Sistema Económico Latinoamericano
Latin American Economic System
Sistema Econômico Latino-Americano
Système Economique Latinoaméricain

El sistema multilateral de comercio en el escenario post-Cancún. Las discusiones en relación con los temas de Singapur y el trato especial y diferenciado

XXX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano
Caracas, Venezuela
22 al 24 de noviembre de 2004
SP/CL/XXX.O/Di Nº 8-04

Copyright © SELA, noviembre de 2004. Todos los derechos reservados
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (difusion@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

PRESENTACIÓN

I. INTRODUCCIÓN 3

II. DE LA RONDA URUGUAY DEL GATT A LA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC EN DOHA 3
1. La IV Conferencia Ministerial de Doha y la "ronda del desarrollo 5

III. LA V CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC: EL FRACASO DE LAS NEGOCIACIONES Y LOS TEMAS DE SINGAPUR 8
1. Agricultura 9
2. Negociaciones sobre el acceso a los mercados para productos no agrícolas 10
3. Iniciativa para la reducción/eliminación de los subsidios de algodón 10
4. Los temas de Singapur 10

IV. EL ACUERDO ALCANZADO EN JULIO DE 2004 Y EL FUTURO DE LA "RONDA DE DOHA" 15

V. El TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO (TED) Y LA AGENDA PARA EL DESARROLLO DE DOHA 18
1. El mandato de Doha sobre el TED y la dinámica de las negociaciones en la OMC 19

VI. POSIBLES LÍNEAS DE ACCIÓN A CONSIDERAR POR ALC EN LA DEFINICIÓN DE SUS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL 21
- Generales 22
- Específicas 22

BIBLIOGRAFÍA 25

P R E S E N T A C I Ó N

Este documento informativo de la Secretaría Permanente del SELA constituye uno de los resultados del proyecto 3.3.1. del Programa de Trabajo revisado para el 2004. En el mismo se hace una revisión resumida de los principales elementos derivados del estado de las negociaciones comerciales multilaterales en la etapa posterior al fracaso de la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún (septiembre/2003). En particular se abordan las cuestiones vinculadas a las distintas posiciones sobre los llamados "temas de Singapur" y las consideraciones sobre trato especial y diferenciado (TED).

Al final se reseñan algunas posibles líneas de acción a considerar por los países de América Latina y el Caribe en sus estrategias de negociación comercial y el TED en el marco del sistema multilateral de comercio.

I. INTRODUCCIÓN

En este documento informativo de la Secretaría Permanente del SELA se hace una presentación resumida de ciertos elementos medulares para los países de nuestra región, derivados del actual sistema multilateral de comercio y el estado de las negociaciones en esta etapa posterior al fracaso de la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún (septiembre de 2003). En particular y acorde a los propósitos enunciados en el proyecto 3.3.1 del Programa de Trabajo revisado de la Secretaría Permanente del SELA para el 2004, las cuestiones vinculadas a los "temas de Singapur" y las consideraciones sobre trato especial y diferenciado serán centrales en el análisis.

Se inicia el trabajo con el estudio de algunos antecedentes de las decisiones adoptadas y las perspectivas que se abrían a partir de la conclusión de la Conferencia Ministerial de la OMC en Doha. Posteriormente se hace un análisis de la V Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún y se resumen los aspectos más relevantes de la situación respecto a los cuatro temas de Singapur. Después se sintetizan los principales aspectos de las negociaciones que tuvieron lugar después del fracaso de Cancún y el acuerdo alcanzado en agosto de 2004 en el marco de la Ronda de Doha. Dado el peso que las consideraciones del *desarrollo* han adquirido en estas discusiones y los objetivos mismos del proceso de "negociaciones amplias" que se iniciaba a partir de noviembre/2001, se aborda en la cuarta parte de este documento la problemática del trato especial y diferenciado (TED). Al final se reseñan algunas posibles líneas de acción a considerar por los países de ALC en la definición de sus estrategias de negociación comercial y el TED en el marco del sistema multilateral de comercio.

