplean sólo por 18 horas, o por un día en la semana o dos en el mes. Mencionó que durante el año pasado se crearon en Sudáfrica 90.000 empleos, pero de baja calidad, y se perdieron 152.000, que eran empleos dignos. Por lo tanto, la calidad del trabajo tiene gran importancia.

3. Conclusión

Las intervenciones de los principales oradores y el debate que siguió mostraron que la era del libre comercio no había llevado a una disminución de la desocupación sino a la consecuencia más importante de una mayor desigualdad entre los países y en el interior de cada uno de ellos; que había llevado a un menor número de puestos de trabajo de calidad (y a la sustitución de empleos dignos por otros de baja calidad); y que existe una preocupación cada vez mayor en el sentido de que el comercio no genera empleos y medios de vida dignos para la mayoría de la población. Aunque no cabe atribuir toda la culpa al libre comercio y la mundialización, y es importante la función de los gobiernos para lograr una distribución equitativa de los beneficios del libre comercio utilizando los instrumentos normativos de que disponen, existe una necesidad urgente de reconocer que también la OMC tiene la responsabilidad de evaluar los efectos de los acuerdos comerciales en la calidad y la cantidad de los puestos de trabajo y comprender mejor la vinculación entre el comercio y el empleo. Se cuenta con indicadores del empleo digno para realizar esas evaluaciones, y se está trabajando al respecto en la OIT, lo que debería ser apoyado. Es preciso que la voz de los sindicatos se haga oír en el plano nacional e internacional para asegurar que se prevean los efectos en la situación del empleo y que la política adoptada tenga resultados sociales convenientes. Por último, es importante que los gobiernos dispongan de suficiente discrecionalidad para abordar las preocupaciones sociales, ambientales y referentes al desarrollo, y que ese margen de discrecionalidad en la política no se les sustraiga en las negociaciones sobre el AMNA y el AGCS. No es posible tratar la política comercial aisladamente, y las negociaciones tienen que formularse en torno de los efectos en la situación del empleo para que creen puestos de trabajo dignos y permitan a los países ayudar a los trabajadores en la etapa de transición. Es posible utilizar los diversos instrumentos de política para elaborar acuerdos que beneficien a una proporción más alta de la población, pero ello exige un enfoque distinto, que ponga el trabajo digno en el centro de las preocupaciones.

F. La función de la OMC en la Migración y el Desarrollo, *Sesión organizada por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)*

Informe redactado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)

Resumen[13]

La circulación más libre de las personas puede ser de provecho mutuo para los países de emigración y de inmigración, siempre que las corrientes de mano de obra se administren eficazmente. Por ejemplo, una política hábil en materia de visados en los países de inmigración, junto con la utilización estratégica de la asistencia oficial para el desarrollo destinándola a la creación de capacidad en países de emigración de bajos ingresos puede convertir las migraciones en un factor de desarrollo positivo. Una gestión eficaz de las migraciones, basada en asociaciones eficaces, promoverá en última instancia el empleo y las oportunidades de obtención de ingresos, tanto para los migrantes como para los no migrantes de los países de emigración, aliviando al mismo tiempo las tensiones del mercado de trabajo en los países de inmigración.

La política en materia migratoria y comercial tiene que considerarse en conjunto, ya que la migración y el comercio parecen complementarse recíprocamente. No es posible una gestión de las corrientes migratorias hecha aisladamente. Para que la liberalización del comercio de bienes y servicios pueda hacer plena realidad sus beneficios en materia de desarrollo, y en interés de la coherencia de la política para el desarrollo, es preciso que los acuerdos multilaterales abarquen todas las corrientes, incluidas las migratorias.

Deberíamos examinar la inclusión de disposiciones sobre el movimiento de trabajadores no calificados conforme al modo 4 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGTS), que entró en vigor en enero de 1995. ¿Podría la discusión sobre esas disposiciones poner en peligro el sistema multilateral, en vista de la falta de consenso que existe hasta ahora y las importantes consecuencias en la política interna? ¿O bien su inclusión en el programa daría, por el contrario, un poderoso incentivo para el progreso, al atender los objetivos prioritarios de muchos Miembros de la OMC que son países de bajos ingresos, ayudándoles así a volver a poner en marcha las negociaciones multilaterales sobre el comercio que se encuentran paralizadas?

En esta sesión se analizarán estos problemas bastante polémicos, invitando a exponer diferentes puntos de vista de académicos, gobernantes y representantes de la sociedad civil en un entorno informal.

13 Las opiniones expresadas y los argumentos empleados son de responsabilidad exclusiva de los organizadores y no corresponden necesariamente a la OCDE, su Centro de Desarrollo ni los gobiernos de sus países miembros.

1. Intervenciones de los panelistas

El panel de la OCDE tuvo como moderador al Sr. Philippe Frémeaux, Director de Alternativas Económicas.

(a) Prof. Louka Katseli (Directora del Centro para el Desarrollo de la OCDE)

La Prof. Louka Katseli explicó que el Centro para el Desarrollo de la OCDE es un grupo de reflexión sobre el desarrollo y, en esa función, mantiene independencia intelectual, es decir, puede expresar opiniones que no corresponden necesariamente al criterio consensual del conjunto de los miembros de la OCDE. Su exposición estuvo centrada en los argumentos en favor de considerar las migraciones, o más bien la disposición sobre servicios contractuales incluida en el modo 4 del AGCS, llevar adelante el programa de manera organizada -las migraciones ocurren y seguirán produciéndose de todos modos- y la función que podría corresponder a la OMC. En vista de la interdependencia cada vez mayor entre el empleo y la escasez prevista en el mercado de trabajo de numerosos sectores, las migraciones «circulares» podrían formar parte de la solución, ya que permitirían a los trabajadores, calificados y no calificados, ir y venir desempeñando contratos de corto plazo; si se dan incentivos adecuados tanto a los empleadores como a los trabajadores para que se cumplan los contratos, esto podría dar garantías a los países receptores que temen la inmigración permanente y también a los países de emigración deseosos de beneficiarse de la capacitación y la experiencia adquirida en el extranjero por los trabajadores que regresan.

La Prof. Katseli destacó que por el momento no existe ningún ámbito de diálogo informal sobre las vinculaciones entre la migración y el comercio (el AGCS se refiere en particular al comercio de servicios y el suministro por el modo 4). Hace falta un diálogo informal entre los sectores interesados para discutir las alternativas y encontrar las mejores soluciones antes de las negociaciones formales en la OMC. La liberalización del comercio de servicios con arreglo al Modo 4 podría dar oportunidades para la creación de un mercado organizado de proveedores de servicios y para un criterio innovador respecto de los riesgos, distribuyendo los beneficios que se esperan y atenuando los riesgos. Las iniciativas multilaterales en la OMC podrían complementar iniciativas bilaterales y regionales en esa dirección. Podrían contribuir a una gestión más efectiva de las migraciones y a un orden mundial menos excluyente.

(b) Sr. Johannes Bernabe (Coordinador de Programa de Comercio de Servicios del Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible)

El Sr. Bernabe convino en que el modo 4 ofrece una oportunidad y en que una mayor movilidad de la mano de obra podría ayudar al desarrollo, pero antes señaló los inconvenientes de que la OMC se ocupase de las migraciones:

- El modo 4 no abarca todos los tipos de migraciones;

- Resulta difícil negociar con 150 países;
- ¿En qué grado son vinculantes los compromisos del modo 4? y
- ¿En qué medida se aplicará el modo 4 a la mano de obra no calificada, que es lo que procuran los países en desarrollo?

El Sr. Johannes preferiría utilizar lo que ya está sobre la mesa (en las rondas de negociaciones comerciales) en lugar de buscar una nueva clasificación de los trabajadores migrantes. Sugirió que las definiciones de los proveedores de servicios por contrato (expresión preferida por los trabajadores migrantes) deberían ser más flexibles para incluir a los trabajadores no calificados. Podría haber necesidad todavía de un foro distinto de la OMC. El orador convino con la Prof. Louka en la necesidad de un diálogo informal pero sin exclusiones. Lleva mucho tiempo lograr que unos y otros comprendan sus respectivos lenguajes y perspectivas, cosa que señaló en su carácter de ex negociador de Filipinas. Con el curso del tiempo, los países se habituarán a las prácticas voluntarias y pasarán a hacerlas vinculantes. Existen otros mecanismos que deberían avanzar todos juntos como elementos complementarios.

(c) Sr. Toufiq Ali (Embajador Extraordinario y Plenipotenciario, Representante Permanente de Bangladesh en Ginebra)

El Embajador Ali señaló el carácter muy delicado de las migraciones desde el punto de vista de la política y la dinámica y que, en realidad, no se estaba hablando de migraciones. ¿Cuánto debería durar el corto plazo? Los estudios han indicado los beneficios que resultan de la movilidad de la mano de obra. Es posible lograr beneficios considerables con sólo abrir un 3 por ciento de la mano de obra, mucho más que los beneficios previstos de toda la Ronda de Doha, que se calculan en 100.000 millones de dólares.

Bangladesh tiene un millón y medio de personas en Arabia Saudita. El orador señaló que el principal objetivo de su país son países en desarrollo, los movimientos Sur-Sur. No se trata de un problema Norte-Sur. Bangladesh recibe 4.000 millones de dólares en remesas. Hay otros beneficios consistentes en experiencia de gestión, conocimiento del mundo exterior, etc.; los migrantes regresan y enriquecen al país. Bangladesh cuenta con procedimientos que funcionan. ¿Qué es lo que desean los países en la Ronda de Doha? En el año 2020, China será un país receptor neto de mano de obra. El orador felicita a la OCDE por sus trabajos en materia de migraciones y desarrollo. Confía en que la OCDE pueda iniciar el foro de diálogo en los países receptores. Esos países tienen que abordar estas cuestiones en su plano interno antes de ir a la mesa de negociaciones. El orador agradece a la OCDE que haya abordado la cuestión en términos francos.

(d) Sra. Joy Kategekwa (Oficial de Programas de Comercio de Servicios del Centro del Sur, ex Coordinadora de Comercio de Servicios para los PMA y Delegada de Uganda ante la OMC)

La Sra. Kategekwa defendió el punto de vista de los PMA argumentando en favor del reconocimiento de los trabajadores «semicalificados», que pueden no poseer títulos universitarios tradicionales y avanzados pero estar dotados de experiencia comprobada, certificados, diplomas, etc. Esos países de bajo PIB obtendrían beneficios tanto sociales como comerciales del aprovechamiento de los sectores de servicios como alternativa de la agricultura. Los PMA cuentan con algunas ventajas comparativas en la prestación de servicios mediante el movimiento de personas físicas. La UNCTAD dispone de algunas perspectivas útiles sobre los incrementos que generaría la liberalización de servicios, particularmente a través de las remesas. En Lesotho las remesas aportan una contribución de un 20 por ciento, aproximadamente, cuando forman parte de la medida del PIB. Las remesas tienen un fuerte efecto de filtración, pues van directamente a beneficiarios que pueden utilizarlas en múltiples formas que mejoran sus medios de vida, lo que incluye el aprovechamiento de oportunidades económicas. El movimiento de mano de obra por corto plazo debería legalizarse en la OMC. Los PMA han presentado una petición revisada referente al Modo 4 en las negociaciones sobre los servicios, que no sólo se ajusta a la clasificación típica de los servicios (documento W/120 y CPC de las Naciones Unidas; característica que difiere de la petición inicial), sino que también indica los sectores cuya exportación interesa al grupo. No ha habido todavía una respuesta positiva de los Miembros. Los países deben actuar con espíritu creador al elaborar políticas destinadas a facilitar el regreso de los trabajadores migrantes. Asumir compromisos significativos respecto del modo 4 sería una indicación política positiva acerca de la flexibilidad general de los países desarrollados en las negociaciones de la Ronda de Doha.

2. Preguntas y observaciones del público

Pregunta: ¿Cómo pueden los servicios representar una alternativa para los PMA cuando los países desarrollados no quieren abrir sus mercados, sobre todos los Estados Unidos y la UE?

Pregunta: ¿Cómo entra el tema del idioma en la cuestión de las migraciones? ¿Se ofrecerían programas de capacitación a los inmigrantes en el nuevo país?

Pregunta: ¿Deberían intervenir la OIT y las Naciones Unidas en el tema de las migraciones? ¿Cómo se aseguran los derechos humanos y sociales?

Observación: La deliberación de hoy ha sido útil para precisar los problemas y recoger los puntos de vista de sectores que no forman parte del gobierno. Necesitamos más discusiones informales de este tipo.

La Prof. Katseli respondió que hasta ahora se han presentado ofertas de los PMA a la OMC. En la segunda ronda se tratarán los motivos por los cuales los países desarrollados podrían extraer provecho de la liberalización del modo 4, y en qué condiciones.

El Sr. Johannes Bernabe dijo que los servicios deberían ser el motor de las negociaciones. ¿Cómo pueden los servicios ser una alternativa de la agricultura? Los países en desarrollo deben buscar nichos. Los servicios deberían obtener una parte más equitativa del impulso político.

El Sr. Toufiq Ali se preguntó dónde se encontraba la línea divisoria entre las migraciones de corto plazo y de largo plazo. No conviene al interés de los países de emigración que sus emigrantes permanezcan en el país que les recibe. No aprovechan la capacitación y la experiencia que han recogido los emigrantes que regresan. No es posible plantearse la migración permanente, pero en una discusión es posible tratar TODOS los problemas.

3. Conclusión

La Prof. Katseli señaló que la UCTAD ha tenido desde 1972 el mandato de tratar la «interdependencia de las cuestiones» incluyendo el comercio, las corrientes de capital y las migraciones, pero la complejidad de los problemas y su variada importancia para las distintas organizaciones hacen difícil en la actualidad que una misma organización se ocupe de todos los aspectos. No por ello deja de ser necesario un diálogo organizado pero informal previo a las negociaciones informales de la OMC. La coherencia de la política es fundamental, y supone cooperación y coordinación. Los países se resisten a hablar de las migraciones porque piensan en ellas principalmente como un traslado permanente o un reasentamiento de personas, y no tienen suficiente conciencia de los posibles planes sustitutivos para administrar una mayor movilidad de la mano de obra. La función de la OMC podría contribuir a un mejor sistema de gestión de la movilidad de la mano de obra, que aprovechara las disposiciones sobre servicios prestados por contrato correspondientes al modo 4.

G. El comercio equitativo: igualdad de condiciones para hombres y mujeres, *Sesión organizada por la Secretaría del Commonwealth*

Informe redactado por Sarojini Gangu Thakur (Secretaría del Commonwealth)

Resumen

La Sección de Género de la Secretaría del Commonwealth organizó una sesión sobre «El comercio equitativo: Igualdad de condiciones para hombres y mujeres» durante el Foro Público de la OMC. Se basa en anteriores trabajos realizados por la Sección acerca del género y el sistema multilateral de comercio y la mundialización. Su actividad ha incluido el apoyo a publicaciones, como «Gender and the MTS» («Género y sistema multilateral de comercio»), por Mariama Williams, y más recientemente un libro que expone las mejores prácticas, titulado «Chains of Fortune: linking women producers and workers with global markets» («Cadenas de la Fortuna: Cómo vincular a las mujeres productoras y trabajadoras con los mercados mundiales»). Además, ha ido profundizando sistemáticamente su labor en esta esfera mediante la realización de seminarios regionales para países del Commonwealth sobre género, política comercial y promoción de las exportaciones, el desarrollo de materiales didácticos y la participación y organización de actividades sobre este tema. Forma parte del Grupo de Trabajo Interinstitucional sobre Género y Comercio de las Naciones Unidas, y ha colaborado estrechamente con varias organizaciones que actúan en la materia en los planos nacional, regional e internacional, recibiendo recientemente financiación del Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido para el desempeño de sus tareas en forma más sistemática.

El fundamento y los antecedentes de este panel resultaron de la necesidad de dirigir la atención a la importancia decisiva de la incorporación del análisis de género en la formulación de la política comercial, las negociaciones y la aplicación de los acuerdos para alcanzar los «fines» de reducción de la pobreza y desarrollo.

El panel procuró:

- *Poner de relieve los vínculos existentes entre el género, el comercio y el desarrollo, sobre todo en vista de los supuestos que a menudo se plantean sobre el carácter «neutral desde el punto de vista del género» de los procesos de mundialización y liberalización comercial (a pesar de comprenderse y admitirse ampliamente que estos últimos procesos pueden tener efectos tanto positivos como negativos);*

- *Crear y fomentar la comprensión de las consecuencias que tienen en las cuestiones de género la formulación de la política comercial, sus negociaciones y su aplicación. Por ejemplo, la política en materia de importación y exportación y de acceso a los mercados crea oportunidades específicas y plantea problemas desde el punto de vista de la naturaleza y la ubicación de los empleos, la capacitación adecuada, etc. La estructura arancelaria y la promoción de las exportaciones pueden*

repercutir en la agricultura nacional, la seguridad alimentaria y la índole de los servicios gubernamentales que se prestan. Las condiciones en que hombres y mujeres ingresan en el mercado de trabajo son diferentes. Dependen a menudo de los distintos papeles y responsabilidades que cumplen en el hogar, así como su diferente acceso a los recursos, ya sean materiales, financieros, tecnológicos o sociales. Por consiguiente, la política comercial tiene efectos diferentes según el sexo y es preciso tener en cuenta a la mujer, no sólo como productora, sino también como consumidora. El análisis de sectores determinados (agricultura, servicios, inversiones o propiedad intelectual) puede ofrecer un cuadro más preciso de las consecuencias que pueden tener las medidas desde el punto de vista del género. También es preciso apuntar a una mayor participación de la mujer en las mesas de negociación, etc.;

- *Tratar iniciativas y respuestas actuales destinadas a atender estas preocupaciones; y*

- *Recomendar esferas en que la OMC puede, institucionalmente, promover medidas para tratar algunos de estos problemas.*

1. Intervenciones de los panelistas

Actuó como moderadora de la sesión la Dra. Esperanza Durán, Directora Ejecutiva de la Agencia para la Información Comercial Internacional y la Cooperación. Después de dar la bienvenida a los asistentes y presentar a los panelistas, la Dra. Durán formuló algunas observaciones iniciales. Señaló que el comercio, sobre todo las manufacturas, había sido impulsado en muchos países en gran medida por mujeres, y que la política comercial se elaboraba a menudo con total prescindencia de sus necesidades e intereses. Señaló también que una mayor participación de la mujer en la elaboración de la política era una cuestión importante, y observó que ninguna mujer había hecho uso de la palabra en la sesión plenaria del Foro Público de la OMC. A continuación, invitó a los diversos panelistas a presentar sus contribuciones.

(a) Mariama Williams (consultora independiente y autora: Incorporación de las cuestiones de género en el sistema multilateral de comercio; hacia la creación de un comercio equitativo)

Incorporación de las cuestiones de género en el sistema multilateral de comercio: hacia La creación de un comercio equitativo

La exposición inicial de Mariama Williams estableció la tónica de la sesión. Procuró abordar el problema del marco necesario para lograr que el comercio sea equitativo para el hombre y la mujer.

Indicó ante todo que un problema fundamental y una preocupación compartida por numerosas instituciones en lo que respecta a las negociaciones comerciales y mundiales era la forma en que repercuten en los compromisos de los gobiernos en favor de la igualdad de género (según figuran en diversos documentos, como la Convención para la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer, la Plataforma de Acción de Beijing de 1995, los Objetivos de Desarrollo del Milenio, etc.). Para los países en desarrollo, la necesidad de abordar los objetivos prioritarios del desarrollo en un entorno de intensa competencia respecto de los productos y los servicios y la pérdida de acceso preferencial genera problemas para la flexibilidad de la política, la utilización de los recursos y la disponibilidad de éstos. El problema fundamental consistía en determinar si tales objetivos eran o no compatibles.

Al referirse a las razones que hacían importante la liberalización del comercio tanto para el hombre como para la mujer, la Sra. Williams hizo hincapié en que persistían desniveles de género en todas las economías y en que el comercio abría posibilidades tanto para reducir esa brecha como para ampliarla o exacerbarla. Además, podía tener repercusión en la índole de la división del trabajo entre los sexos. Los acuerdos comerciales también tienen efectos especiales de naturaleza económica, política y social, y pueden repercutir en el marco reglamentario de los países en lo que respecta al empleo y los derechos referentes a la salud y la educación.

En diversos modelos económicos, a pesar del carácter fundamental de las cuestiones referentes a la política y la base de recursos de «ventajas competitivas» y comparativas, por lo general se presta una atención inadecuada a la forma y el grado en que la economía depende de las actividades de la mujer en el mercado de trabajo formal, así como en actividades predominantemente femeninas de los sectores doméstico e informal.

Para promover un entorno con equidad de género hace falta un enfoque basado en seis aspectos.

i) Debemos cimentar los acuerdos comerciales y la política comercial, deliberada y explícitamente, para lograr derechos y medios de vida y no sólo acceso a los mercados;

ii) Debemos seguir una política «que genere sistemáticamente el control y la posesión nacionales» (Levit 2006). Debemos oponernos a las tendencias que buscan un paradigma de comercio y desarrollo basado en la premisa del desmantelamiento de las instituciones de seguridad social y protección social;

iii) El análisis de los aspectos de género debe estar en la médula de los instrumentos analíticos y de planificación cuando se formulan la política comercial y las estrategias de comercio y desarrollo;

iv) El análisis y la formulación de la estrategia acerca del desarrollo comercial,

la preparación para el comercio y el reajuste de transición para el desarrollo comercial deben tener incorporado un criterio de sensibilidad a las cuestiones de género;

v) Las cuestiones de género también deben ser una variable decisiva en las deliberaciones referentes al trato especial y diferenciado, la creación de capacidad y la asistencia técnica en relación con el comercio, los diagnósticos comerciales y la ayuda para el comercio;

vi) El sistema multilateral de comercio debe incorporar procesos y mecanismos que acentúen la sensibilidad respecto de las cuestiones de género en la formulación de la política comercial y de comercio y desarrollo; así como en todos los análisis económicos y políticos para institucionalizar el análisis de género en la Secretaría de la OMC, los Ministerios de Comercio, los organismos de promoción de las exportaciones y las delegaciones comerciales en Ginebra.

Las cuestiones de género deben incorporarse en diversos aspectos de la labor de la OMC en diversas formas. El tema debe concebirse como una preocupación no comercial; es preciso crear mecanismos de salvaguardia social, así como ayuda para el comercio, negociaciones del modo 4, etc.

Es preciso acentuar la conciencia respecto de los problemas de género en la labor de la Secretaría de la OMC en general, y particularmente en los grupos de trabajo y las delegaciones comerciales. Ello requiere un método planificado de formación y creación de capacidad, así como el perfeccionamiento y la reorientación de los métodos e instrumentos de análisis económico y de política comercial para asegurar un desarrollo humano y social con equidad de género.

(b) Embajadora Mia Horn af Rantzien (Presidenta del Equipo de Trabajo sobre Ayuda para el Comercio y Representante Permanente de Suecia ante la OMC)

La incorporación de los aspectos de género en el programa de ayuda para el comercio

La Presidenta del Equipo de Trabajo sobre Ayuda para el Comercio empezó por exponer los fundamentos y antecedentes de la iniciativa de ayuda para el comercio. En la Reunión Ministerial de Hong Kong, esa cuestión fue planteada por los Ministros de Comercio, y el Director General de la OMC constituyó un equipo de trabajo de 13 miembros, que presentó sus recomendaciones el 27 de julio de 2006.

El Equipo de Trabajo desarrolló un sólido proceso de consultas para extraer enseñanzas de la experiencia de los países y comprender la naturaleza de las lagunas y los problemas. Además de los embajadores comerciales, recabó información de organismos de muy diversa naturaleza, que incluían grupos de reflexión y sectores interesados no gubernamentales. El Equipo de Trabajo participó en numerosos seminarios y consultas antes de llegar a sus

recomendaciones. En este panel, la Embajadora Horn indicó que no entraría en el detalle de todas las recomendaciones, sino que se limitaría al tema planteado.

Las recomendaciones han establecido principios de orientación, conforme a los cuales:

- La ayuda para el comercio debe orientarse por la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda;

- La ayuda para el comercio debe prestarse de manera coherente teniendo en cuenta, en particular, la perspectiva de género y el objetivo general de desarrollo sostenible;

- El método debe basarse en los países: éstos deben determinar sus necesidades, a las que han de responder los fondos de ayuda para el desarrollo; y

- La difusión de datos y la comunicación de conocimientos es fundamental para comprender los problemas nacionales, regionales e internacionales.

La Embajadora Horn destacó la importancia fundamental de la vigilancia para asegurar los progresos respecto del objetivo de la reducción de la pobreza. El comercio era un instrumento eficaz para reducir la pobreza, pero para los gobiernos constituía un problema lograr que el programa en materia comercial se llevara adelante en forma coherente con los instrumentos y compromisos en otras esferas de la política, que incluyen la incorporación de las cuestiones de género y el desarrollo sostenible.

Dos propuestas surgidas para el trabajo destinado a esa convergencia -desde el punto de vista de los mecanismos institucionales- eran el aprovechamiento del actual mecanismo de examen de las políticas comerciales y la creación de un debate anual sobre la ayuda para el comercio en la OMC.

Es importante no encasillar la reflexión y comprender que los países en desarrollo tienen una función que cumplir para asegurar la eficiencia de la ayuda para el desarrollo, y los países desarrollados tienen una función en cuanto a asegurar la incorporación del comercio. La Embajadora Horn indicó que la ayuda para el comercio debía abordarse con una actitud humilde y que los problemas consistían en concentrarse en las posibilidades que ofrecía esa iniciativa y tener disposición propicia para extraer enseñanzas de las experiencias y los errores y compartir los conocimientos. El primer paso ya se había dado y existía un firme apoyo a esta idea, y lo que ahora importaba era llevarla adelante.

(c) Embajadora V. Sebudandi (Representante Permanente de Rwanda ante la OMC)

La promoción social de la mujer en Rwanda - Comercio y desarrollo - Incorporación de una perspectiva de género: el caso de Rwanda

La exposición tuvo por objeto destacar la importancia de incorporar una perspectiva de género en el tema del comercio y el desarrollo. La Embajadora Sebudandi, al presentar el tema, indicó que hablaría de él en relación con África y, más concretamente, con Rwanda.

Destacó que Rwanda se distingue en el plano internacional por su nivel de promoción social de la mujer, la adopción de políticas que tienen en cuenta las cuestiones de género y los progresos alcanzados en cuanto a incorporar ese tema en sus estructuras institucionales. En la actualidad es el país con nivel más elevado de participación política femenina, ya que son mujeres un 49 por ciento de sus parlamentarios (lo que supera incluso a Suecia, el país de origen de la Embajadora Mia Horn, que sólo tenía un 43,5 por ciento de mujeres en su Parlamento), el 44 por ciento de sus jueces y 33 miembros del Gabinete.

La Embajadora Sebudandi destacó que la mujer africana era víctima doblemente de la marginación en el comercio y el desarrollo. África representa apenas un 2 por ciento de los intercambios mundiales y el 1 por ciento de las inversiones mundiales. La mujer, por añadidura, sufre prácticas sociales y culturales discriminatorias en el plano local que repercuten en su participación en grandes actividades económicas. Por ejemplo, la privación del derecho de propiedad le impedía el acceso al crédito, y la falta de aptitudes técnicas adecuadas limitaba sus oportunidades de empleo.

En Rwanda, el Gobierno había apoyado deliberadamente proyectos económicos que beneficiaban a la mujer. Esto se manifestaba con evidencia en el sector de la agricultura y la microfinanciación, en que las mujeres tenían su propio banco. La mujer desempeñaba una función clave en las exportaciones de sectores tanto tradicionales como no tradicionales. Se había beneficiado de la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África, y se exportaban a los Estados Unidos cestas tradicionales fabricadas por mujeres. Las flores cortadas eran otro artículo de exportación, y la principal empresa de ese sector pertenecía a una mujer

La Embajadora Sebudandi destacó la necesidad de medidas internacionales para impulsar o fortalecer la posibilidad de alcanzar la igualdad de género y elogió la nueva iniciativa del Banco Mundial, anunciada recientemente en Singapur, de un proyecto cuadrienal sobre promoción económica de la mujer. Encomió el programa de ayuda para el comercio, destacando que el logro de la igualdad de género era esencial para hacer realidad los Objetivos de Desarrollo del Milenio. La incorporación de las cuestiones de género era fundamental para asegurar que las mujeres, que representaban la mitad de la población, se beneficiaran tanto como los hombres de la creación de riqueza. Por lo tanto, era importante y fundamental incorporar la perspectiva de género en el comercio y el desarrollo.

(d) Embajador G. Senadhira (Presidente del Grupo de Ginebra de Países en Desarrollo del Commonwealth y Representante Permanente de Sri Lanka ante la OMC)

Las cuestiones de género y el AMNA: el caso de Sri Lanka

La exposición tuvo por finalidad examinar la cuestión del género y el comercio desde una perspectiva nacional, en relación con un sector específico. Tomó por objeto el sector de las prendas de vestir de Sri Lanka, en vista de su importante contribución a los ingresos de exportación (casi un 50 por ciento) y la preponderancia del trabajo femenino (87 por ciento.

El Embajador Senadhira empezó citando un informe del Banco Mundial: «*Sri Lanka fue uno de los primeros países en desarrollo en comprender la importancia de las inversiones en los recursos humanos y la promoción de la igualdad de género*». Presentó el contexto del desarrollo de Sri Lanka ofreciendo indicadores sobre expectativa de vida, alfabetización y mortalidad infantil, que demostraban que muchos de los parámetros del desarrollo eran comparables con los de países de ingresos superiores, y que el desnivel entre el desarrollo del hombre y la mujer era insignificante (por ejemplo, los índices de alfabetización de hombres y mujeres eran de 92 y 88 por ciento, respectivamente).

Las mujeres trabajadoras desempeñan una importante función en la economía de Sri Lanka, ya que son fundamentales para tres sectores a los que corresponden importantes ingresos de exportación y de divisas: las prendas de vestir, el té y las remesas. Un 60 por ciento de los trabajadores de Sri Lanka que se encuentran en el exterior son mujeres. El empleo en la industria de las prendas de vestir ha permitido mejorar la situación económica, aunque en varios estudios se ha reconocido que las mujeres no están representadas en forma proporcionada en los niveles superiores de la industria de exportación. Cualquier perturbación importante del sector causada por la liberalización comercial podría tener repercusiones negativas para los trabajadores de esos países, y no se cuenta con fuentes de empleo sustitutivas.

En la industria del vestido, el Embajador Senadhira señaló que los principales mercados eran los Estados Unidos y la UE. Destacó la falta de un régimen equitativo de acceso a los mercados. Por ejemplo, en los Estados Unidos, con aranceles de 13 por ciento, Sri Lanka tenía que competir con países que tenían acceso en régimen de franquicia. Análogamente, en Gran Bretaña Sri Lanka era objeto de aranceles más elevados que otros países. La situación se había atenuado considerablemente desde que Sri Lanka quedó comprendida en la ampliación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), aunque por diversas razones no había sido posible aprovechar totalmente, hasta ahora, esa concesión.

El orador se refirió a la cuestión de la liberalización del comercio de las prendas de vestir y sus consecuencias para las mujeres trabajadoras. Señaló que era una cuestión importante, porque para las mujeres esas oportunidades representaban el primer y único empleo, porque podía no resultarles posible ninguna otra oportunidad de trabajo. Era una cuestión importante antes de la suspensión de la Ronda de Doha, y la solución que se necesitaba era una «solución comercial» y no sólo una solución de «ayuda para el comercio». El Programa de Doha para el Desarrollo daba una oportunidad para reducir las crestas arancelarias a que debían hacer frente los exportadores de Sri Lanka y las desventajas competitivas del país. Un resultado ambicioso en materia de AMNA en este sector daría

lugar indudablemente a un equilibrio de las condiciones. Sin embargo, conduciría a la erosión de los márgenes de preferencia de que actualmente gozan los países beneficiarios de preferencias. Ello tendría con toda certeza consecuencias negativas importantes para las ramas de producción de esos países, provocando el cierre de fábricas y la desocupación de gran cantidad de mujeres trabajadoras. En todos los países que no reciben acceso preferencial, el margen de los derechos oscila entre el 15 y el 30 por ciento. Sri Lanka ya sufre una desviación de comercio e inversiones en el sector de las prendas de vestir hacia los países beneficiarios de preferencias. Cualquier solución comercial, como la de períodos más dilatados para la reducción de aranceles, provocaría una marginación aún mayor de Sri Lanka. Por lo tanto, hemos propuesto que cualquier solución comercial de esa clase vaya acompañada por una inmediata ampliación del acceso preferencial a los países que se verían afectados desproporcionadamente. Es de extrema necesidad que los negociadores traten las preocupaciones de los diferentes grupos de países en desarrollo de manera flexible, sobre todo en esos sectores, para que puedan lograrse ventajas en cada uno de ellos a través del proceso de liberalización.

En Sri Lanka se dispone de mejores condiciones de trabajo y, gracias a ello, Sri Lanka ha sido el primer país en desarrollo en aplicar las disposiciones sobre incentivos especiales del SGP de la UE. Acaso sea el único país con un comercio sustancial con la UE que cumple los requisitos de esas disposiciones.

Hacia la misma época, el sector desarrolló estrategias para poner en práctica la responsabilidad social de las empresas. Una de ellas se denominó «Las mujeres van más allá», y fue creada por uno de los principales exportadores de prendas de vestir. Este lema procuraba modificar la denominación peyorativa de «muchachas Juki», asignada a las trabajadoras de la industria del vestido. En un estudio reciente realizado por el INSEAD se explica la forma en que esa empresa institucionalizó la promoción social de sus trabajadoras. Siguió a ello un método bien desarrollado por las empresas para mejorar la imagen y la situación de su personal, cuya última expresión es la consigna «Prendas libres de culpa» para identificar las prendas de vestir producidas en Sri Lanka.

(e) Sra. Sarojini Ganju Thakur (Asesora de la Sección de Género de la Secretaría del Commonwealth (Londres))

Las cuestiones de género y el comercio: Del análisis a la acción - Experiencia de la Secretaría del Commonwealth

La exposición sobre «Las cuestiones de género y el comercio: Del análisis a la acción - Una perspectiva del Commonwealth» pasó de las perspectivas más teóricas a la forma en que la Sección de Género de la Secretaría del Commonwealth actúa para influir en los resultados en forma práctica a través de una estrategia con cuatro aspectos.

La Sra. Thakur expuso el contexto de la labor de la Sección de Género en el marco más general de la actividad de la secretaría del Commonwealth en materia de comercio,

que incluye la creación de capacidad para las negociaciones comerciales y el análisis de la política comercial mediante el apoyo a los países en cada uno de ellos y en Ginebra. También expuso la concepción de la Declaración de Valetta sobre el Comercio Multilateral, que fue aprobada por la Reunión de Jefes de Gobierno del Commonwealth de noviembre de 2005, previa a la Reunión Ministerial de Hong Kong.

El mandato para los trabajos sobre género y comercio se inició en 2000, cuando los Ministros de Asuntos de la Mujer del Commonwealth expresaron la importancia fundamental de tratar los efectos de la mundialización y la liberalización del comercio en los hombres y las mujeres. Posteriormente, el Plan de Acción del Commonwealth para la Igualdad de Género (2005-2015) -que fue aprobado por la Reunión de Ministros de Asuntos de la Mujer del Commonwealth y por los Jefes de Gobierno en noviembre de 2005- destacó el tema del género y el comercio como cuestión importante que debería tratarse en el decenio siguiente.

El criterio de la Secretaría del Commonwealth ha consistido en tratar de zanjar la brecha entre la política y su aplicación, las cuestiones de género y el comercio: un enfoque totalmente global. Se ha trabajado sistemáticamente en una estrategia de cuatro elementos que se resume a continuación.