II. DE LA RONDA URUGUAY DEL GATT A LA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC EN DOHA

Desde la conclusión de la Ronda Uruguay, y en el contexto de la **globalización**, se generalizó la creencia de que efectivamente se transitaba hacia un sistema de economía mundial que generaba oportunidades de comercio muy positivas. Esto se "justificaba" por las considerables reducciones arancelarias que se habían logrado -a lo largo de todas las negociaciones comerciales desde el establecimiento del GATT-, el desmantelamiento paulatino del comercio agrícola administrado y la normativa internacional más "transparente" en otras esferas que se incorporaban a la "agenda del comercio internacional" ahora bajo la égida de una nueva institución: la Organización Mundial de Comercio (OMC).

No obstante, en realidad el aprovechamiento de las oportunidades del comercio mundial a partir de los noventa no fue uniforme para todos los países dadas las diferencias estructurales existentes entre las economías nacionales. De hecho, cuando se analiza la composición y dinámica de los flujos de comercio mundial en estos años, resulta evidente la continuada concentración del dinamismo en unos pocos países y productos. Así, en el año 2002, los países en desarrollo exportaban menos del 30 % del total de exportaciones mundiales de mercancías. Si se excluía de los cálculos a los países en desarrollo de Asia, entonces las economías de Latinoamérica y el Caribe, África y Medio Oriente participaban con sólo 11.6 % en el total de ventas externas mundiales de bienes. Por su parte, la marginación de los países en desarrollo dentro de las transacciones internacionales de servicios era mucho más marcada. A fines del 2002, el conjunto de países en desarrollo participaba con sólo el 22.5 % en las exportaciones mundiales de

servicios. Si de los cálculos se excluían a los países asiáticos, entonces esa proporción se reducía a sólo 7.5 % del total. [1]

Aún y cuando los países en desarrollo fueron favorecidos por una mayor protección jurídica a través de los acuerdos adoptados tras la Rondas Uruguay, los principales beneficiarios del proceso de liberalización comercial de bienes y servicios siguen siendo los países industrializados. Varias razones han determinado este resultado global[2]:

- El peso que tienen los países más desarrollados en la economía y el comercio mundiales explica una concentración análoga de las ganancias de bienestar producto de los acuerdos multilaterales de comercio,
- Los países en desarrollo enfrentan serios problemas estructurales internos que les impide convertir automáticamente condiciones potenciales de acceso a mercados en oportunidades comerciales reales,
- La mayor capacidad negociadora de los países industrializados les permite defender sus intereses nacionales con eficacia y utilizar las negociaciones para modificar principios y disciplinas multilaterales con el propósito de acomodar sus propias políticas e instrumentos de política comercial.

Así no es de extrañar que las naciones industrializadas lograran incorporar al sistema multilateral de comercio, los sectores en los que cuentan con sólida hegemonía tecnológica. Fueron capaces además de extender las reglas del GATT – referidas a productos – hasta abarcar derechos de agentes privados, lo que limita la capacidad de los gobiernos de países en desarrollo para cambiar conductas de empresas transnacionales que operan en sus territorios. Por otra parte, los países desarrollados redujeron los costos de ajuste de sus sectores con uso intensivo de recursos naturales y/o trabajo poco calificado y tecnología madura, mediante los generosos períodos de transición hacia mercados más abiertos y competitivos que permiten los acuerdos adoptados y; además, lograron introducir dosis importantes de flexibilidad para las disciplinas que inciden en las políticas agrícolas así como para ciertos tipos de políticas industriales[3].

De acuerdo a lo estipulado, la I Conferencia Ministerial de la OMC tuvo lugar entre el 9 y el 13 de diciembre de 1996 en Singapur. Ministros de comercio exterior, finanzas y agricultura de los más de 120 miembros de la OMC en aquel entonces, participaron en esta reunión, la primera desde el establecimiento de la organización en enero de 1995. En esta conferencia se examinaron diversos asuntos en relación con el trabajo desarrollado en los dos primeros años de actividad de la institución y en particular, respecto a la implementación de los acuerdos adoptados en el marco de la Ronda Uruguay. En la Declaración Ministerial se resumieron diversos compromisos en relación con la implementación de los acuerdos, la revisión de las negociaciones en curso, el Programa de Trabajo, y otros asuntos institucionales. Esta primera ministerial se recordará por haber acuñado el término de “agenda incorporada” y además por la decisión de establecer grupos de trabajo para examinar la relación entre comercio e inversión, la interacción entre el comercio y las políticas de competencia, y la transparencia en las compras gubernamentales; y además haber orientado al Consejo para el Comercio de Bienes a realizar trabajos analíticos exploratorios respecto a la