- **Desarrollo de materiales de fundamentación y recursos.** Esto supone la elaboración del fundamento conceptual, y ha consistido principalmente en las publicaciones ya mencionadas y otros trabajos en curso. Comprende el desarrollo de un conjunto de materiales didácticos, otros materiales para monografías sobre países determinados, y una labor conexa destinada a la incorporación de las cuestiones de género en la protección social.

- **Creación de capacidad.** Durante los dos últimos años se han hecho esfuerzos sistemáticos para desarrollar, diseñar y ejecutar programas de creación de capacidad en materia de género, política comercial y promoción de las exportaciones. Su objetivo es crear conciencia para sensibilizar y fomentar la comprensión de las autoridades que determinan la política comercial y otros sectores interesados respecto de los aspectos de género de los acuerdos y las negociaciones y de la formulación de la política. Al mismo tiempo, la participación de los interesados de la sociedad civil también ha promovido la participación y la contribución de mujeres en las cuestiones vinculadas con el comercio. Los programas abarcan lo siguiente:

    - Vinculación entre el género, el comercio y el desarrollo;

    - Introducción a las cuestiones de género y el comercio, el sistema multilateral de comercio, la OMC, los acuerdos regionales y bilaterales y los organismos de protección del medio ambiente;

    - Acceso a los mercados y competitividad;

- Marcos e instrumentos de análisis: incorporación de las cuestiones de género en la política comercial, análisis de los efectos sociales, acceso a los mercados y marcos para el análisis de las cuestiones de género;

- Cuestiones propias de regiones o países determinados; y

- Planificación de medidas.

La selección de los participantes ha sido un aspecto clave, ya que el propósito consistía en crear una coalición que sirviera como núcleo general sobre los asuntos de género y el comercio. En el plano nacional ha incluido la participación de instituciones gubernamentales: ministerios de comercio y de asuntos de la mujer, carteras sectoriales (agricultura, turismo, tecnología de la información) y oficinas de promoción de las exportaciones. También ha incluido la participación no gubernamental de empresas y otras organizaciones de la sociedad civil, como las instituciones superiores de las asociaciones de mujeres empresarias. La representación regional ha provenido de organizaciones empresariales y redes de mujeres.

Se han realizado hasta ahora tres seminarios regionales para países del Commonwealth de África Oriental, Asia Meridional y una subregión del Caribe. Después de los seminarios se organizan actividades de seguimiento por los equipos constituidos para cada país, bajo la vigilancia de la secretaría del Commonwealth. Esto ha dado resultados diversos, pero se han observado efectos positivos en el caso de algunos países. Entre ellos:

- El establecimiento de un núcleo sobre cuestiones de género y comercio, formal o informal (Uganda e India);

- Trabajo sectorial sobre la política interna: artesanías y elaboración de alimentos;

- Premios para mujeres exportadoras; la apicultura y la mujer (Junta de Promoción de las Exportaciones de Uganda).

- **Difusión y promoción.** Como medio para llevar adelante el proceso sobre las cuestiones de genero y el comercio, la Sección de Género ha programado las siguientes actividades:

  - Publicación de un manual de capacitación para uso más amplio;

  - Creación de un boletín electrónico sobre cuestiones de género y comercio;

  - Actividades destinadas a arraigar los procesos a nivel nacional en dos países, y concienciación de personalidades fundamentales;

  - Actividades de promoción.

- **Creación de redes entre países y en el interior de ellos.** La naturaleza de los seminarios y la creación de pequeños grupos nacionales sobre cuestiones de género y comercio, y el establecimiento de un boletín para vincular a los participantes en los seminarios con personas interesadas en el tema son algunos de los medios por los que se promueve la formación de redes. Además, la Secretaría del Commonwealth ha proporcionado recursos financieros para la Red de Mujeres Empresarias del Commonwealth a fin de crear un sitio Web que ligue a mujeres empresarias de todo el Commonwealth, en www.cbwn.net. Se encuentra en su etapa inicial de desarrollo.

2. Preguntas y observaciones del público

Por último con respecto a la cuestión de lo que podría hacer la OMC en el siglo XXI, dos intervenciones concretas ya mencionadas se refirieron a la incorporación de las cuestiones de género en el proceso del mecanismo de examen de las políticas comerciales y la fiscalización de la puesta en práctica de la ayuda para el comercio, que dependería de las prioridades de los países en cuanto a lograr que la incorporación de las cuestiones de género en el plano nacional se tenga en cuenta como factor. Además, se dijo que era importante la integración de la perspectiva de género en los programas de formación de la OMC y otras instituciones. La secretaría del Commonwealth podría continuar sus esfuerzos de elaboración de materiales didácticos, creación de capacidad, difusión y promoción y creación de redes para impulsar el programa sobre cuestiones de género y comercio.

3. Conclusión

Quedó muy poco tiempo para las deliberaciones después de la exposición, aunque hubo un par de preguntas sobre la participación política en Rwanda. Sin embargo, las contribuciones resultaron de gran riqueza. En lo que respecta a las cuestiones de género y el comercio, un punto de vista que surgió es el de que la OMC debe incorporar una perspectiva de género en el mecanismo de examen de las políticas comerciales, en sus programas de formación y también, más adelante, cuando se ponga en práctica el programa de ayuda para el comercio, realizar un examen anual, entre otras cosas, sobre la medida en que se han incorporado las cuestiones de género. Al mismo tiempo, a fin de asegurar resultados equitativos e igualdad de condiciones para el hombre y la mujer, era importante intensificar la creación de capacidad en materia de cuestiones de género y comercio en los niveles nacional, regional y de la OMC, y desarrollar estudios concretos y difundir prácticas convenientes sobre el tema.

H. La ayuda para el comercio: posibilidades de un desarrollo sensible a los problemas de género, *Sesión organizada por la Red Internacional de Género y Comercio*

Informe redactado por la Red Internacional de Género y Comercio

Resumen

El panel de la Red Internacional de Género y Comercio estuvo formado por la Directora de su Oficina en Ginebra, Sra. Maria Rosaria Iorio, como moderadora, y Kristin Sampson, de la Red sobre Género y Comercio de los Estados Unidos (Centro de Preocupación) y la Sra. Gigi Francisco, de la Red de Asia, como panelistas.

La sesión de la Red Internacional de Género y Comercio tenía dos objetivos:

1. *Destacar las consecuencias relacionadas con el género que resultan del cambio de fundamentos y de política anunciado por el Equipo de Trabajo sobre Ayuda para el Comercio. Ese equipo de Trabajo fue constituido por el Director General de la OMC después de la Declaración Ministerial de Hong Kong.*

2. *Destacar cuestiones fundamentales relacionadas con los efectos posibles de la incorporación del comercio en la política nacional de los países y de la ayuda para el comercio en cuanto a tratar los costos de reajuste y los problemas del desarrollo.*

1. Intervenciones de los panelistas

Actuó como moderadora de la sesión la Sra. Maria Rosaria Iorio, Directora de la oficina de la Red Internacional de Género y Comercio en Ginebra.

(a) Sra. Maria Rosaria Iorio (Directora de la oficina de la Red Internacional de Género y Comercio en Ginebra)

Sobre la base de su trabajo titulado *The DDA and A4T: Finding the Policy Link*, la Sra. Iorio presentó el fundamento de la ayuda para el comercio anunciado por el Equipo de Trabajo.

Recordó que, cono afirmó Zambia en nombre del Grupo de los PMA: «*Hace mucho tiempo que se concede ayuda para el comercio. Actualmente, más de 40 donantes, bilaterales y multilaterales, otorgan ayuda a los países en desarrollo en la esfera del comercio. No obstante, lo que es nuevo son los vínculos entre la ayuda para el comercio y el régimen multilateral de comercio, el acento que pone el PDD en las cuestiones de desarrollo y el reconocimiento por la comunidad de donantes de que el comercio debería emplearse activamente como instrumento de la política de desarrollo para acelerar el crecimiento y mitigar la pobreza.*»[14]

14 WT/AFT/W/22 - Comunicación de Zambia en nombre del Grupo de los PMA.

La Sra. Iorio señaló también que el discurso sobre la vinculación ente las negociaciones del régimen multilateral de comercio y la ayuda para el comercio pone el *comercio* en el centro de las estrategias de promoción del crecimiento y reducción de la pobreza en los planos nacional, regional y multilateral.

Este cambio político y de actitud política afecta a la forma en que habrá de diseñarse y aplicarse en el futuro la política de desarrollo y cooperación técnica, incluidas las actividades relacionadas con las cuestiones de género, y no dejará de influir en la financiación aportada para otros sectores y aspectos de la ejecución de la política de desarrollo.

La *incorporación del comercio* como aspecto central del desarrollo influirá también en las solicitudes de asistencia de cooperación técnica presentadas a la OMC por países en desarrollo y PMA Miembros. Esta *nueva* orientación política plantea, sin embargo, diversos problemas fundamentales, en particular respecto de la política social de los países más pobres.

(b) Sra. Gigi Francisco (Red Internacional de Género y Comercio - Asia)

La Sra. Francisco se pregunto: «*¿Pueden los gobiernos de los países en desarrollo tener verdaderamente el control de los programas de reducción de la pobreza, como se propugna en la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda, cuando la ayuda para el comercio prácticamente descarta todas las demás posibilidades?*»

También se planteó si la ayuda para el comercio podría resolver lo que el FMI y el Banco Mundial consideran «*inversión insuficiente en la reforma del comercio*», pero no contribuye realmente a la solución sostenible de las limitaciones fiscales en países pobres no muy endeudados, en que la relación entre la deuda y el PIB puede alcanzar proporciones desastrosas, como ocurre en Filipinas.

(c) Sra. Kristin Sampson (Red de Género y Comercio de los Estados Unidos (Centro de Preocupación))

La Sra. Simpson destacó por un lado las incertidumbres acerca de la voluntad política de los Estados Unidos de suministrar una mayor financiación confiable e incondicional destinada a la ayuda para el comercio. Por otro lado, el conjunto de medidas de ayuda para el comercio ofrecido a los países de América Central durante las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos se destinó en su abrumadora mayoría a sectores tradicionales de facilitación del comercio a pesar de las solicitudes centroamericanas de una ayuda más amplia para sus planes nacionales.

Además, puso en tela de juicio la eficacia de la ayuda para el comercio en su relación con el desarrollo en el contexto más general de las negociaciones comerciales de la OMC. Señaló problemas existentes en los Estados Unidos, que se habían exacerbado por más de 20 años de liberalización económica: una desigualdad cada vez más profunda, la desinversión

en bienes públicos y servicios, la creciente concentración del poder de mercado en unas pocas empresas principales, así como la flexibilidad laboral, sobre todo femenina, y el debilitamiento de las redes de seguridad social.

2. Preguntas y observaciones del público

Las deliberaciones pusieron de relieve que las cuestiones relacionadas con el género están vinculadas con la dinámica nacional, que influye en la orientación de la política. Las cuestiones de género no son de interés exclusivo de la mujer, sino de toda la sociedad. En efecto, las relaciones de género afectan a la forma en que funcionan las sociedades y las economías.

Además, aunque no parece existir una relación directa entre el comercio internacional y las relaciones de género, la mayoría de las observaciones y reflexiones destacaba la producción agropecuaria destinada a la exportación y la falta de ingresos por aranceles resultante de la liberalización en los países en desarrollo, combinada con los efectos de distorsión de las prácticas comerciales aplicadas por países industrializados, que han perjudicado el empleo femenino que antes gozaba de valoración social reduciendo al mismo tiempo las oportunidades de acceso de las mujeres a actividades generadoras de ingresos sostenibles.

Esta situación ha afectado al poder de negociación de la mujer, así como a sus medios de subsistencia, perjudicando al mismo tiempo el desarrollo rural. A ese respecto se mencionó la pertinencia de la cuestión de los productos especiales y el mecanismo de salvaguardia especial.

También se destacó la cuestión de la incorporación del comercio y su relación con la incorporación de las cuestiones de género en la política de los países, cuyo efecto es un régimen internacional más sensible a los problemas de género. Las relaciones de género no se encuentran todavía en la médula de la orientación política en el plano nacional, situación en que coinciden países desarrollados y países en desarrollo.

A ese respecto, la ayuda para el comercio no es el instrumento conveniente, ni para abordar las desigualdades del desarrollo y la producción ni para responder a los problemas que se plantean respecto de la desigualdad social tanto en el plano nacional como en el internacional.

3. Conclusión

En lo que respecta a la *ayuda para el comercio* y la función de los negociadores de la OMC, cabe destacar lo siguiente:

1) La ayuda para el comercio debe formar parte de un plan mundial por sectores, encaminado a mejorar el empleo de la mujer y sus condiciones de trabajo

siempre que sea posible, es decir, lograr mejores normas laborales e ingresos más estables.

2) La ayuda para el comercio no debe convertirse en un capítulo de los programas de comercio y del Banco Mundial, sino que debe formar parte de la política nacional de los países. El marco que presenta el Banco Mundial como referencia para la orientación de la política no es propicio al desarrollo.

3) La ayuda para el comercio debería fiscalizarse y evaluarse a la luz de los siguientes criterios cuantitativos y cualitativos (en una enumeración no exhaustiva): ¿Ha sustraído a la población nacional de la pobreza mejorando sus ingresos de manera sostenible? ¿Ha acrecentado las exportaciones y la producción? La infraestructura, siempre que se haya constituido, ¿ha beneficiado a toda la población, y en particular a las mujeres, como principales encargadas de los cuidados personales? ¿Ha dado apoyo a los planes de industrialización? Para más detalles, véase http://www.igtn.org/page/703.

4) La OMC es una organización dirigida por sus Miembros, y su campo de actividad se determina por ellos. Por lo tanto, deben desplegarse esfuerzos para sensibilizar a los negociadores comerciales respecto de diversas cuestiones relacionadas con el género. En primer lugar, con respecto a las concesiones que suponen un ajuste de costos que afecta al empleo femenino y el bienestar de la mujer, así como las reducciones de aranceles que pueden tener efectos negativos en el empleo industrial y el acceso a servicios básicos como los de salud y educación.



VI. ANEXO I – DISCURSOS DE APERTURA

A. Observaciones iniciales del Sr. Pascal Lamy, Director General de la OMC

Excelentísimo señor, Sr. Turner, Sr. Burgmans, señoras y señores:

¡Bienvenidos al Foro Público de la OMC 2006!

Este Foro nos proporciona una buena oportunidad para celebrar un debate sobre el comercio y su contribución al crecimiento y al desarrollo. El lema de este año, «¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?» nos invita a compartir nuestras reflexiones e ideas sobre la forma y la dirección que debe tomar la Organización Mundial del Comercio del futuro.

Todos los oradores que hablarán hoy comparten una firme creencia en un sistema internacional fuerte y basado en normas, por lo que espero que su mensaje resonará en las actuaciones del Foro. Quisiera mencionar que el Secretario General de las Naciones Unidas, Sr. Kofi Annan, me ha pedido que les presente sus excusas por no poder unirse a nosotros en persona, aunque desea compartir sus opiniones en un mensaje.

Reunir en la OMC a más de 1.000 personas no habría sido posible sin el generoso apoyo del Gobierno noruego y de la Comisión Europea, a los que deseo expresar mi gratitud.

Algunos pueden decir que no es una sorpresa que asista tanta gente al Foro de este año, cuando se han estrellado las conversaciones multilaterales. Los accidentes atraen muchos espectadores y, con demasiada frecuencia, preferimos mirar en lugar de ayudar a poner de nuevo el coche en la carretera.

Es cierto que el impulso y el título de este Foro parecen sumamente oportunos, puesto que se trata de un debate público sobre el futuro de esta Organización cuando se han suspendido las negociaciones de Doha y su futuro no está claro. Agreguemos a esto que el período de reflexión que hemos iniciado -después de 11 años de existencia- está señalado por las crecientes dudas acerca de la función y el éxito de la cooperación internacional y las disciplinas multilaterales y por el aumento del pensamiento político a corto plazo y encerrado en sí mismo.

Por lo tanto, éste parece el momento perfecto para asestar el golpe final, puesto que estamos a la espera de la ambulancia pero no sabemos cuándo llegará a la escena del accidente ni si está provista de los instrumentos y la medicación adecuados. Los que se oponen a la OMC y a todo lo que representa ven ahora una oportunidad única de terminar la tarea que creen haber iniciado hace años: impedir el funcionamiento de la OMC. Sólo falta darle el empujón definitivo desde el acantilado y bailar sobre sus cenizas.

Yo no estoy de acuerdo. Es cierto que han venido ustedes a la OMC en un momento muy difícil y que indudablemente formularán preguntas decisivas acerca de su futuro. Siempre lo han hecho, lo cual ha beneficiado mucho a esta Organización, y les aliento a hacerlo de nuevo hoy y mañana. Muchos de ustedes han impugnado las funciones de la OMC, sus imperfecciones y el carácter problemático de su mecanismo de realización. Estos son los desafíos que requieren un debate contínuo y orientado a la búsqueda de soluciones, en particular durante este Foro.

Pero estoy convencido de que la mayor parte de ustedes han acudido aquí porque creen en las virtudes del sistema multilateral de comercio y les interesa verlo fortalecido y no debilitado. Un sistema que parte de los cimientos del GATT para establecer una base más justa y transparente para el comercio internacional. Un sistema en el que 149 Miembros, grandes o pequeños, tienen la misma voz. Un sistema que se esfuerza por lograr que las normas comerciales sean más favorables al desarrollo. En resumen, una contribución clave para hacer trabajar la globalización en beneficio de todos. Éste es el mandato que todos adoptamos en Doha en 2001 y con arreglo al cual me comprometí a actuar cuando fui elegido Director General el pasado año.

Déjenme recordarles que, en sus 11 años, la OMC ha servido con éxito de foro en el que los Miembros pueden examinar sus relaciones y políticas comerciales, solucionar sus diferencias comerciales y acordar la negociación de normas comerciales nuevas o mejoradas. Aunque es cierto que la OMC nació de negociaciones y que todo lo que hace la OMC es resultado de negociaciones, la Organización tiene también otros papeles y funciones que a menudo se olvidan.

La OMC es un conjunto de normas vinculantes contenidas en los numerosos Acuerdos firmados por la gran mayoría de las naciones comerciantes del mundo. Esas normas vinculantes son las reglas fundamentales del comercio internacional y la base de la interacción entre los Miembros de la OMC que tiene lugar en los numerosos consejos, comités y grupos de trabajo con que ésta cuenta. La OMC es un foro para los intercambios y las interacciones y, cuando es necesario, para el planteamiento y la solución de las diferencias comerciales. Los principios más fundamentales del sistema –el principio de la nación más favorecida y el del trato nacional- están sometidos a una supervisión permanente, como salvaguardias de la transparencia, la previsibilidad y la promoción de la justa competencia. Y al defender el libre comercio, la OMC contribuye al desarrollo económico.

Esto no quiere decir que la apertura del comercio cree bienestar por sí misma. Ni que la creación de bienestar reduzca por sí misma la pobreza. Todos sabemos que los mecanismos por los que la apertura del comercio se traduce en la reducción de la pobreza son complejos y requieren el contexto de políticas apropiado. Pero lo que también sabemos es que, si el comercio no es suficiente, es indudablemente un ingrediente necesario. Esto es el núcleo de lo que he denominado el «Consenso de Ginebra».

Hay defectos en el sistema -he dicho en repetidas ocasiones que la OMC está muy lejos de ser un instrumento perfecto- pero los 10 últimos años de cooperación comercial multilateral han demostrado que necesitamos este instrumento internacional, aunque sea imperfecto, y que nuestro objetivo común debe ser trabajar juntos para lograr que la OMC refleje mejor nuestras aspiraciones.

En este sentido, la OMC es como un niño de 11 años. Con frecuencia se espera demasiado de él y no se aprecia en lo que vale lo que ya ha conseguido. Lo que la OMC necesita hoy es una combinación de valor político y visión para mejorar lo que hace bien y cambiar algunas de sus imperfecciones.

Habría preferido comparecer ante ustedes en circunstancias distintas y más alentadoras, ya que siempre es más fácil hallar el camino hacia la puerta cuando las luces están encendidas. En julio, perdimos una importante oportunidad de hacer avanzar nuestro alegato en favor de un sistema multilateral de comercio más fuerte. No es esta la primera ocasión en que no cumplimos un plazo. Pero, en las actuales circunstancias económicas y geopolíticas, el fracaso de las negociaciones de Doha sería simplemente demasiado grave.

No obstante, me siento alentado al ver que, desde julio, todos los Miembros de la OMC, los círculos académicos y la sociedad civil han expresado por igual su frustración y su pesar ante el peligro que corremos de perder una oportunidad importante -quizá única- de integrar las economías más vulnerables en el comercio internacional y de minar sus posibilidades de contribuir al crecimiento sostenible y el alivio de la pobreza. Éste es el primer paso para sacar el coche de la OMC del taller de reparaciones en que se encuentra. Ahora hemos de dar respuesta a la pregunta de cuándo y cómo podemos sacarlo de él. Espero que los Miembros dediquen las próximas semanas a los intercambios diplomáticos tranquilos, el tendido discreto de puentes y la mejor comprensión de sus respectivas posiciones que son necesarios para concluir las negociaciones.

Su aportación durante este Foro constituirá una valiosa contribución: no sólo se acogerá con satisfacción sino que es urgentemente necesaria. Sin sus ideas, será imposible determinar qué OMC queremos para el siglo XXI. El sistema multilateral de comercio les pertenece y, por lo tanto, deben ustedes contribuir a darle forma. Según creo, ésa es la razón de que hayan acudido al Foro Público en tan gran número. La presencia de tantos representantes de los Miembros de la OMC, la sociedad civil, los parlamentos, los medios de comunicación y el mundo académico refuerza mi convicción de que el único camino hacia delante parte de la voluntad de cooperación internacional y multilateralismo.

¡Les deseo un Foro agradable y fructífero!

Pascal Lamy
Director General de la OMC



D. Mensaje del Sr. Kofi A. Annan, Secretario General de las Naciones Unidas

UNITED NATIONS NATIONS UNIES

SECRETARIO GENERAL

--

MENSAJE AL FORO PÚBLICO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Ginebra, 25 de septiembre de 2006

Estimados amigos:

Este Foro constituye una oportunidad para reflexionar sobre las normas del comercio internacional y la forma en que afectan a la vida de las personas.

Deseo recordar que la apertura del comercio mundial es esencial para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio no más tarde de 2015.

Para ello es necesario aprovechar la oportunidad histórica que nos brinda el Programa de Doha para el Desarrollo y reequilibrar las normas del sistema de comercio a favor de los pobres.

Tras los retrocesos experimentados en las negociaciones de la Ronda de Doha, algunos han empezado a pensar en conformarse con algo menos que una verdadera ronda del desarrollo, o con que la Ronda se abandone. Es preciso que tal cosa no ocurra.

Hago mío el llamamiento de los países en desarrollo y menos adelantados para que la Ronda se reanude lo antes posible. Nuestros países y nuestros pueblos no necesitan ni se merecen menos para salir de la pobreza.

Insto a los Miembros de la OMC a dar un paso más. Amigos, hagan lo correcto. Hagan posible un pacto para el comercio.

Kofi A. Annan

C. Intervención del Excmo. Sr. Pakalitha Bethuel Mosisili, Primer Ministro del Reino de Lesotho

«¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?»

Sr. Presidente,
Sr. Director General, Pascal Lamy,
Distinguidos colegas,
Excelentísimos señores,
Distinguidos participantes,
Señoras y señores:

Permítanme brindar a todos y cada uno de ustedes un cordial saludo de bienvenida.

Ante todo, deseo expresar mi profundo agradecimiento al Sr. Pascal Lamy, Director General de la OMC, por su amable invitación, que me ha permitido tener el exclusivo honor y privilegio de dirigirme a esta ilustre asamblea. Es esta una grata oportunidad para intercambiar algunas ideas que cabe esperar resulten pertinentes al tema del Foro: «¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?» Este noble gesto en sí confirma que la OMC es una organización internacional que ofrece un foro abierto a la participación universal, incluso de los que procedemos de los países menos adelantados (PMA). Esto es señal de que todas las voces son escuchadas y esperamos que también sean oídas y tenidas en cuenta.

Desde hace varios años, mis colegas del Gobierno y yo tenemos la responsabilidad de utilizar la maquinaria gubernamental para crear condiciones que respalden los esfuerzos del pueblo de Lesotho en su lucha diaria por ganarse la vida dignamente, y para prestarles el apoyo necesario, poniendo en ello todo nuestro empeño. Nuestro pueblo se afana día a día por satisfacer sus necesidades básicas. Al mismo tiempo, hemos defendido la democracia y respetado y protegido plenamente los derechos humanos. No ha sido una tarea fácil. Hemos hecho progresos en algunos frentes. En otros ha habido contratiempos e incluso retrocesos. Hemos estado nadando contra una fuerte corriente de fenómenos adversos, a nivel tanto interno como regional y mundial.

En su condición de PMA con una economía abierta, Lesotho no ha podido resistir algunas de las sacudidas externas. Creo poder afirmar sin equivocarme que Lesotho no es el único país que está en esta difícil situación. Muchos otros PMA y otras economías pequeñas y vulnerables comparten sus problemas.

Los retos de la globalización y el sistema multilateral de comercio

Excelentísimos señoras y señores: La humanidad se encuentra en una encrucijada: tiene ante sí una serie de retos y oportunidades que requieren esfuerzos concertados no sólo a nivel individual, nacional y regional, sino también a nivel de la comunidad internacional en general para abordarlos de manera eficaz.

Entretanto, la globalización sigue avanzando, a pesar del intenso debate sobre el tema que está teniendo lugar en los foros internacionales. Nos ha alcanzado y, aunque lo deseemos, no podemos hacerla desaparecer.

Ante este panorama, la nuestra podría definirse como la mejor y, al mismo tiempo, la peor de las épocas (parafraseando la clásica obra de Charles Dickens, «Historia de dos ciudades»). Esto se refleja en la compleja dinámica de la economía mundial. La interdependencia de las economías del mundo y los mercados financieros internacionales es cada vez mayor. En muchos casos, esos mercados internacionales superan sin mayor esfuerzo situaciones de gran turbulencia. Las comunicaciones han mejorado extraordinariamente. Por otra parte, hay una creciente escasez de recursos energéticos. Se ha destruido la biosfera. Las alteraciones climáticas están causando desastres naturales cada vez más frecuentes. Existe el grave problema de la propagación de pandemias, incluida la del VIH/SIDA, con sus efectos debilitantes. La creciente inestabilidad e inseguridad geopolítica ha agudizado la pobreza y acelerado las migraciones.

Sin embargo, el proceso de globalización puede controlarse en cierta medida y orientarse en la dirección correcta y, por ende, humanizarse. Contra este telón de fondo, este Foro debe examinar la función y las responsabilidades de la OMC y su significado para el mundo en desarrollo, para África y, en particular, para los PMA. Todos los informes bien documentados sobre los resultados de la economía mundial son positivos. Merecen una mención especial las extraordinarias tasas de crecimiento de China y la India. El único gran reto sigue siendo el África subsahariana.

África en el sistema mundial de economía y comercio

La globalización de la economía y el comercio mundiales ha favorecido a muchas regiones del mundo pero, como muchos opinan, parece no haber llegado a nuestro continente. África ha quedado muy rezagada con respecto a la mayoría de las demás regiones del mundo. Por ejemplo, en el Índice de desarrollo humano del PNUD, sólo 12 países del África subsahariana están incluidos en la banda correspondiente al desarrollo humano medio; el resto tiene un índice bajo. De un total de aproximadamente 50 PMA alrededor de 34 se encuentran en el África subsahariana, o sea que, en esta región está concentrada la mayor parte de esas economías. En la mayoría de los casos, la tasa de crecimiento real se ha mantenido por debajo del 7 por ciento necesario para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio en 2015. Los mejores resultados los han obtenido principalmente los países con una alta tasa *per capita* de asistencia oficial para el desarrollo (AOD).

En gran parte de África, el principal obstáculo al crecimiento económico radica en la oferta. En la mayoría de los casos, la limitación es la baja capacidad productiva, atribuible a diversas razones. La falta de medios para financiar el desarrollo a fin de eliminar esos obstáculos es también un impedimento muy importante. En muchos casos, la tasa de ahorro interno es baja a causa de la pobreza extrema y generalizada. La inversión extranjera directa sigue esquivando a África, a pesar de los arduos esfuerzos de algunos países por

tratar de crear un entorno favorable. Las corrientes de AOD continúan siendo precarias, extremadamente vacilantes y altamente selectivas. La excepción la constituye un puñado de países cuya generosidad se sigue reflejando en el alto nivel *per capita* de AOD concedida a largo plazo. La Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda al Desarrollo aún no se ha aplicado plenamente.

Últimamente se ha opinado incluso en algunos círculos que la AOD no ha sido eficaz porque no ha logrado producir, como se esperaba, un firme y sostenido crecimiento y que, por consiguiente, se le debería restar importancia. Estas afirmaciones se han hecho sin haber analizado en profundidad las causas fundamentales. La experiencia demuestra por el contrario que la AOD, si se planifica y suministra de manera adecuada, puede producir resultados tangibles.

La Iniciativa para los países pobres muy endeudados (PPME), a la que sucedió enseguida la Iniciativa reforzada para los PPME, alivió la situación de los beneficiarios y les permitió dedicar especial atención a los servicios sociales y mitigar así el sufrimiento y la pobreza, al menos temporalmente. Sin embargo, la asistencia prestada en el marco de la Iniciativa nunca fue suficiente, ni suficientemente amplia ni rápida como para permitir que esos países escaparan definitivamente de las garras de la deuda.

Puede observarse asimismo que, al ponerse en marcha la Iniciativa para los PPME, los PMA que, como Lesotho, no eran países pobres muy endeudados cayeron en el olvido. Quedamos excluidos de la iniciativa de la cancelación de la deuda. ¿El motivo? Nuestro endeudamiento no era insostenible. En cierto modo, «PMA» se convirtió en sinónimo de «PPME». Los PMA que no eran países pobres muy endeudados quedaron eclipsados y desaparecieron de las pantallas de radar de algunos asociados para el desarrollo. Damos las gracias a los pocos que no nos abandonaron. En Lesotho no sólo hemos tenido la sensación de que habíamos sido olvidados, sino también castigados efectivamente por haber gestionado nuestra deuda externa de manera responsable. Por lo tanto, nos estábamos convirtiendo en víctimas de nuestra propia disciplina y del éxito de nuestra gestión financiera.

El Banco Mundial y los bancos regionales de desarrollo han contribuido en gran medida a financiar las actividades de desarrollo y han concedido a los PMA financiación en condiciones muy favorables. Sin embargo, los recursos de que disponen no bastan para satisfacer las necesidades de sus clientes.

En un número creciente de países, las remesas de fondos que envían los emigrantes están empezando a constituir una nueva fuente de financiación del desarrollo potencialmente importante. Se trata de una nueva y prometedora fuente de recursos para el desarrollo.

Otro fenómeno que está adquiriendo impulso es la creciente y activa participación de fondos especiales, públicos y privados, así como de fundaciones, filántropos y otras organizaciones no gubernamentales de buena voluntad, en las actividades de desarrollo. Estas entidades han tendido a prestar especial atención al sector social a nivel de la comunidad.

La integración regional y el sistema multilateral de comercio

Señor Presidente:

Entre tanto, el horizonte de mis responsabilidades acaba de ampliarse en agosto de este año. Mis colegas -los Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo (SADC)- me han conferido el honor de designarme Presidente de esa agrupación subregional de países. Se espera que quien desempeñe esta función oriente y dirija la aplicación del programa regional adoptado. Todavía queda mucho por hacer para asegurar el progreso de la subregión. Los modos de lograr la convergencia macroeconómica y de lograr un rápido crecimiento del comercio intrarregional son algunos de los elementos centrales de la gama de estrategias de la SADC.

Los países que formamos parte de la SADC no consideramos que la integración de nuestra región sea un sustituto del multilateralismo sino más bien un complemento y un paso más hacia nuestra participación efectiva en el sistema mundial de comercio. Estamos comprometidos con la integración de nuestras economías y el desarrollo de nuestra región y reconocemos a la vez la importancia de pertenecer a una «aldea global».

El paradigma del desarrollo en África: el próximo paso

Excelentísimos señoras y señores: Uno de los retos fundamentales a los que se enfrenta África es cómo impulsar el cambio para encauzar las economías africanas hacia un crecimiento y un desarrollo sostenibles, lo cual generará resultados positivos en lo que respecta a la reducción de la pobreza. No ha habido ningún otro continente en el mundo que se haya sometido tanto al experimento de la «economía y la teoría del desarrollo» como África; sin embargo, continúa siendo el menos desarrollado de todos. En la mayoría de los casos, el sector privado en los PMA africanos ha quedado debilitado y sin desarrollarse. Esto puede atribuirse a los programas de reajuste estructural de otra época, excesivamente centrados en la privatización apresurada de empresas estatales (es decir, la privatización a toda costa), que tendían a descuidar la política relativa al desarrollo del sector privado nacional, pese a que ésta formaba parte de la política sobre el sector privado. En consecuencia, el sector privado nacional de los PMA africanos no está en condiciones de ser un asociado fiable del gobierno en las actividades de desarrollo ni de establecer asociaciones con el sector público. Por lo tanto, es preciso redoblar los esfuerzos por fortalecerlo.

Ahora se reconoce en general que el «consenso de Washington» aplicado a las economías en desarrollo no ha sido suficiente. Algunos incluso argumentan de forma convincente que en realidad ha sido bastante perjudicial para las economías en las que se aplicó. Aún queda mucho por hacer para rescatar a las economías afectadas del abismo de los desequilibrios macroeconómicos y encaminarlas hacia un crecimiento firme y sostenido que conduzca al desarrollo socioeconómico.

Esta odisea nos lleva al COMERCIO como instrumento de crecimiento económico y desarrollo socioeconómico. Habida cuenta de que la AOD es escasa e imprevisible, la inversión extranjera directa, insensible, y los recursos financieros de las instituciones de financiación del desarrollo, limitados, el comercio ofrece oportunidades más viables para un crecimiento y desarrollo económicos más vigorosos. Las políticas comerciales bien estructuradas y gestionadas de forma competente pueden forjar vínculos progresivos, regresivos y también laterales que traerían aparejados la creación de riqueza y un aumento del empleo, y contribuirían así a reducir la pobreza.

Para promover el crecimiento del comercio en los PMA, es preciso eliminar las limitaciones de la oferta, adoptar medidas de facilitación del comercio y mejorar el acceso a los mercados mundiales. Como parte de este esfuerzo, es esencial fortalecer al sector privado y facilitar su funcionamiento.

La diversificación es fundamental para hacer que la economía esté relativamente mejor preparada para soportar las crisis externas. Un ejemplo de la devastación provocada por las crisis externas cuando la base de exportaciones es reducida es el de Lesotho. Cuando expiró el Acuerdo Multifibras y aumentó de valor la moneda en la Zona Monetaria Común -de la que Lesotho es miembro junto con Namibia, Sudáfrica y Swazilandia- las exportaciones de textiles disminuyeron en forma abrupta y drástica. Esto causó una enorme pérdida de empleos en el sector manufacturero. Fue un duro golpe para la economía de Lesotho. La ampliación de la reducida base de exportaciones es un gran desafío al que se enfrenta el África subsahariana. La diversificación también impulsaría el comercio intrarregional.

La participación del África subsahariana en las exportaciones mundiales de mercancías es del 2,4 por ciento, y de apenas el 2,2 por ciento en las importaciones. Incluso un aumento de un punto porcentual en la participación en las exportaciones tendría un efecto positivo enorme en la reducción de la pobreza. Estos bajos volúmenes de comercio demuestran que ofrecer un trato especial a los países del África subsahariana o a los PMA en general no supondría un gran sacrificio para quienes lo concedieran.