[1] Cálculos de la Secretaría Permanente del SELA a partir del Informe sobre Comercio Mundial 2003, de la OMC, pp. 13 y 14.
[2] CEPAL (2001), P. 219.
[3] Idem.

simplificación de los procedimientos aduaneros lo que se consignó con el término de "facilitación del comercio"[4].

La II Ministerial (Ginebra, mayo de 1998) estuvo caracterizada – en lo esencial – por la conmemoración del 50º Aniversario del sistema multilateral de comercio. Además de los señalamientos en relación a la importancia del salvaguardar los avances en términos de liberalización comercial, los ministros reconocieron que la implementación plena y justa de los acuerdos de la OMC y las decisiones ministeriales resultaba imperativo para la credibilidad del sistema multilateral de comercio y su institución rectora. En línea con ello los Ministros decidieron que debería iniciarse un proceso - conducido bajo la dirección del Consejo General - para asegurar la plena implementación de los acuerdos y preparar la tercera sesión de la Conferencia Ministerial. En cierta forma se adelantaba la perspectiva de que como parte de ese proceso, sería conveniente que en la III Ministerial se lanzara una ronda de negociaciones comerciales globales.

Sin embargo, la III Conferencia Ministerial de la OMC (Seattle, noviembre 30 – diciembre 3 de 1999) concluyó sin acuerdo alguno. Los países desarrollados presionaron para lograr una agenda amplia para las negociaciones, mientras que la mayoría de las naciones en desarrollo consideraban que sólo debían llevarse a cabo nuevas negociaciones en agricultura y servicios, tal y como se había acordado como parte de la "agenda incorporada". En las sesiones finales de este fallido encuentro ministerial, los delegados del mundo en desarrollo se pronunciaban por la necesidad de realizar un balance del impacto de los acuerdos de la Ronda Uruguay, en una especie de consolidación del acervo de las negociaciones precedentes – que incluyera el análisis de los compromisos incumplidos – antes de acometer la negociación para la liberalización de nuevos sectores. Al final, la presidenta de las sesiones – Charlene Barshefsky, Representante Comercial de Estados Unidos – señaló que el tiempo pasaba y que las divergencias de opinión permanecían insalvables. Por tanto propuso posponer las discusiones para disponer de tiempo con vistas a realizar consultas y "encontrar medios creativos para poder finalizar el trabajo encargado a la conferencia ministerial"[5]. Así las cosas, a partir de Seattle se fueron abriendo paso las ideas respecto a que el futuro del sistema multilateral de comercio estaría indisolublemente vinculado a la capacidad que el mismo tuviera de incorporar las demandas insatisfechas de la mayoría de los países en desarrollo y por tanto, colocar la "agenda del desarrollo" en el centro de las discusiones del comercio mundial. Dos años después, esas fueron las aspiraciones que condujeron a la adopción de la "Agenda de Doha para el Desarrollo".

1. La IV Conferencia Ministerial de Doha y la "ronda del desarrollo"

En Doha, los ministros de los países miembros de la OMC aprobaron un Programa de Trabajo abarcador, con muchos temas pero considerando al *desarrollo* como eje articulador de los mismos. Por ello, los objetivos previsibles de esta etapa implicaban necesariamente el tratamiento de todos ellos en forma global e interrelacionada, condición necesaria para que pudieran obtenerse resultados equilibrados.