Lesotho es un PMA con una economía abierta. Para Lesotho y otros PMA similares, el comercio no es sólo una de las diversas opciones en materia de políticas de desarrollo de las que se puede dar el lujo de escoger. Es un imperativo, una condición *sine qua non*. Debe ser parte integrante de un conjunto de políticas de desarrollo esenciales y coherentes e incorporarse en los marcos estratégicos y los planes y programas de acción, especialmente los relacionados con la reducción de la pobreza.

Los elementos clave de la OMC para el siglo XXI

Excelentísimos señoras y señores:

El tema de nuestro debate del día de hoy es «¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?» Permítanme expresar mis opiniones sobre este asunto, por si resultan de interés. Previamente

señalé que el proceso de globalización parece ser irreversible. Intentar detenerlo y revertirlo resultaría inútil. La mejor opción es tomar las riendas y encaminar el proceso en la dirección correcta, permitiendo que avance a un ritmo más pausado y dándole una dimensión humana.

En lo referente al comercio, el comercio multilateral ha proliferado y se ha intensificado a lo largo de las décadas. La Organización Mundial del Comercio (OMC) se creó en 1995 a fin de asegurar un sistema multilateral de comercio ordenado, libre y equitativo. La OMC es una realidad cuya hora había llegado. Tenía que haber una institución que llevara a cabo las funciones básicas que la OMC desempeña actualmente, a saber,

- promover un comercio liberalizado y en condiciones de equidad (teniendo en cuenta las necesidades especiales de las economías en desarrollo, especialmente las de los PMA);

- actuar como foro para la negociación de acuerdos comerciales multilaterales;

- evitar o solucionar las diferencias comerciales;

- aplicar un sistema definido de normas comerciales, y

- obtener asistencia para el fomento del comercio en las economías en desarrollo.

En este momento no puedo imaginar el mundo del siglo XXI sin la OMC. Así como se necesita el FMI para asegurar la estabilidad monetaria, financiera y macroeconómica mundial y el Grupo del Banco Mundial y los bancos de desarrollo regionales para movilizar recursos financieros destinados al desarrollo, se necesita la OMC para que el comercio multilateral se desarrolle ordenadamente, en condiciones de libertad y equidad. Es un foro en el que todos pueden hacerse oír, en el que los débiles pueden recibir protección y en el que se pueden evitar o solucionar las diferencias.

Habiendo reconocido que la OMC tiene una importante función que desempeñar en el siglo XXI, permítanme sugerir lo que considero que deberían ser los elementos clave de la OMC en el siglo XXI para poder afrontar los desafíos que nos esperan. En mi opinión, esta Organización debe dedicar sus energías y recursos a las siguientes cuatro cuestiones clave:

- ¿Cómo contribuir al crecimiento global y al desarrollo sostenible?
- ¿Cómo crear un sistema comercial mundial que sea justo y equitativo y el correspondiente régimen multilateral de comercio?

- ¿Cómo contribuir de manera eficaz a abordar los problemas relacionados con los desequilibrios de los «mercados de productos básicos» y el poder dominante de los «compradores» frente a los «vendedores y productores»? Y, por último,

- ¿Cómo abordar las cuestiones de la participación efectiva de todos los Miembros de la OMC, grandes y pequeños, en el proceso de adopción de decisiones de la Organización, sobre todo en lo que se refiere a las cuestiones de transparencia e inclusión?

Señor Presidente, excelentísimos señoras y señores: Si el día de hoy este Foro logra abordar estas cuestiones en todos sus aspectos, habrá aportado su contribución a la OMC del futuro. No me aventuraré a decir cómo debemos proceder ya que, después de todo, ese es el propósito de nuestra reunión. Sin embargo, permítanme ofrecer algunas indicaciones.

En primer lugar, muchos han sostenido que la OMC no es una institución de desarrollo y que por lo tanto su función con respecto a las «cuestiones de desarrollo» es marginal. Me permito disentir, por cuanto las cuestiones comerciales afectan la vida diaria de millones de personas en el mundo. Por ejemplo, a los campesinos que cultivan algodón en África les siguen afectando acontecimientos que suceden a miles de kilómetros. El inicio de la Ronda de Doha y la decisión de llamarla Ronda del Desarrollo fueron en sí mismos un reconocimiento de los desequilibrios que existen en el sistema multilateral de comercio.

En segundo lugar, quiero unir mi voz a la de quienes han instado a la OMC, la UNCTAD, el Grupo del Banco Mundial y el FMI a que actúen de forma coherente. En la OMC, las actividades de creación de capacidad en la esfera del comercio deben intensificarse en el caso de los países en desarrollo, particularmente en el de los PMA.

Independientemente del principio de «ventaja comparativa» de David Ricardo, también debe tenerse en cuenta el «proceso de polarización» de Gunnar Myrdal. Este es el proceso mediante el cual, si se deja que las fuerzas del mercado funcionen libremente entre economías que interactúan, sin obstáculos de ningún tipo, las economías avanzadas tenderán a obtener ganancias a expensas de las menos desarrolladas. Esta tendencia se debe controlar con contramedidas deliberadas.

Ciertos instrumentos, como el Marco Integrado para los PMA mejorado y la ayuda para el comercio a todos los países en desarrollo, son medios posibles para encarar esas situaciones, entre otras. Se espera que los asociados en el desarrollo sean generosos en sus contribuciones de recursos financieros al Marco Integrado mejorado. Me permito instar a que se empiece a utilizar dicho Marco lo antes posible.

Esperamos que la ayuda para el comercio, que no forma parte del todo único de las negociaciones de la Ronda de Doha, se materialice como está previsto. Algunos factores que han de tenerse en cuenta en esta iniciativa son la adicionalidad de los recursos y la financiación en condiciones muy favorables para los PMA.

El noble gesto de los Estados Unidos de América -la aprobación de la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA)- se aprecia sinceramente en África. Esperemos que la OMC amplíe y respalde esa iniciativa. De igual forma, se valora muy positivamente la iniciativa

«Todo menos armas» de la Unión Europea en favor de los países ACP. Estas facilidades, junto con la armonización de las correspondientes normas de origen, representarían una ventaja adicional. Se observa con satisfacción que el Japón está avanzando firmemente en la misma dirección que los Estados Unidos de América y la Unión Europea. Si tan sólo todos los países de la OCDE hicieran lo mismo.

En tercer lugar, la OMC del futuro tendría que abordar la cuestión del desequilibrio en los «mercados mundiales de productos básicos» y el funcionamiento de los mismos. Los argumentos actuales en el sentido de que esos mercados funcionan perfectamente y que por lo tanto no se debe intervenir en ellos no tienen en cuenta las injusticias intrínsecas que prevalecen en muchos de esos mercados en los que se niega a los productores la oportunidad de ganarse la vida dignamente. Ya es tiempo de hacer cambios. Tendremos que actuar más resueltamente para que no se nos adelanten los acontecimientos.

Por último, la OMC del siglo XXI tendría que abordar necesariamente la cuestión de la participación efectiva, la transparencia y la inclusión en el proceso de toma de decisiones de la Organización. Muchos reconocen las dificultades que supone lograr consensos sobre una multiplicidad de cuestiones en una institución con 149 países Miembros. No obstante, la OMC del futuro tendría que encontrar la manera de tener en cuenta a todos los países Miembros, grandes y pequeños, a la hora de tomar decisiones. La OMC del futuro es una OMC democrática e inclusiva.

La Ronda de Negociaciones Comerciales de Doha: el próximo paso

Excelentísimos señoras y señores:

Hasta julio de este año (2006), se habían hecho progresos satisfactorios en numerosos frentes en el marco de esta Ronda. No seamos los pesimistas que ven el vaso medio vacío cuando en realidad está medio lleno. La última vuelta de una carrera siempre es la más dura. En el período de sesiones de la Asamblea General de Naciones Unidas actualmente en curso, en las reuniones anuales del Banco y el Fondo en Singapur y en muchos otros foros mundiales, los líderes han pedido la pronta reanudación de las negociaciones de la Ronda de Doha. Permítanme una vez más unirme a ellos. La reciente suspensión de las negociaciones debido a que los económicamente poderosos de entre nuestros Miembros no han logrado una convergencia sobre puntos clave y el subsiguiente retraso de la reanudación de las negociaciones, son mucho más costosos para los países en desarrollo, especialmente para los PMA y las economías pequeñas y vulnerables, que para los demás. Cada mes que pasa sin que haya progresos tiene graves consecuencias para las economías en dificultades. Este estancamiento es profundamente lamentable.

Es de esperar que, cuando se reanuden las negociaciones, las posiciones hayan cambiado y las estrategias se hayan modificado. También tendrá que haber un mayor grado de compromiso y determinación en todos los niveles. Al mismo tiempo, no se debe considerar que la reanudación de las negociaciones crea oportunidades para escapar hábilmente por

las salidas de emergencia que ofrecen las lagunas que aún quedan. Las negociaciones deben mantenerse fielmente dentro de los parámetros del mandato establecido.

El principal desafío de esta Ronda es mejorar el acceso a los mercados y reformar las normas a fin de promover el crecimiento de los países en desarrollo.

En este punto, permítanme felicitar al Director General y a su competente equipo, así como a los distintos presidentes, por mantener vivo el concepto de desarrollo que es el elemento central de esta Ronda y por dirigir hábilmente un proceso tan delicado y sorteando tantos escollos.

Sería desconsiderado de mi parte no manifestar mi agradecimiento a nuestros diligentes Embajadores y representantes y a los funcionarios y expertos que con tanta precisión han expuesto nuestras preocupaciones y posiciones en estas negociaciones. Les aliento a que sigan trabajando así. También deseo agradecer a las organizaciones que nos han prestado apoyo técnico en estas complejas negociaciones, y más concretamente, a la Unión Africana, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (CEPA), el Centro Sur, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el grupo de países ACP y nuestras comunidades económicas subregionales.

Por último, les agradezco esta oportunidad y la amable atención que me han dispensado.

Excmo. Sr. Pakalitha Mosisili
Primer Ministro de Lesotho

D. Intervención del Sr. Ted Turner, Presidente de la Fundación Pro Naciones Unidas

Les agradezco su calurosa acogida. Deseo especialmente dar las gracias al Director General Lamy por sus inspiradores propósitos y por invitarme a estar presente hoy. El Sr. Lamy es conocido por la forma única en que combina el socialismo con el apoyo al libre comercio -utilizando por igual su corazón y su cabeza-.

Me gusta el libre comercio. He sido un defensor del libre comercio desde que debatía el tema en mis años de instituto. Impulsé el libre comercio cuando viajaba por todo el mundo, de país a país, instando a todos a abrir sus mercados de los de comunicación a la CNN.

Si no contamos con un libre comercio que dé una oportunidad a todos los países, nunca construiremos un mundo mejor y más próspero. Por eso creo que la OMC es una de las mejores ideas que la humanidad ha tenido. Los seres humanos llevamos comerciando unos con otros desde que empezamos a codiciar los bienes de nuestros vecinos, pero hemos tenido que esperar casi un millón de años para crear el GATT, y luego la OMC. ¡Iba siendo hora!

Hoy nos enfrentamos a una crisis -para la OMC, para el comercio, y para el futuro del mundo-.

Hace cinco años, la Ronda de Doha se inició con un compromiso de aumentar los beneficios del libre comercio para los países en desarrollo.

Era un plan excelente: los países desarrollados reducirían sus subvenciones y aranceles aplicables a la agricultura, y los países en desarrollo reducirían sus aranceles para permitir las importaciones, mejorar sus industrias y atraer inversiones.

Hace dos meses, las últimas conversaciones de la Ronda de Doha fracasaron aquí en Ginebra. Muchos comentaristas compartieron la opinión expresada en el *Financial Times*, según la cual si Doha fracasa podría ser «la última tentativa de este tipo».

«¿La última tentativa de este tipo?» Si abandonamos esta ronda, ¿puede que nunca volvamos a intentar nada parecido? ¿No habrá más acuerdos comerciales mundiales?

¡Eso sería un desastre! Los países pobres seguirán siendo pobres hasta que encuentren la forma de vender productos a los países ricos. Pero para eso, los países pobres tienen que mejorar sus industrias, abrir sus mercados, atraer nuevas inversiones y obtener normas comerciales justas. De eso trata esta ronda comercial de Doha -de ofrecer a los países en desarrollo una oportunidad mejor ... de comerciar en condiciones más equitativas con los países ricos-.

Si renunciamos a los acuerdos comerciales mundiales, sabemos lo que ocurrirá. Los países grandes contraerán por su cuenta acuerdos bilaterales y regionales independientes con sus interlocutores comerciales preferidos -y adivinen quién se quedará fuera-. Precisamente los pueblos para cuya inclusión se creó la OMC: los países en desarrollo. Se quedarán solos para negociar contra los gigantes del comercio internacional. Ya hemos visto a dónde lleva eso -directamente a nuestra posición actual: un mundo en el que miles de millones de personas viven en la pobreza-.

Uno de los mayores fracasos morales de la historia de la humanidad es que permitamos que la mitad de la población mundial viva en condiciones intolerables, con menos de 2 dólares diarios. Mil millones viven con menos de 1 *solo* dólar diario. Mil millones de personas no tienen acceso al agua potable.

La pobreza es crueldad.

Y la pobreza persiste en parte porque el comercio que ha creado tanta prosperidad para los países más ricos del mundo está dejando de lado a los países pobres. Cincuenta y cuatro países son más pobres hoy que hace 15 años. Y la pobreza no significa únicamente no tener comida y casa. Para muchos de estos países, la pobreza implica conflicto. Cuando la gente no tiene suficiente para sobrevivir empiezan a pelear. De los 20 países más pobres de la tierra, 16 han sufrido una guerra civil en los últimos dos decenios.

Si no podemos modificar la tendencia, la pobreza fragmentará el mundo. Si el mundo acaba irreversiblemente dividido entre ricos y pobres, nunca obtendremos la cooperación global que necesitamos para hacer frente a los problemas que el mundo entero ha de resolver conjuntamente.

Estamos agotando los recursos de este planeta, cuya creación requirió miles de millones de años. Los combustibles fósiles que quemamos ocasionan un aumento de la temperatura mundial. Estamos superpoblando la tierra. Estamos agotando nuestro petróleo, carbón, gas, bosques, ríos y tierras de cultivo, sin dar señas de reducir la velocidad y sin saber muy bien qué hacer cuando estos recursos desaparezcan.

Gastamos más de 1 billón de dólares al año en presupuestos militares -más de 50 veces de lo que asignamos a las Naciones Unidas, que son nuestro mejor instrumento para la paz-. En este momento -15 años después del fin de la guerra fría- los Estados Unidos y Rusia siguen teniendo miles de misiles nucleares listos para su lanzamiento en pocos minutos, a la mínima provocación. Tenemos cientos de toneladas de uranio altamente enriquecido en condiciones poco seguras -y grupos de terroristas desesperados por obtener esos materiales, transformarlos en bombas, y utilizarlas-.

No podemos resolver ninguno de estos problemas a menos que colaboren todos los países. Creamos las Naciones Unidas para darnos esta opción. Creamos la OMC por el mismo motivo. Sin embargo, no estamos aprovechando al máximo lo que tenemos.

Los dirigentes mundiales, tanto del mundo empresarial como político, no miran al futuro; sólo piensan en el corto plazo -en la noticia del día siguiente, los beneficios del próximo trimestre, la próxima encuesta, las próximas elecciones-. Debemos volver a aprender la diferencia entre el valor a largo plazo y el beneficio a corto plazo.

Yo me hice rico adoptando decisiones a largo plazo. Todos mis competidores pensaban en los índices de audiencias televisivas de la noche anterior, mientras que yo pensaba en dónde estaría 10 años más tarde. La primera cadena de televisión que pensé en comprar perdía 70.000 dólares al mes. Mi junta directiva me dijo que si la compraba, haría caer toda la empresa. La compré. Luego compré otra -peor que la primera- y mi contable dimitió como protesta. Ocho años más tarde, vendí aquella cadena y empecé la CNN. Si hubiera tenido que obtener beneficios cada trimestre, nunca habría construido nada.

Creo que los jóvenes deberían manifestar claramente su desacuerdo con los mayores sobre esto. La mayoría de las personas que toman decisiones importantes en el mundo en la actualidad tienen más de 50 años. Muchos tienen más de 60. Están contrayendo préstamos, y ni siquiera estarán presentes cuando haya que pagarlos.

Tienen que alzar la vista y ver el futuro: o cambiamos nuestra forma de actuar, o nos autodestruiremos.

Tenemos que perseguir los beneficios a largo plazo que obtendremos de la construcción de un mundo en que participen todos los países. Cuantos más países participen en la economía mundial, más incentivos tendrán para crear un mundo mejor -y mayor será su *capacidad* para hacerlo-.

Por eso los países en desarrollo tienen que acceder a una mayor porción del comercio mundial. La ampliación del comercio es la mejor forma de conseguirla, y la Ronda de Doha es el único instrumento de que dispone el mundo para lograrlo. Tenemos que relanzar estas negociaciones y lograr un acuerdo.

Los acuerdos comerciales mundiales han tenido una inmensa repercusión económica desde el GATT. Han permitido reducir los aranceles, aumentar el comercio e impulsar el crecimiento económico. Para los Estados Unidos, la UE y el Japón ello ha representado cientos de miles de millones de dólares al año.

Sin embargo, los beneficios del comercio mundial no están equilibrados, y ahora debemos reescribir las normas para que ayuden a los países pobres de la misma forma que han ayudado a los países ricos. Ese es el objetivo de la Ronda de Doha.

Si renunciamos a Doha, renunciamos a la lucha contra la pobreza.

Si no renunciamos ... si relanzamos la Ronda de Doha y obtenemos un acuerdo sólido, podremos aumentar inmediatamente los ingresos de los países más pobres del mundo. No

podemos hacer ninguna otra cosa que suponga un golpe más rápido y generalizado a la pobreza mundial. Ni donaciones, ni programas, nada. Si están ustedes contra la pobreza, estarán a favor de un sólido acuerdo proveniente de Doha. Si están contra un sólido acuerdo proveniente de Doha, probablemente no les preocupe demasiado la pobreza mundial.

Pero no vamos a alcanzar ese acuerdo hasta que sea un acuerdo que puedan aceptar todos los países.

Está claro que los acuerdos mundiales son una tarea muy ardua. Cuantas más personas tengan que ponerse de acuerdo, más tiempo se tarda en conseguirlo. Pero hay un proverbio africano que dice: «Si queréis ir rápido, id *solos*; si queréis ir lejos, id juntos». Creo que los seres humanos no irán mucho más lejos ... a menos que vayamos juntos.

Por el momento, no vamos *a ninguna parte*. La Ronda de Doha está paralizada porque los países ricos y los países pobres están divididos en la cuestión de las subvenciones a la agricultura.

En los Estados Unidos, la ayuda del Gobierno a la agricultura supone el 16 por ciento del total de los ingresos de los agricultores; en Europa, es el 32 por ciento; en el Japón, el 56 por ciento.

En el África Occidental, los productores de algodón en algunas de las tierras más ricas del mundo ganan solamente 400 dólares al año -porque los países desarrollados hacen bajar los precios con sus subvenciones al algodón-. De hecho, los países desarrollados gastan unos 2.000 millones de dólares a la semana en aranceles y subvenciones que distorsionan el comercio.

¿Y por qué *tenemos* subvenciones? Es sencillo. Tenemos subvenciones porque hay un exceso de producción. La oferta es mayor que la demanda, y los precios caen por debajo de lo que los agricultores necesitan para vivir. Los agricultores de los países ricos reciben ayuda mediante subvenciones. Los agricultores de los países pobres se limitan a sufrir.

La lucha por las subvenciones no es sólo una cuestión económica para los países desarrollados. En el momento en que se adoptó el GATT, la agricultura representaba la mitad del comercio mundial. El año pasado era el 8 por ciento. Cuando la totalidad del sistema de acuerdos comerciales mundiales se pone en peligro por un desacuerdo sobre el 8 por ciento del comercio, cabe sospechar que la razón es más política que económica.

Si los países desarrollados negocian la eliminación de las subvenciones a la agricultura, los políticos de los países ricos tendrán que decir a los agricultores de los países ricos que se busquen otra ocupación. En ese momento, los agricultores dirán a los políticos que son *ellos* quienes tendrán que buscarse otra ocupación. Por eso están paralizadas estas conversaciones -los políticos de los países desarrollados no quieren que sus agricultores les despidan en las próximas elecciones-.

Si la agricultura fuera a permanecer siempre igual, la cuestión de las subvenciones sería un problema sin solución.

Pero la agricultura está cambiando.

Los agricultores siempre han cultivado sus cosechas para obtener alimentos y fibras. Hoy en día, los agricultores pueden cultivar para obtener alimentos, combustibles y fibras. Esto cambia las perspectivas futuras. En la actualidad existe una enorme y creciente demanda insatisfecha de productos agrícolas como el maíz, la remolacha azucarera y la caña de azúcar, que pueden transformarse en etanol. Hay un inmenso mercado para el aceite de palma, de soja y de colza, que pueden transformarse en biodiésel. La agricultura está cambiando, no se trata ya de un sector que se enfrenta a una demanda limitada sino de un sector con una demanda ilimitada, que ha pasado a ser de un sector con precios bajos a un sector con precios altos.

Y eso es lo irónico de este punto muerto comercial. Las negociaciones de Doha han llegado al borde del colapso por la agricultura, pero los negociadores están bloqueados en torno a la agricultura tal como era en 1999 ó 2000, no tal como es hoy en día, y ciertamente no como puede ser en los próximos años.

En la agricultura existe una inmensa y creciente oportunidad para los agricultores que puedan cultivar plantas de las que se obtenga combustible. Desde el año 2000, la producción mundial de etanol ha aumentado en más del doble. La producción de biodiésel casi se ha cuadruplicado. Y la demanda es tan grande que, aunque el Brasil produce casi una cuarta parte del azúcar mundial, se enfrenta a dificultades para satisfacer su propia demanda interna de etanol. Un productor de azúcar del Brasil declaró recientemente al *Washington Post*: «Nunca podríamos suministrar a los Estados Unidos una cantidad sustancial de etanol». Si el mayor productor mundial de biocombustibles no tiene bastante para abastecer al mayor consumidor de energía del mundo, esto es lo que yo llamo una oportunidad comercial.

También representa una oportunidad de hacer algo por la tierra y la humanidad. Los biocombustibles son mucho mejores para el planeta que los combustibles fósiles. Pueden reducir drásticamente las emisiones de gases de efecto invernadero. Y los biocombustibles son renovables. No hace falta gastar miles de millones de dólares para encontrar nuevos yacimientos petrolíferos en el océano. No hace falta construir nuevos pozos en los parques nacionales. Y no hace falta negociar con países que están al otro lado del océano. Lo que hay que hacer es arar y plantar semillas. Eso es algo que ya llevamos mucho tiempo haciendo.

Se trata de una etapa natural de la evolución humana. Los seres humanos pasaron de ser cazadores recolectores a agricultores para producir sus alimentos. Ahora vamos a pasar de ser cazadores recolectores a agricultores para producir nuestro combustible. Es mucho mejor que el carbón y el petróleo. Si quieren más combustible, no tendrán que esperar a la siguiente era geológica. Sólo tendrán que esperar a la siguiente cosecha.

El surgimiento de los biocombustibles crea una especie de fusión entre dos sectores: la agricultura y la energía. Cuando la agricultura (un sector cuya demanda de crecimiento es lento) se une a la energía (un sector cuya demanda de crecimiento es rápido), se produce una cambio muy beneficioso para la agricultura.

Esto ofrece a los países desarrollados una ocasión de poner fin al bloqueo sobre las subvenciones a la agricultura ofreciendo a los agricultores incentivos para cultivar biocombustibles y ofreciendo a los consumidores incentivos para utilizarlos.

Si en los próximos 10 años los países de la OMC adoptan políticas que apoyen un mercado totalmente nuevo de energía biológica, y si la producción aumenta hasta proporcionar entre un 15 y un 20 por ciento de las necesidades mundiales de combustible, el mercado de la agricultura mundial podría duplicar o triplicar su valor.

En este mercado en el que la demanda es mayor que la oferta, el efecto de los incentivos gubernamentales a la producción de biocombustibles será totalmente distinto al de las subvenciones normales a la agricultura. La demanda insatisfecha de combustibles para el transporte es casi ilimitada. Esto significa que el apoyo a la producción nacional no desplazará a los competidores extranjeros ni reducirá los precios pagados en el extranjero. Los agricultores obtendrán sus ingresos del mercado, no del Estado.

Incluso los agricultores que *no opten* por los cultivos energéticos obtendrán mejores resultados financieros, porque otros agricultores se habrán dedicado a la producción de biocombustibles en sus tierras. Esto reducirá la oferta y elevará los precios de los cultivos tradicionales.

Si los agricultores perciben el cambio de la agricultura y ven cómo ese cambio puede beneficiarles, la política de subvenciones cambiará. Este cambio es crucial para relanzar la Ronda de Doha y llegar a un acuerdo. Sin embargo, en primer lugar ustedes, los negociadores comerciales, tienen que explicar este cambio a aquellos a quienes ustedes representan. Únicamente ellos pueden darles autorización para volver a la mesa de negociación y concluir un acuerdo.

La expansión del mercado de biocombustibles puede reducir o incluso eliminar la necesidad de subvenciones a la agricultura en el mundo desarrollado. Pero esto no representa una oportunidad sólo para los países ricos. Los países en desarrollo pueden beneficiarse aún más. Los países pobres que dependen de las importaciones de petróleo se han visto especialmente perjudicados por el alza de los costos de la energía. Hace 10 años, cuando el mundo acordó aliviar la carga de la deuda de los países más pobres del África Subsahariana, el precio del barril de petróleo era de 22 dólares. En los últimos cuatro años, el precio ha aumentado más del triple. El incremento de los precios del petróleo le cuesta actualmente a Etiopía cinco veces más de lo que ganan con el alivio de la deuda. Otros países en desarrollo que importan petróleo padecen los mismos problemas.

En la actualidad, Gambia gasta seis veces más en combustible que en sanidad. Sierra Leona gasta en combustible el doble que en todos sus esfuerzos de lucha contra la pobreza.

Y los problemas energéticos de los países en desarrollo van más allá del aumento de los gastos presupuestarios. La mayoría del África Subsahariana carece totalmente de electricidad. En muchos países, las mujeres recorren kilómetros para recoger y transportar leña cada día.

Si invierten en biocombustible, los países en desarrollo pueden empezar a resolver estos problemas. Pueden producir su propio combustible para el transporte nacional, reducir sus costos energéticos, mejorar la salud pública, crear nuevos empleos en la economía rural y, en última instancia, crear mercados de exportación. Mediante la transformación de parte de su producción de alimentos y fibras en combustibles, entrarán en un mercado con precios más elevados y demanda creciente, y es más probable que atraigan el tipo de inversión extranjera que pueda modernizar sus prácticas agrícolas y aumentar al mismo tiempo su producción de alimentos.

Se trata de un punto crucial, porque no debería plantearse el debate entre alimentos y combustibles. Con toda seguridad, podemos producir las dos cosas -sólo hacen falta inversiones-. El crecimiento económico, especialmente en las zonas rurales, ayudará a los países en desarrollo a satisfacer más fácilmente sus necesidades de alimentos. La respuesta al hambre no es más comida, sino menos pobreza.

Algunas empresas y ciudades con iniciativa ya nos están mostrando el camino de los biocombustibles.

- El 40 por ciento de la energía de la ciudad boliviana de Riberalta procede de una central que funciona con cáscaras de nueces del Brasil.

- Una empresa de Indonesia sustituyó la leña por un gasificador de biomasa para secar su cacao en grano. El gasificador utiliza cáscaras de nueces de palma -un residuo procedente de otras operaciones de la empresa-.

- Agrupaciones de mujeres en el país africano de Malí están utilizando biocombustibles -elaborados a partir de cultivos locales- para hacer funcionar los generadores diésel de los molinos.

- Los biocombustibles también están entrando en el Caribe, donde Jamaica está invirtiendo millones de dólares en etanol.

- La República Dominicana está estudiando la jatrofa, un arbusto que crece en condiciones hostiles y tiene grandes posibilidades como cultivo energético.

- Malasia, la India y Tailandia están preparándose para hacer grandes inversiones comerciales en el aceite de palma.

Por supuesto, a gran escala, nadie supera el ejemplo del Brasil. Sus biocombustibles les han permitido ahorrar unos 50.000 millones de dólares en importaciones de petróleo, y han creado 1 millón de nuevos puestos de trabajo.

Las oportunidades aumentarán a medida que mejore la tecnología, y eso es lo que está ya ocurriendo. En el futuro, deberíamos ser capaces de producir nuevos combustibles, como el etanol celulósico, un biocombustible que podría extraerse de prácticamente cualquier planta en cualquier parte. Podremos alterar genéticamente los cultivos de biocombustibles para que su conversión sea más eficaz. Y podremos crear mejores refinerías biológicas, aumentando los beneficios de las inversiones en biocombustibles.

La demanda mundial de biocombustibles es enorme y va en aumento. Por eso confío en que en un futuro próximo los ingresos de los agricultores estarán garantizados, no por subvenciones y aranceles, sino por las fuerzas del mercado. Y por eso tiene tan poco sentido renunciar a la Ronda de Doha por las subvenciones y los aranceles de la agricultura. No deberíamos renunciar a un futuro prometedor para aferrarnos al pasado.

Los países desarrollados tienen la mayor responsabilidad de volver a encarrilar esta Ronda. En los últimos 60 años, el libre comercio ha añadido billones a sus economías. Ahora tienen la ocasión de hacerse aún más ricos al mismo tiempo que ofrecen a los países en desarrollo nuevas oportunidades, a través del comercio, para ayudar a impulsar sus economías y reducir la pobreza. Además, en ese proceso crearán nuevos mercados para sí mismos.

Los países desarrollados deberían convenir en eliminar progresivamente los aranceles y reducir sus subvenciones para los cultivos de alimentos y fibras y sustituirlas con apoyo a los biocombustibles. El enfoque correcto prevería un período de transición, por ejemplo de 5 a 10 años, para introducir los cambios. En cuanto se llegue a un acuerdo, los agricultores, en lugar de presionar a los políticos para que mantengan las subvenciones, les presionarán para que introduzcan rápidamente los cambios necesarios para transformar de forma rentable las explotaciones agrícolas para la producción de biocombustibles.

Los países en desarrollo también tienen que aportar su contribución a la Ronda de Doha reduciendo los aranceles y abriendo sus mercados, especialmente entre ellos. Si mantienen sus mercados cerrados para proteger las ramas de producción nacionales, ello podría ayudar durante un tiempo, pero si no abren sus fronteras y permiten las importaciones, sus productos nunca competirán, nunca atraerán grandes inversiones, y no penetrarán en el mercado mucho mayor que existe más allá de sus fronteras.

Los funcionarios de todos los países no sólo deberían estudiar las opciones para la producción de biocombustibles, sino que también deberían adoptar políticas que fomenten la demanda de los consumidores y construir una infraestructura que pueda garantizar el suministro. Estas medidas ayudarán a satisfacer las necesidades energéticas, reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, revitalizar la agricultura, y ayudarán a eliminar el

conflicto por las subvenciones que está paralizando progresos fundamentales del comercio mundial.

Recordemos la razón de lo que hacemos aquí -estamos intentando incluir a más gente- en el comercio, en la prosperidad, en la oportunidad, en la comunidad. Esas primeras cadenas de televisión que mencioné antes -las compré por poco dinero, porque tenían una señal de poca calidad- una señal UHF -que no podía llegar a muchos hogares-. ¿Cómo iba a ganar dinero si ni siquiera podía hacer llegar mi señal de televisión a todos mis vecinos? Tuvimos una idea. En lugar de emitir desde una torre a 1.000 pies de altura que envía una señal a 50 millas, empezamos a emitir desde una antena situada a 24.000 millas en el espacio, que abarcaba la cuarta parte de la superficie de la tierra con una señal. El satélite. Supongo que fue entonces cuando realmente empecé a pensar en términos mundiales, cuando me di cuenta de que tenía que incluir a más gente, o no lo lograría. El mundo se enfrenta a la misma situación en la actualidad. Tenemos que incluir a todo el mundo, y dejar de excluir a tantos.

Conclusión

Un economista llamado Eric Beinhocker ha publicado un nuevo libro. Dice que la «ventaja crítica» que los humanos tenían sobre los neandertales era el comercio. Nosotros tenemos comercio; los neandertales no. Nosotros seguimos aquí, ellos se han extinguido. ¿Moraleja? El comercio es bueno. El comercio ayudó a salvarnos.

Necesitamos que el comercio vuelva a salvarnos.

La clave de todo está aquí mismo, en manos de los negociadores comerciales. En este momento, no están autorizados a negociar reducciones de sus subvenciones a la agricultura. Pero sus electores nunca apoyarán un acuerdo si sólo saben lo que perderán, y no entienden lo que ganarán. Ustedes tienen que explicárselo. Si queremos cambiar la política pública, tenemos que cambiar la opinión pública. ¡Díganselo! Díganles que los cultivos energéticos crearán oportunidades económicas. Crearán mercados más fuertes para los cultivos alimenticios. Ayudarán a aumentar los ingresos de los países más pobres del mundo. Y es vital para el medio ambiente. Estamos contaminando nuestro planeta, y debemos hacer algo al respecto. No vamos a dejar de utilizar la energía, así que debemos empezar a utilizar un *tipo* diferente de energía. Esta es nuestra oportunidad de dar un fuerte empujón -y hacer algo que salve la tierra para nuestros nietos-.

Ustedes tienen que explicar esto a la gente. Tienen que convencerles. Es un trabajo difícil. No es el trabajo para el que ustedes se ofrecieron. Pero es el trabajo que el mundo necesita que hagan. Si renunciamos al comercio, renunciamos al fin de la pobreza. No podemos abandonar. Tenemos que seguir luchando.

En el gimnasio en que solía boxear cuando era adolescente, había un letrero en la pared que decía: «Pelea un asalto más». Uno podía mirar el letrero al principio de la pelea;

podía mirarlo al final. El mensaje era siempre el mismo: pelea un asalto más. Por muy sangriento y agotado que estés, pelea un asalto más -porque si siempre estás dispuesto a pelear un asalto más, nunca perderás-.

Sé que este combate se ha prolongado mucho, y están todos cansados, pero les pido a todos que peleen un asalto más -esta Ronda de Doha-. Pueden hacerlo. Pueden ganar. Y supondrá una enorme diferencia para millones de personas que nunca les conocerán para darles las gracias. ¡Adelante, y buena suerte!

Ted Turner
Presidente, Fundación pro Naciones Unidas

E. Intervención del Sr. Anthony Burgmans, Presidente de Unilever

Sr. Director General Lamy, Sr. Primer Ministro Mosisili, Sr. Ted Turner, Sras. y Sres. delegados de todo el mundo.

Permítanme empezar diciendo que el tema del simposio de esta semana, «¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?», es una pregunta muy necesaria ante la imposibilidad actual de concluir la «Ronda de Doha para el Desarrollo».

Me atrevería a decir también que, si esa Ronda no pudiera completarse en términos razonables, se plantearía otra pregunta necesaria: si realmente hay una OMC viable para el siglo XXI.

Permítanme explicar brevemente cómo percibo yo este asunto

Lo percibo desde la óptica empresarial y desde la óptica del desarrollo sostenible. Unilever es una empresa mundial que está presente y opera en muchos países … trabajamos con muchos miles de pequeños agricultores y proveedores para fabricar y distribuir alimentos y productos de uso doméstico … y, al hacerlo, fomentar la agricultura sostenible, el consumo sostenible del agua, el espíritu empresarial en el medio rural y la reducción de la pobreza. Todo esto forma parte de nuestra realidad empresarial cotidiana.