Esta ronda de negociaciones multilaterales – iniciada oficialmente en noviembre de 2001 – es la primera en el ámbito de la OMC. La Declaración Ministerial de Doha establece el mandato para las negociaciones y otros trabajos, incluidos todos en un total de 21

[4] Véase al respecto los párrafos 20, 21 y 22 de la Declaración Ministerial de Singapur. Estos cuatro temas: inversión, políticas de competencia, transparencia de compras gubernamentales y facilitación de comercio fueron conocidos a partir de ese momento como los "temas de Singapur".
[5] Véase al respecto WTO Briefing Note. 3 December – The final day and what happens next.

temas, dentro de los cuales se incorporan los relativos a la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay que desde la preparación de la conferencia ministerial de Seattle había constituido una prioridad para la mayoría de los países en desarrollo. De acuerdo a lo aprobado, la fecha límite para concluir los trabajos sería el 1ro de enero del 2005, con excepción de las negociaciones relativas al Entendimiento sobre Solución de Diferencias y las relativas a las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas[6].

En la Declaración Ministerial de Doha se estableció además, que las negociaciones se regirían por el principio del "compromiso único" ("*single undertaking*") lo que de hecho implica que las negociaciones no terminarían hasta que no se alcanzaran acuerdos en todos los temas.

Las negociaciones se celebrarían – como había sido la práctica desde la constitución de la OMC - en el marco del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC)[7] y sus órganos subsidiarios. Adicionalmente, a partir de la conclusión de la ministerial de Doha, comenzaron los preparativos para las negociaciones que se iniciarían – siempre y cuando existiera consenso - después de la Conferencia de Cancún sobre los "temas de Singapur"; y también se definieron grupos de trabajo para dos temas de interés particular para las economías en desarrollo: "comercio, deuda y finanzas", y "comercio y transferencia de tecnologías".

El Mandato Ministerial de Doha también apuntó a que se definiera un programa para examinar las cuestiones relativas a las "pequeñas economías", el "trato especial y diferenciado" (vinculado a los problemas de aplicación) y estableció compromisos en cuanto a cooperación técnica y creación de capacidades nacionales.

Luego de definido el Programa de Trabajo de Doha, las tareas concretas comenzaron en Ginebra (enero de 2002) con el establecimiento del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC). En cuanto a la estructura de las negociaciones se establecieron sólo 2 comités de negociaciones supervisados directamente por el CNC: uno para el tratamiento del acceso a mercado y otro para los temas "normativos" (antidumping, subvenciones, acuerdos comerciales regionales). Dado que los restantes temas serían negociados en órganos ya existentes (agricultura, servicios, propiedad intelectual, medio ambiente, tratamiento especial y diferenciado y solución de controversias) se establecieron nuevas pautas.

Durante el primer semestre de 2003, las tareas en Ginebra se concentraron en perfeccionar el programa de trabajo y en las modalidades de negociación. Un examen de la trayectoria dejó en claro que el progreso había sido desigual y no enteramente satisfactorio. Además del crucial tema de la "liberalización del comercio agrícola", los países en desarrollo mostraban su preocupación por el lento avance en materias tales como "tratamiento especial y diferenciado", "textiles y confecciones" y en "propiedad intelectual". Los países desarrollados – por su parte – también juzgaban como muy

[6] Las negociaciones para mejorar el Entendimiento sobre la Solución de Diferencias deberían terminar no más tarde de mayo de 2003, mientras que las vinculadas al registro multilateral de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas deberían terminar cuando se celebrara la V Conferencia Ministerial, en Cancún.

[7] El CNC quedó bajo la autoridad del Consejo General quien supervisa el desarrollo general de las negociaciones. Para los países en desarrollo constituía una prioridad mantener los vínculos entre el CNC y el Consejo General para garantizar la "transparencia" del proceso negociador.

lentos los avances en materia de medio ambiente e indicaciones geográficas y en los "temas de Singapur"[8].

Ya a fines de agosto de 2003, o sea en vísperas del inicio de la V Conferencia Ministerial de Cancún, la marcha de las negociaciones y por tanto, el pronóstico en relación a los resultados de esta importante reunión[9], resultaba a todas luces bastante pesimista. Varios eran los elementos que explicaban esta excesiva cautela en relación con los resultados previsibles de la conferencia de Cancún:

1. Básicamente no se había cumplido ninguna de las fechas propuestas para los temas que componían el programa de desarrollo.