Además, nuestra empresa es miembro del Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible … una coalición de 190 empresas internacionales de más de 30 países y de 20 sectores que comparten el compromiso de contribuir al desarrollo sostenible mediante el crecimiento económico, el equilibrio ecológico y el progreso social.

En lo que se refiere a la OMC, Unilever y el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible vienen preconizando desde hace mucho tiempo el sistema multilateral de comercio y la conclusión satisfactoria de la Ronda de Doha para el Desarrollo:

La OMC debería contribuir al desarrollo sostenible asegurando unas normas previsibles y menores costos de los insumos como resultado de la liberalización, así como brindando oportunidades comerciales en términos equitativos.

En cuanto a nosotros, las empresas internacionales son un motor clave para el crecimiento y la creación de empleo, un asociado vital para el establecimiento de prácticas sostenibles y un importante promotor de los buenos resultados en las políticas.

Consideramos la apertura comercial y el desarrollo sostenible como un enfoque integrado en el que ambos deberían reforzarse mutuamente, y no como una proposición «o/o».

Quisiera decir algo acerca de este punto: la Ronda de Doha de la OMC como uno de los impulsores del desarrollo sostenible

Una ronda comercial centrada en el desarrollo debería tener por objeto corregir los desequilibrios existentes en las normas y compromisos que impiden que los países compartan los beneficios que el comercio entraña para el desarrollo. Desde hace 30 años o más, esos obstáculos se han concentrado en los textiles y la agricultura.

La última Ronda, aunque comenzó a hacer algo al respecto, no llegó lo suficientemente lejos. La Ronda de Doha debe seguir el camino, especialmente en la esfera de la agricultura, así como en las de las manufacturas y los servicios, y proporcionar un marco que apoye la inversión en mejores sistemas de facilitación del comercio (aduanas y transporte, etc.).

De lograrse esto, la Ronda de Doha ayudaría a brindar oportunidades económicas a millones de personas. Éste debería ser un objetivo compartido al que todos contribuyeran. Al haber sido la primera ronda comercial en incluir explícitamente el desarrollo en su misión, no resulta sorprendente su dificultad. La OMC es una organización joven y todos están aprendiendo la forma de obtener de las negociaciones comerciales los beneficios para el desarrollo ...

No obstante, creo que la lección que cabe extraer de los últimos años es sin duda que, para que la Ronda para el Desarrollo tenga éxito, es necesario que todas las partes, y no sólo algunas de ellas, pasen a la acción:

Evidentemente es necesario que los Estados Unidos, la UE, el Japón y otros participantes ofrezcan más en lo que se refiere a la liberalización de la agricultura, en especial para reducir las subvenciones y los aranceles que contribuyen a una producción insostenible en el país productor y a la pobreza fuera de él.

Pero los países en desarrollo también son en gran medida responsables del éxito o el fracaso de la Ronda para el Desarrollo.

En menos de un decenio -para 2015-, habrá 750 millones de personas más, principalmente en los países en desarrollo, con lo que aumentarán los retos de la competitividad, la tensión ambiental y el progreso social. Para responder a estos retos los países en desarrollo necesitarán, entre otras cosas, la inversión extranjera y el comercio en nuevas tecnologías. Esta es la dimensión de importación, frecuentemente olvidada, de la ecuación comercio y desarrollo.

Por otra parte, más del 50 por ciento del comercio de los países en desarrollo ya es Sur-Sur, y la Ronda de Doha debería crear oportunidades para que Lesotho y Costa Rica exportaran más a China, la India y el Brasil, y no sólo para que el conjunto de los países en desarrollo exportara más a los Estados Unidos y la UE.

Por consiguiente, cuesta no pensar que los principales países en desarrollo, con una estrategia consistente en realizar ofertas mínimas y esperar sólo que los Estados Unidos y la UE hagan más, están dando menos de lo debido por su propio desarrollo y el de otros países en desarrollo.

En consecuencia, para que esta Ronda para el Desarrollo tenga éxito, es necesario un liderazgo real por parte de todos los protagonistas de la economía mundial, incluidos los países en desarrollo que, gracias al comercio y la inversión, han creado industrias de primer orden mundial en los sectores de la agricultura, las manufacturas y los servicios. Si se espera a la próxima ronda para «dar algo» será demasiado tarde.

También son necesarias otras cosas, ya que la liberalización del comercio mediante la Ronda de Doha no basta para obtener los beneficios que el comercio puede aportar al desarrollo.

Se necesita asimismo más inversión en otras organizaciones internacionales que trabajan en la esfera del desarrollo sostenible. Se necesita progresar más en materia de gobernanza y elaboración de políticas a nivel nacional. Y se necesitan asociaciones prácticas sobre el terreno que creen la capacidad necesaria para traducir un nuevo acuerdo comercial concluido aquí en Ginebra en crecimiento sostenible y empleos en los distintos países.

Por tanto, en vista de lo anterior: «¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?»

Espero haber dejado clara nuestra preferencia por una OMC que contribuya al desarrollo sostenible asegurando que sus normas brinden a todos las oportunidades que procura un comercio abierto, en vez de proteger con obstáculos a los beneficiarios establecidos, ya sea en la esfera de la agricultura, en la de las manufacturas o en la de los servicios, y ya sea en los mercados de los países en desarrollo o en los de los países desarrollados.

Quisiera que los responsables mundiales de las políticas comerciales tuvieran más en cuenta la perspectiva más amplia de riesgo a nivel mundial y las presiones a que se somete el desarrollo sostenible, y que la contribución que pueden hacer las políticas comerciales se materializara con más rapidez. Ya no basta, si es que alguna vez ha bastado, con dedicar a la negociación de acuerdos comerciales mundiales un decenio en el que haya múltiples períodos de inactividad.

En el próximo decenio, tanto los países desarrollados como los países en desarrollo se enfrentarán a pruebas clave en relación con el desarrollo sostenible: desde poblaciones que envejecen y escasez de mano de obra frente a poblaciones jóvenes en rápido crecimiento y escasez de empleo, hasta tensiones resultantes de la creciente competencia por el agua, la energía y otros productos básicos. Soy miembro de la Junta del Instituto de Recursos Mundiales, y en informes publicados este año se pone de manifiesto que la mayoría de nuestros ecosistemas ya se están degradando.

Si a ello se añaden políticas comerciales proteccionistas y políticas agrícolas insostenibles, la capacidad de controlar estas otras presiones disminuye en gran medida.

Por otra parte, es ilusorio pensar que podemos prescindir de las rondas y aun así liberalizar el comercio mediante acuerdos comerciales regionales o bilaterales. Si la reforma del comercio de productos agropecuarios no puede hacerse en la OMC no se hará en ninguna parte, y es necesario hacerla.

Recordemos también que, si no es posible reactivar la Ronda de Doha y concluirla el próximo año, aumentará el riesgo de que el sistema fracase y se caiga en acuerdos comerciales bilaterales/regionales competidores entre sí que ignoren a los países más pobres y aumenten la complejidad y los costos de transacción del comercio entre los demás países. Esto también es una receta para el desarrollo insostenible.

Por lo tanto, hay que reactivar rápidamente la Ronda de Doha como parte de la estrategia internacional de desarrollo sostenible. Esto significa que es necesario que muchos países den el paso de hacer mejores ofertas, sin bajar el nivel de ambición ni esperar a que los demás tomen la iniciativa. Los países tienen que presionarse unos a otros avanzando, no permaneciendo inmóviles. Y es preciso mantener los elementos del paquete de base/los primeros resultados que ya están acordados, como la eliminación de las subvenciones a la exportación para 2013.

Nosotros, las empresas internacionales, al tiempo que propugnamos este esfuerzo a nivel mundial, estamos comprometidos a ayudar en el plano práctico. Esto es importante a la hora de configurar el argumento de que el comercio fomenta el desarrollo.

En Unilever participamos en varias iniciativas con el fin de propiciar las condiciones necesarias para que haya actividades empresariales sostenibles y un sistema de comercio eficaz, responsable y socialmente inclusivo. Permítanme poner dos ejemplos:

Para comprender mejor los vínculos entre las actividades empresariales internacionales y la reducción de la pobreza, realizamos un proyecto conjunto con Oxfam a fin de examinar la «repercusión en la pobreza» de nuestras operaciones en Indonesia. El proyecto permitió a ambas partes adquirir muchos conocimientos. Algunas de las conclusiones fueron …

Que el equivalente a alrededor de 300.000 trabajadores a tiempo completo se gana la vida en la cadena de valor de Unilever Indonesia, en torno a un tercio en la cadena de suministro y más de la mitad en las cadenas minorista y de distribución.

Que el valor total generado por la cadena de valor de Unilever Indonesia es como mínimo de 633 millones de dólares EE.UU., de los que Unilever percibe alrededor de 212 millones de dólares EE.UU. y los demás participantes en la cadena los 421 millones de dólares EE.UU. restantes.

El estudio puso de manifiesto la importancia de que, si se quiere que las cadenas de valor ayuden a los pobres, existan otras instituciones y recursos, tales como los programas de crédito y ahorro y la diversificación de las fuentes de ingresos.

Indudablemente es mucho lo que hemos aprendido para mejorar nuestra contribución general a la reducción de la pobreza. Hay otras empresas que están estudiando cómo pueden hacerlo en sus propios sectores.

Oxfam reconoció que «las decisiones empresariales de Unilever Indonesia reflejan lo arraigado de sus operaciones, pues permiten adoptar un enfoque a largo plazo respecto de la optimización de las oportunidades de éxito empresarial y prestar una atención especial a la creación de capacidades e industria en la economía indonesia en general.»

Mi segundo ejemplo está relacionado con la mejora de las corrientes comerciales en África

Además de nuestros actuales compromisos operacionales en el continente (40.000 empleados, fabricación en 18 países africanos), nos hemos sumado a la Iniciativa para el Clima de Inversión en África, que en la actualidad cuenta con fondos por un valor aproximado de 100 millones de dólares EE.UU. procedentes del Banco Mundial, países donantes y empresas patrocinadoras.

En colaboración con el grupo Acción Empresarial para África, estamos creando programas destinados a lograr un cambio tanto práctico como estratégico. La reforma aduanera es un claro ejemplo de ello. Hemos identificado las recomendaciones del sector privado sobre lo que es necesario hacer y estamos celebrando talleres piloto en toda África Occidental para crear una plataforma de cooperación con las autoridades aduaneras. El resultado definitivo debería reflejarse en un despacho de aduana más rápido, unos costos de transacción menores y un descenso de la corrupción, que a su vez redundaran en un aumento de los ingresos públicos.

Con ello no sólo se mejorarían los aspectos prácticos del comercio en la subregión contigua, sino que también se generaría una buena disposición política hacia el comercio como fuerza beneficiosa en el mundo en desarrollo y las empresas serían consideradas una parte interesada y no simplemente un participante distante.

En conclusión

La mayor contribución que la OMC puede hacer al desarrollo sostenible es concluir la Ronda de Doha en unos términos y en un plazo que posibiliten la apertura del comercio mundial en condiciones equitativas, especialmente en la esfera de la agricultura, así como en las de las manufacturas y los servicios, y apoyar la inversión en facilitación del comercio.

La prueba de fuego para la actual generación de negociadores comerciales y líderes políticos es dejar atrás el estricto mercantilismo de las rondas anteriores y participar en la solución de los grandes retos de nuestro tiempo.

Ésta sería sin duda una OMC adecuada para el siglo XXI: una Organización que lograra resultados en la elaboración de normas y la liberalización que brindaran a más países una oportunidad de abrirse paso en el mundo, que colaborara más eficazmente con otras organizaciones internacionales y que alentara la formación de asociaciones prácticas entre empresas y ONG para que el comercio redundara en beneficio de los pobres.

Unilever y otros miembros del Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible son asociados comprometidos que contemplan esta muy importante causa desde una perspectiva realista de crecimiento y desarrollo.

Muchas gracias

Anthony Burgmans
Presidente, Unilever



VII. ANEXO II
PROGRAMA DEL FORO PÚBLICO DE LA OMC 2006



WTO Public Forum 2006

"What WTO for the XXIst Century?"



Programme

25-26 September 2006

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers
Monday 25 September				
07:30 **10:00**	CR Lobby	Registration	WTO – External Relations Division	**Registration of Participants**
10:00 **12:00**	CR	Plenary Opening	WTO – External Relations Division	**High Level Panel: What WTO for the XXIst Century?** **Pascal Lamy** – WTO Director-General **Kofi Annan** – Message by the Secretary-General of the United Nations **H.E. Pakalitha Mosisili** – Prime Minister of Lesotho **Ted Turner** – Chairman, UN Foundation **Antony Burgmans** – Chairman, Unilever
****** 13:00 – 15:00 LUNCH BREAK ******				
15:00 **18:00**	CR	High Level Panel on Development	WTO – Development Division	**Coherence and Capacity Building for Trade: Focus on the Enhanced Integrated Framework and the Aid for Trade Initiative** **Valentine Rugwabiza** – Deputy-Director General, WTO, Introduction of panelists **Moderator: H.E. Don Stephenson** – Ambassador, Permanent Representative to the WTO, Canada **H.E. Mia Horn af Rantzien** – Ambassador, Permanent Representative to the WTO, Sweden **H.E. Liv Monica B. Stubholt** – Deputy-Minister of Foreign Affairs, Norway **Dominique Njinkeu** – Executive Director of International Lawyers and Economists Against Poverty **Dorothy Tembo** – Director of Foreign Trade, Zambian Trade Ministry **Mohammed Salisu** – Principal Trade Economist, African Development Bank **Carlos Braga** – Senior Adviser, World Bank, Geneva

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers Monday 25 September
15:00 18:00	W	Agriculture	Committee of Professional Agricultural Organisations in the European Union and General Confederation of Agricultural Co-operatives in the European Union (COPA/ COGECA)	**How can non-trade concerns in agriculture be best safeguarded - within WTO or by strengthening wider global governance?** **Opening Address: Rudolf Schwarzböck** – President of COPA **Moderator: Noël Devisch** – President of Belgian Boerenbond **Dr. Alex Thiermann** – President of the Terrestrial Animal Health Code Commission, World Organisation for Animal Health (OIE) **Tetsuro Ushikusa** – Deputy Director of International Economic Affairs, Japanese Ministry of Agriculture **Marco Kassaja** – Head of Unit, Tanzanian Mission to the WTO
15:00 16:30	D	Systemic Issues	UNICE/ Confederation of European Business and APEC Business Advisory Council	**Neo-protectionism: 21st Century Challenge for the WTO** **Moderator: David Hartridge** – White & Case, Former Director, Services Division, WTO **Prof. Dr. Reinhard Quick** – Vice-Chairman, WTO Working Group, UNICE **Hernán Somerville** – President, Chilean Association of Banks and Financial Institutions **Peter Charlton** – Chairman & CEO First Charlton Communications
16:30 18:00		Agriculture	IATP / Coordination SUD/ Collectif Stratégies Alimentaires	**Africa Paves the Way Forward: new possibilities for agriculture trade** **Opening Address: Jim Harkness** – Chair, IATP **Arlène Alpha** – Coordination SUD **Saliou Sarr –** ROPPA, West African Farmers and Farm Producers Network **Synthesis and conclusion: Henri Rouillé d'Orfeuil** – Coordination SUD and **Elly Kamahungye** – First Secretary, Permanent Mission of Uganda to the UN and other International Organizations at Geneva

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers — Monday 25 September
15:00 16:30	E	Standards	United Nations Economic Commission for Europe (UNECE)	**International Standards in the multilateral trading system: A stakeholders' discussion** **Moderator: Marek Belka** – Executive Secretary, UNECE **Alan Bryden** – Secretary-General of the International Organization for Standardization (ISO) **Marion Jansen** – Counsellor, WTO Secretariat **Per Döfnäs** – Director, Technical Regulations, Ericsson **Olga Razbash** – Legal Expert, Russian Regional Ecological Centre **Ulrike Bickelmann** – Head of Inspection Service, Federal Bureau for Food and Agriculture, Germany **Tadatsugu Toni Matsudaira** – Technical Officer, The World Customs Organization **Roger Pocthier** – Standards & Regulations Manager, Caterpillar S.A.R.L.
16:30 18:00		Sustainable Development	International Institute for Sustainable Development (IISD)	**A Sustainable Development Roadmap for the WTO** **Moderator: Howard Mann** – Senior International Law Advisor, Trade and Investment, IISD **Faizel Ismail** – Head of the South African Delegation to the WTO, Chair, Development Committee **Rupert Schlegelmilch** – Head of Unit, European Commission DG Trade F3 (Sustainable Development) **Prof. Gary Sampson** – International Economic Governance, United Nations University, Institute of Advanced Studies **Carin Smaller** – Head of Geneva Office, Institute for Agriculture and Trade Policy **Aaron Cosbey** – Associate and Senior Advisor, Trade and Investment, IISD

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers Monday 25 September
15:00 16:30	F	Sustainability and Environmental Impact Assessments	Centre for International Sustainable Development Law (CISDL)	**Sustainability and Environmental Impact Assessment of Trade Negotiations: Doha and Beyond** **Moderator: Marie-Claire Cordonier Segger** – Director, CISDL **Keynote : Rupert Schlegelmilch** – Head of Unit, European Commission **Dr. Markus W. Gehring** – Lead Counsel, CISDL and Lecturer in International Law, University of Cambridge **Prof. Clive George** – Institute for Development Policy and Management, University of Manchester **Gabrielle Marceau** – Counsellor, Office of the Director-General, WTO **Michelle Cooper** – First Secretary, Permanent Mission of Canada
16:30 18:00		Trade and Employment	International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU) and Solidar	**Can trade deliver decent work in the XXIst Century?** **Moderator: Cecilia Brighi** – Confederazione Italiana Sindacati dei Lavoratori, CISL **Guy Ryder** – General Secretary, ICFTU **Ben Khoza** – First Vice President, National Union of Metalworkers of South Africam, NUMSA **Peter Peek** – Manager, Statistical Development and Analysis, ILO **Sergio Bassoli** – PROSVIL / CGIL (Solidar)

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers — Monday 25 September
15:00 16:30	B	Corporate Social Responsibility	Geneva Social Observatory(GSO) and Quaker United Nations Office (QUNO)	**Corporate Social Responsibility and the Doha Development Round: Are there any Win-Win Opportunities for the Private Sector and Developing Countries?** **Moderators: Katherine A. Hagen** – Executive Director, Geneva Social Observatory and **Martin Watson** – Representative, Trade and Development, Quaker United Nations Office **Auret van Heerden** – President and CEO, Fair Labor Association **Bernard Luten** – Head, Occupational Health, Unilever **Christopher Roberts** – Chair of the Policy Committee of the European Services Forum **Joy Kategekwa** – Team Leader, South Centre **Peter Neidecker** – Manager, Support Services E. Europe, Africa, Middle East, Central Asia, Hewlett Packard (hp) **Rabson Wanjala** – First Secretary (Commercial Affairs), Permanent Mission of the Republic of Kenya to the United Nations **Stefanie Meredith** – Director of Public Health Partnerships, IFPMA **Shaista Sohail** – Economic Counsellor, Permanent Mission of Pakistan to the WTO
16:30 18:00		Regional Trade Agreements	Federation of German Industries (BDI)	**RTAs threat or opportunity for the WTO?** **Moderator: Reinhard Quick** – German Chemical Industry Association, VCI **Nicolas Imboden** – Ideascentre **Jürgen Matthes** – Cologne Institute for Economic Research, IW **Joakim Reiter** – European Commission **Rachel A. Shub** – Attaché, Permanent Mission of the United States to the WTO
****** 18:00 - 20:00 RECEPTION ******				

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers
Tuesday 26 September				
10:00 13:00	CR I	Systemic Issues	National Foreign Trade Council (NFTC)	**To remain relevant and viable in the XXIst Century, what will the WTO need to deliver?** **Moderator: John M. Weekes** – Senior Policy Adviser, Sidley Austin LLP, Geneva **Mary Irace** – Vice-President, Trade and Export Finance, and Co-Chair of the NFTC Doha Round Working Group NFTC, Washington, D.C. **Celine Charveriat** – Head of Advocacy Office in Geneva, and Head of Make Trade Fair Campaign, Oxfam, Geneva **Fredrik Erixon** – Director, European Centre for International Political Economy, Brussels **John Vassallo** – Senior Counsel and Director of European Affairs GE, Brussels **Vishwanath Tattamangalam** – Head of International Trade Policy, Confederation of Indian Industry, New Delhi **Dr. Magdi Farahat** – Chief, Office for Africa Division of Technical Cooperation Coordination, International Trade Centre, Geneva (TBC)
10:00 11:30	CR II	WTO and Sustainable Development	WTO – Trade and Environment Division	**Opportunities and challenges for further strengthening the mutual supportiveness of trade and environment in the Doha Round** **Opening Address: Achim Steiner** – Executive Director, UNEP **Dr. Laurence Tubiana** – Director, Institut du développement durable et des relations internationales **Richard G. Tarasofsky** – Programme Head, Energy, Environment and Development Programme, Chatham House **Ricardo Meléndez-Ortiz** – Executive Director, ICTSD
11:30 13:00				**Fisheries Subsidies: realizing a triple-win for trade, environment and development** **David K. Schorr** – Senior Fellow, WWF **Matthew Wilson** – First Secretary, Mission of Barbados **Angel Gumy** – Senior Fishery Planning Officer, Fisheries Department, FAO

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers Tuesday 26 September
10:00 11:30		Agriculture	WTO – Agriculture and Commodities Division	**Globalization, trade and the transformation of agrifood systems** **Moderator: Anabel Gonzalez** – Director, Agriculture and Commodities Division, WTO **Dr Kostas G. Stamoulis** – Chief of Agricultural Sector, Economic Development Service, FAO **Kimberly Elliott** – Senior Fellow, Center for Global Development **Gilles Dryancour** – Director Government Affairs, Europe, Africa, Middle East, Deere & Company European Office
11:30 13:00	w	Trade and Development	Evian Group	**Trade and Development post non-Doha: Let's get real** **Moderator: Prof. Jean-Pierre Lehmann** – Professor of International Political Economy, IMD, Switzerland and Founding Director, The Evian Group **Shuaihua Cheng** – Young Professional Officer, China Programme, ICTSD, Switzerland **Franklin Cudjoe** – Executive Director, Imani: The Centre for Humane Education, Ghana **Ximena Escobar Nogales** – Center for Applied Studies in Negotiations, CASIN, Switzerland **Huma Fakhar** – Founder and Chairperson of Market @ccess Promotion, Pakistan **Pranav Kumar** – Policy Analyst, CUTS International, India

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers Tuesday 26 September
10:00 11:30	D	Development	SAARC Chamber of Commerce and Industry, SCCI	**Stocktaking of WTO Negotiations: Concerns of Developing Countries** **Moderator: Dr. Manzoor Ahmad** – Ambassador, Permanent Representative of Pakistan to the WTO, Geneva **Martin Khor** – Director, Third World Network, Malaysia **Rashid S. Kaukab** – Head, Strategic Policy, Planning and Coordination, South Centre, Geneva **Pradeep S. Mehta** – Secretary General, CUTS International, India **Dasho Ugen Tsechup Dorji** – President SAARC Chamber of Commerce and Industry, Bhutan
11:30 13:00		Systemic Issues	World Trade Institute & HEI	**Decision-making in the WTO: medieval or up-to-date?** **Moderator: Dr. Manfred Elsig** – Senior Research Fellow, WTI/GIIS **Prof. Thomas Cottier** – Managing Director of the World Trade Institute, Berne, Switzerland **Carolyn Deere** – Senior Researcher, Oxford University, UK **Anthony Hill** – Former Ambassador of Jamaica to the GATT and WTO, and to the UN, Geneva **Prof. Robert Wolfe** – Queen's University, Kingston, Canada **Vicente Paolo B. Yu III** – South Centre, Global Governance for Development Programme, Geneva

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers Tuesday 26 September
10:00 11:30	E	Systemic Issues	Agency for International Trade Information and Cooperation (AITIC)	**Beyond Doha: In Search of the Multilateral Trading System** **Moderator: Dr Esperanza Durán** – Executive Director, AITIC **H.E. Carlo Trojan** – Ambassador, Permanent Representative of the EC to the WTO **Constantine Michalopoulos** – Consultant **H.E. Rosalie Koudounguéré** – Minister of Commerce, Industry and Small and Medium Enterprises, Central African Republic
11:30 13:00		Subsidies and International Trade	WTO – Economic Research and Statistics Division	**Subsidies and International Trade** **Moderator: Robert Teh** – Counsellor, Economic Research and Statistics Division, WTO **Presentation 1: World Trade Report 2006** **Patrick Low** – Director, Economic Research and Statistics Division, WTO **Presentation 2: The Global Subsidies Initiative** **Ronald Steenblik** – Director of Research for the Global Subsidies Initiative, IISD **Presentation 3: "Is sunlight the best disinfectant? Transparency in farm subsidies"** **Jack Thurston** – Co-founder Farmsubsidy.org

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers — Tuesday 26 September
10:00 11:30	F	Role of Media	The Panos Institute	**The role of the media in boosting public awareness and debate of trade policy-making** **Moderators: Dipankar de Sarkar** – International journalist, India/UK and **Jon Barnes** – Head of globalisation programme, Panos, London **Richard Waddington** – Reuters, Chief correspondent, Geneva **Anthony Hill** – Former Ambassador of Jamaica to GATT and WTO and UN, Geneva **John Kamau** – Senior reporter, *Sunday Standard*, Kenya **Mildred Mpundu** – Journalist, Zambia
11:30 13:00		Accessions	International Development Research Centre (IDRC)	**Improving the Accession Process in the 21st Century** **Moderator: Alejandro Jara** – Deputy Director General, WTO **Prof. Simon J. Evenett** – University of St.Gallen, Switzerland **Riad al Khouri** – MEBA, Jordan **Sok Siphana** – International Trade Centre (ITC) **Dr. Fawaz Al-Alamy** – Saudi Arabia **Mina Mashayekhi** – UNCTAD **Ann Weston** – North South Institute, Canada **Dr. Diana Tussie** – FLACSO, Argentina
10:00 11:30	B	Migration / Development	OECD	**Migration and Development: What role for the WTO?** **Moderator: Philippe Fremeaux** – Director, Alternatives économiques **H.E. Toufiq Ali** – Ambassador, Permanent Representative of Bangladesh, Geneva **Johannes Bernabe** – Programme Coordinator, Trade in Services, ICTSD **Joy Kategekwa** – South Centre project on services **Prof. Louka T. Katseli** – Director, OECD Development Centre
11:30 13:00		Agriculture	UECBV (European Livestock and Meat Trading Union)	**The agricultural negotiation of the WTO and its affect on European Agriculture: The case of the European Meat Industry** **Arne Mielken** – Assistant to the Secretary General, European Livestock and Meat Trading Union
****** 13:00 - 15:00 LUNCH BREAK ******				

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers — Tuesday 26 September
15:00 18:00	CR I	Sustainable Development	International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD)	**Measuring Different Futures For The Global Trading System: implications for sustainable development** **Moderator: Ricardo Meléndez-Ortiz** – Executive Director, ICTSD **Kimberly Elliott** – Institute for International Economics (IIE) and Center for Global Development (CGD), USA **Antoine Bouet** – International Food Policy Research Institute (IFPRI) **Clive George** – Impact Assement Research Centre, University of Manchester, UK
15:00 16:30	CR II	Aid for Trade	CUTS International	**Operationalising Aid for Trade** **Moderator: Jean-Pierre Lehmann** – Professor of International Political Economy, IMD, Lausanne, Switzerland and Founding Director of the Evian Group **H.E. Mia Horn Af Rantzien** – Ambassador and Permanent Representative to the WTO, Sweden **H.E. Khadija Rachida Masri** – Ambassador and Permanent Observer, Permanent Delegation of the African Union in Geneva **Susan Barton** – International Trade Department, DFID, UK **Harmon Thomas** – Special Advisor, Division on International Trade in Goods and Services and Commodities, UNCTAD **Martina Garcia** – Senior Trade Policy Analyst, OECD Trade Directorate
16:30 18:00		Development	Friedrich-Ebert-Foundation (FES) & CUTS International	**G-20 Civil Society Views on WTO** **Moderator: Thomas Manz** – Friedrich-Ebert-Foundation (FES) **Umberto Celli** – idcid, Brazil **Mzukisi Qobo** – Research Associate, SAIIA, South Africa **Pradeep S Mehta** – Secretary General, CUTS International, India **Ricardo Meléndez-Ortiz** – Executive Director, ICTSD

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers — Tuesday 26 September
15:00 16:30	W	Agriculture	Canadian Federation of Agriculture (CFA)	**The Doha Round, where do we go from here and what are the implications for agriculture?** **Moderator: Laurent Pellerin** – 1st Vice President of the Canadian Federation of Agriculture and President of l'Union des producteurs agricoles (UPA) **Peter Clark** – Grey, Clark, Shih and Associates Limited **Martin Rice** – Executive Director, Canadian Pork Council **Bob Friesen** – President, Canadian Federation of Agriculture
16:30 18:00	W	Agriculture	International Federation of Agricultural Producers (IFAP)	**Outstanding Issues in Agriculture and Impacts on Farm Policies** **Opening Address: Jack Wilkinson** – President of IFAP and **David King** – IFAP, Secretary-General **Panel of the leaders of the main negotiating groups:** **H.E. Bruce Gosper** – WTO Ambassador, Australia (Cairns Group) **H.E. Samuel Amehou** – WTO Ambassador, Benin (LDCs) **H.E. Clodoaldo Hugueney** – WTO Ambassador, Brazil (G-20) **H.E. Carlo Trojan** – WTO Ambassador, European Communities **H.E. Ujal Singh Bhatia** – WTO Ambassador, India **H.E. Ichiro Fujisaki** – WTO Ambassador, Japan (G-10) **H.E. Peter Allgeier** – WTO Ambassador, USA **Panel of leaders from farmers' organizations:** **Peter Gaemelke** – Vice-President of IFAP; President Danish Agricultural Council **Ajay Vashee** – Vice-President of IFAP, Chair of the Southern African Confederation of Agricultural Unions (Zambia) **Fernando Lopez** – Chair, IFAP Latin American and the Caribbean's Farmers Committee **Sutrisno Iwantono** – Chair, Advocacy Centre for Indonesian Farmers **Robert Friesen** – President, Canadian Federation of Agriculture **Closing remarks: H.E. Crawford Falconer** – Chairman, Special Session of the WTO Committee on Agriculture, WTO Ambassador, New Zealand

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers Tuesday 26 September
15:00 16:30	D	Gender	Commonwealth Secretariat	**Equitable Trade: creating a level playing field for men and women** **Moderator: Dr. Esperanza Durán** – Executive Director, AITIC **Mariama Williams** – Independent consultant and author, Gender Mainstreaming in the Multilateral Trading System **H.E. Mia Horn af Rantzien** – Ambassador, Permanent Representative to the WTO, Sweden and Chair, Task Force on Aid for Trade **H.E. G. Senadhira** – Ambassador, Permanent Representative of Sri Lanka to the WTO and Chair, Geneva Group of the Commonwealth Developing Countries **Sarojini Ganju Thakur** – Adviser (Gender Section), Commonwealth Secretariat, London
16:30 18:00			International Gender and Trade Network (IGTN)	**Aid for Trade: Any chances for a gender-sensitive development?** **Moderator: Maria Rosaria Iorio** – Head, International Gender and Trade Network Office, Geneva **Kristin Simpson** – USTN, United States **Gigi Francisco** – Women and Gender Institute (WAGE), Philippines
15:00 16:30	E	Development	Co-operation Internationale pour la Developpement et la Solidarité (CIDSE)	**Development criteria for differentiation in trade policies** **Sergio Schlesinger**– Trade Unit Coordinator, Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional (FASE), Brazil **Joseph Ssunna** – Secretary-General, Participatory Ecological Land-Use Management (PELUM), Zambia **Catherine Gaudard** – Responsable Souveraineté Alimentaire Comité catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD), France **Maria Rosaria Iorio** – Head, International Gender and Trade Network Office, Geneva **Michael O'Brien** – Advocacy Officer, TROCAIRE, Ireland
16:30 18:00	E	Agriculture	Co-operation Internationale pour la Developpement et la Solidarité (CIDSE)	**New directions for agriculture trade rules** **Wolfgang Sachs & Tilman Santarius** – Wuppertal Institute **Daniel de la Torre Ugarte** – APAC, University of Tennessee **Aileen Kwa** – Policy Consultant on Trade Issues **Alicia Kolmans** – MISEREOR

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers Tuesday 26 September
15:00 16:30	F	Development	Research and Information System for Developing Countries (RIS)	**World Trade and Development Report 2006: Building a Development Friendly World Trading System** **Moderator: Faizel Ismail** – Head of the South African Delegation to the WTO **Presentation of Report's Highlights: Dr Nagesh Kumar** – Director-General, Reasearch and Information System for Developing Countries (RIS) **Dr. Yash Tandon** – Executive Director, South Centre **Dr. Sam Laird** – Special Adviser, Office of Secretary-General, UNCTAD **Dr. Martin Khor** – Director, Third World Network
16:30 18:00		Sustainable Development	Greenpeace	**NAMA and Sustainable Development: reflecting on a new agenda for the 21st century** **Moderator: Daniel Mittler** – Greenpeace International **Jennifer Brant** – Oxfam International **Marc Allain** – Independent Consultant **Neo Chabane** – National Union of Metal Workers of South Africa (NUMSA) **Nathalie Bernasconi Osterwalder** – Centre for International Environmental Law (CIEL)

Time	Room	Subject	Organizer	Title of Session / Speakers — Tuesday 26 September
15:00 16:30	B	Development	The Global Business Dialogue (GBD)	**Trade Rules and Living Standards: The Interplay of National Development Strategies and Global Rules** **Moderator: R. K. Morris** – President, The Global Business Dialogue, Washington, DC **Vishwanath Tattamangalam** – Head of International Trade Policy, Confederation of Indian Industry, New Delhi **Grant Aldonas** – Principal Managing Director, Split Rock International, Washington, DC
16:30 18:00		The Role of Academia and WTO	International Chair WTO/ Regional Integration	**How can academic policy-oriented thinking on WTO matters be improved?** **Moderators: Ramon Torrent** – International Chair WTO/RI Coordinator and **Josep Maria Cervera** – International Division of the Barcelona Chamber of Commerce and the Spanish Council of Chambers of Commerce **Sheila Page** – International Chair WTO/RI **Vera Thorstensen** – Counsellor, Permanent Mission of Brazil to the WTO **Miguel Rodríguez-Mendoza** – ICTSD, and Former DDG of the WTO **Victor Echevarría** – Deputy, Permanent Representative for Trade in Geneva, Spain **Patrick Low** – Director, Economic Research and Statistics Division, WTO

En esta primera edición de las actuaciones del Foro Público se incluye un resumen de las numerosas opiniones y preocupaciones expresadas en el Foro Público de la OMC 2006, organizado en torno al tema general «¿Qué OMC queremos para el siglo XXI?». Se demuestra en ella la importancia y la pertinencia de las opiniones y preocupaciones expresadas durante el Foro, y su contribución al debate mundial sobre el sistema multilateral de comercio, y se resume el diálogo entre los participantes en cada una de las sesiones realizadas sobre los siguientes temas generales: cuestiones sistémicas, desarrollo, agricultura, desarrollo sostenible y medio ambiente, y cuestiones específicas. Esto último se refiere a temas específicos relacionados con el programa de trabajo de la OMC, entre ellos los siguientes: acuerdos comerciales regionales, normas internacionales, subvenciones y adhesiones, así como otras cuestiones tales como el empleo y el comercio, el género y el comercio, y la migración.



ISBN 978-92-870-3397-0

Impreso por La Secretaría de La OMC - 285.07