2. Se observaba muy poca flexibilidad en las posiciones negociadoras que, en ciertos casos, implicaba el regreso a posiciones existentes con anterioridad a Doha.

3. Se estaba en medio de un impasse en los temas de acceso a mercados agrícolas, de servicios y de bienes no agrícolas.

4. Sobre el caso particular del comercio agrícola – de especial interés para muchos de los países de ALC, y que según varios analistas determinaría el éxito o fracaso de Cancún - y a pesar del esfuerzo de Brasil, India y China junto a otros 18 países con vistas a elaborar un borrador de acuerdo como alternativa a la propuesta de EUA-Unión Europea, no se pudo lograr siquiera una aproximación entre ambas iniciativas.

5. El borrador de declaración de Cancún sometido a fines de agosto de 2003 por el Presidente del Consejo General a los ministros de los Estados Miembros, contentivo del estado de las negociaciones, si bien reconocía en última instancia las posiciones encontradas en la casi totalidad de los temas, era fuertemente criticado por varias delegaciones de naciones en desarrollo, quienes observaban cierto protagonismo de las posturas sostenidas por los países industrializados en el texto del borrador.

Así las cosas, el borrador de texto ministerial para Cancún nunca tuvo el grado mínimo de acuerdo necesario como para reducir las áreas en conflicto en cinco días de trabajo. Sólo un denodado esfuerzo conciliatorio de los ministros, sobre la base de cierta flexibilidad en las posiciones – sobre todo de EUA y la Unión Europea en cuanto al acceso a mercados de los productos agrícolas – pudiera haber determinado que la cita de Cancún se iniciara con la perspectiva de concluir con resultados tangibles y en función de los objetivos definidos en la Declaración de Doha. Este escenario también requería haber logrado desde tiempo atrás avances mayores en la capacidad de concertación y coordinación de las posiciones de América Latina y el Caribe – y del resto de los países en desarrollo – previo a Cancún. En definitiva, esta constituye el único expediente probado para reducir las asimetrías de poder que se manifiestan entre el Norte y el Sur en estos foros negociadores.

[8] ALADI (2004). Secretaría General. "Avance de las Negociaciones Internacionales", ALADI/SEC/di 1845, junio.

[9] En definitiva la V Conferencia Ministerial tenía como objetivo realizar un primer balance de las negociaciones comprometidas como parte de esta "ronda del desarrollo".

III. LA V CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC: EL FRACASO DE LAS NEGOCIACIONES Y LOS TEMAS DE SINGAPUR

El fracaso de la conferencia de Cancún, tiene implicaciones importantes para el cumplimiento de los objetivos incorporados en la "Ronda de Doha", negociaciones que deberían concluir a fines de este año 2004. Varios fueron los factores – según un destacado analista estos elementos eran tanto de "sustancia" y referidos a "tácticas negociadoras", como de "procedimientos" – que conspiraron contra el logro de acuerdos en esa importante cita ministerial[10].

En cuanto a los aspectos de procedimiento, estos se relacionaban directamente con cierto desorden en la etapa final de las negociaciones. En efecto, cuando se distribuyó el nuevo proyecto de Texto Ministerial revisado (PTM Rev.2) un día antes de que finalizara la conferencia - era cuando realmente las negociaciones podrían haberse iniciado en serio. Fue en esas circunstancias que la presidencia de la conferencia decide abordar las cuestiones de Singapur sin dar espacio para avanzar en las negociaciones que estaban en curso, sobre todo en cuanto a agricultura. A partir de ese momento, y a medida que se fueron afianzando las posiciones contradictorias sobre estos temas, se decide poner fin a la reunión. Algunos observadores consideraron como "prematura" la decisión de la presidencia de terminar los debates, en un momento en que varias delegaciones estaban preparadas para continuar negociando sobre la base de que creían que todavía era posible alcanzar al menos algunos acuerdos[11].

De todas formas hay necesarias consideraciones institucionales que deben tenerse en cuenta a la hora de evaluar el fracaso en Cancún. En efecto, si bien la OMC procede del GATT, y es oficialmente una institución, se ha mantenido la naturaleza "contractual" del mismo, y lógicamente, sus ritos y convenios orales. Ello se ha manifestado en que sólo unos cuantos miembros han participado activamente y han adoptado las decisiones fundamentales. Incluso cuando se negoció la Ronda Uruguay del GATT participaron activamente pocos países en desarrollo. Actualmente los países en desarrollo son una gran mayoría que, por diversas razones, ya no actúan de manera pasiva. Por consiguiente, el contexto de "club pequeño" que permitió alcanzar acuerdos por consenso ha desaparecido y por ello, muchos consideran que resulta imperiosa una reforma de la OMC y de las propias reuniones ministeriales para que no sólo prosigan las negociaciones, sino también para que la OMC siga siendo una institución viable[12].

Cuatro fueron las fuentes básicas de conflicto que determinaron el fracaso de Cancún[13]:

1. La tensión y animosidad en relación a las negociaciones sobre agricultura, la que tuvo como nuevo "ingrediente" la emergencia del "G-20+" de países en desarrollo (liderado muy eficientemente por Brasil), lo que sin lugar a dudas le dio una fuerte dimensión Norte-Sur a las contradicciones comerciales en la OMC.

2. El impasse en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (conocidas por sus siglas en inglés NAMA)

---

[10] Sauvé, Pierre (2003). ·"Decrypting Cancún". Nota informativa sobre el Marco Regulador de la Globalización No. 4, de la Universidad de Barcelona, 19 de diciembre. (http://www.ub.es/obsglob/Serieomc4.html).

[11] ACICI (2003). Colección temática: Agenda Post-Cancún. Informe de situación sobre los trabajos de la OMC. Ginebra, noviembre.

[12] ACICI (2003). Colección temática: Agenda Post-Cancún. Informe de situación sobre los trabajos de la OMC. Ginebra, noviembre.

[13] Sauvé, Pierre (2003) y ACICI (2003.

3. La incorporación a las discusiones de la iniciativa referida a la reducción/ eliminación de los subsidios al algodón, prioridad para cuatro países africanos; lo que contribuyó a acentuar la polarización Norte – Sur en las negociaciones.
4. El rechazo del grupo ACP (África, Caribe y Pacífico) a negociar ninguno de los cuatro "temas de Singapur", a pesar de ciertas concesiones al respecto realizadas por la Unión Europea al final de las discusiones en Cancún, en el sentido de aceptar el retiro de la mesa de ciertos temas dentro de los que se mencionaban los de "inversión" y "políticas de competencia", dos de los temas más sensibles desde la perspectiva de los países en desarrollo.

A continuación se resumirán los aspectos más importantes de las discusiones que tuvieron lugar en Cancún en relación a estos cuatro factores, aunque en relación con el último de ellos (los "temas de Singapur") se abordarán algunas consideraciones conceptuales y de política que pudieran resultar importantes de cara al futuro; a pesar de que se haya decidido recientemente excluir a tres de dichos "temas" de la agenda de negociaciones comerciales multilaterales.

1. Agricultura

Como era de prever el tema agrícola era crucial en las negociaciones de Cancún, y más que ello, en cualquier perspectiva de conclusión exitosa de la Ronda de Doha. Como se ha señalado, se arribó a Cancún con un borrador de texto que según muchos representantes de los países en desarrollo, reflejaba esencialmente las propuestas y posiciones de los países desarrollados. En la V Conferencia Ministerial, las negociaciones conducidas por el facilitador[14] se incorporaron en la segunda versión del proyecto de texto ministerial (PTM, Rev. 2), que se distribuyó a los delegados el 13 de septiembre de 2003. En efecto, se reflejaban en este último, cambios significativos al borrador elaborado por el Presidente del Consejo General[15]. En relación a las medidas de "*ayuda interna*"[16], se volvieron a considerar las reducciones por parte de los países desarrollados, a fin de restringir la MGA[17] por productos específicos. Las reducciones basadas en la suma de las MGA, los pagos contemplados en el "compartimento azul[18]" y los pagos de *minimis* se sometieron, además, a una reducción mínima inicial en el primer año de aplicación. Igualmente los criterios relativos al "compartimento verde[19]" se reexaminaron para garantizar que las medidas incluidas no tuvieran efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción. En este texto, no se incluyó reducciones en cuanto a ayuda interna por "productos específicos", tal como lo había propuesto del "G-20+" y se rechazó la idea de este grupo de limitar o reducir los pagos directos del compartimento verde.

---

[14] Sr. George Yeo Yong-Bon, Ministro de Comercio e Industria, Singapur.

[15] Ese texto fue la base del inicio de las deliberaciones en Cancún, el cual fue criticado por algunos representantes ya que se consideraba "sesgado" en tanto reflejaba en lo fundamental las posturas de EUA y la UE, específicamente en las cuestiones agrícolas.

[16] Tres se consideran los "pilares" del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC: las medidas de ayuda interna, el acceso a mercados y la competencia (subsidios) de las exportaciones. Sobre estos tres pilares, el acuerdo tiene estipulaciones precisas con vistas a ir desmontando paulatinamente el sistema de protección y subsidio del sector agropecuario.

[17] Medida Global de Ayuda

[18] Compartimento a caja azul. Allí se incluyen las medidas de ayuda interna a la producción agrícola como los pagos directos a los productores en programas dirigidos a limitar la producción a base de una superficie o rendimiento fijo. Estas políticas se excluyen de los cálculos de la MGA y las disposiciones del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC al respecto, atañen directamente a los países industrializados, por cuanto en las naciones en desarrollo no se han difundido los programas que limitan la producción agrícola.

[19] Aquí se incluyen las medidas de ayuda interna que se consideran no afectan a los flujos de comercio, y por tanto son instrumentos de política que están aceptados de acuerdo a la letra del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

En cuanto al "*acceso a mercados*" se mantuvo en el PTM Rev. 2 el enfoque propuesto por la UE y EUA para las reducciones arancelarias por parte de los países desarrollados. Se reflejó la necesidad de "atender los problemas de progresividad arancelaria", pero no se propuso modalidad alguna. Respecto a la utilización y duración de la salvaguardia especial para la agricultura se dejó para negociaciones ulteriores. Los países en desarrollo se beneficiarían de un trato especial y diferenciado en materia de acceso a los mercados, en parte mediante reducciones arancelarias más bajas y períodos de aplicación más largos.

En lo relativo a la "competencia de las exportaciones", el PTM Rev. 2 planteaba que se eliminarían, a lo largo de un período convenido, las subvenciones a la exportación de "productos de particular interés" para los países en desarrollo. En cuanto a los "demás productos" se mantuvo la propuesta de la Declaración de Doha, de que se produjeran reducciones de las asignaciones presupuestarias y de cantidades destinadas a las subvenciones a la exportación "con miras a la remoción progresiva de las mismas". La fecha límite para la remoción progresiva de las subvenciones a la exportación siguió siendo objeto de negociación. En relación a las cuestiones que se habían dejado de lado desde que fue presentado el Documento Conjunto de la UE y los EUA en Ginebra (agosto de 2003), el PTM Rev. 2 reiteraba que se dejarían para más adelante los trabajos sobre modalidades, incluidas las "cuestiones de interés pero no acordadas", en particular las preocupaciones no comerciales, las iniciativas sectoriales y las indicaciones geográficas.

2. Negociaciones sobre el acceso a los mercados para productos no agrícolas

Con respecto a estas cuestiones, en el PTM Rev. 2 se reconocen las dificultades vinculadas a la erosión de las preferencias y los problemas que enfrentan los países que dependen de los ingresos por concepto de aranceles[20] . No se planteó al respecto ninguna solución y sólo se encomendó al Grupo de Trabajo que tomara en consideración estas necesidades particulares.

3. Iniciativa para la reducción/eliminación de los subsidios al algodón

El párrafo relativo al algodón en el PTM Rev. 2 preveía que el algodón se considerara parte de una misma cadena, incluidos los textiles y el vestido y las fibras artificiales. En este texto se vinculó la solución de la grave situación de los cuatro países africanos productores de algodón a los programas de diversificación destinados a los países fuertemente dependientes del algodón, en consulta con las instituciones de Bretón Woods, la FAO y el Centro de Comercio Internacional. Obviamente tal perspectiva incrementó la tensión de los países en desarrollo en vísperas del último día programado para las negociaciones en Cancún.

4. Los temas de Singapur

Con respecto a los "temas de Singapur", se presentaron varias opciones durante las consultas en Cancún con el facilitador[21], dentro de las cuales resaltó la propuesta de que la problemática compleja de la "solución de controversias" no se incluyera en las modalidades de negociación y que los miembros de la OMC tuvieran la posibilidad de participar o no en caso de que las negociaciones resultaran en acuerdos plurilaterales.

[20] Los países en desarrollo se habían centrado – desde las discusiones previas en Ginebra – en el proceso de erosión de sus preferencias, derivado de las reducciones arancelarias dispuestas en las negociaciones NAMA.

[21] Sr. Pierre Pettigrew, Ministro de Comercio Internacional, Canadá.

El facilitador indicó que las negociaciones podrían iniciarse para algunos de los temas y aplazarse para otros. Pero al circular el PTM Rev. 2, el inicio de las negociaciones ya estaba previsto para los temas de "facilitación de comercio" y para "transparencia en las compras gubernamentales". En cuanto al muy controvertido tema de "inversiones", el PTM Rev. 2 estipulaba que las negociaciones de un marco multilateral sobre inversiones se entablarían sobre la base de modalidades que se acordarían a posteriori. De ahí que, el PTM Rev. 2 incluía mandatos de negociación para tres de los cuatro temas de Singapur.

Estos cuatro temas, desde que los ministros acordaron en la conferencia de Singapur (diciembre de 1996) iniciar estudios y análisis sobre los mismos en Grupos de Trabajo, acapararon la atención de varios analistas y organizaciones que se mostraban escépticos respecto a las implicaciones que cierta tendencia a la homologación de las políticas podrían tener sobre el proceso de desarrollo.

En efecto, según algunos especialistas, la incorporación de normas multilaterales en relación con las cuatro áreas que cubrirían los "temas de Singapur", generarían tendencias crecientes hacia una mayor convergencia entre las políticas, instituciones y legislaciones de los países miembros. Esto agudizaría las tensiones entre los espacios de maniobra para la formulación de políticas públicas y los compromisos multilaterales, rompiendo el equilibrio entre el espacio nacional y la cooperación internacional. Esta tensión permanente y con tendencia a su ampliación, resulta en muchas ocasiones contraproducente para el diseño de estrategias de desarrollo realistas, y que consideren las particularidades de cada realidad concreta nacional.

De hecho, los conceptos básicos, la justificación y los términos que se manejaban en las discusiones técnicas sobre los temas de Singapur, podrían incidir sobre algunas variables, instrumentos y medidas de política que hasta ahora eran definidas e implementadas en función de decisiones domésticas, tal y como se resume a continuación[22]:

a) Inversión: Desde 1997 los miembros de la OMC han debatido acerca de la relación entre el comercio y la inversión internacionales, así como las implicaciones de ello para el crecimiento económico y el desarrollo. En el contexto del Grupo de Trabajo sobre las relaciones entre Comercio e Inversión, se habían venido examinando un rango amplio de instrumentos y de acuerdos existentes sobre inversión internacional, y en línea con ello se había planteado la cuestión de los beneficios y desventajas de negociar un acuerdo multilateral de reglas sobre inversión en el marco de la OMC. Hay que considerar que en la OMC existen ya algunas provisiones sobre ciertos aspectos comerciales de la inversión extranjera. El acuerdo TRIMs (Acuerdo sobre Medidas de Inversión relacionados con el Comercio que está incluido en el GATT'94) prohíbe la imposición por parte de gobiernos de requerimientos a los inversionistas extranjeros para que compren productos e insumos locales o para que vendan sus productos terminados en los mercados domésticos o de exportación. En el GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) hay disposiciones relativas al establecimiento por entidades extranjeras de "presencia comercial" para suministrar determinados servicios. Por su parte en el acuerdo TRIPs (Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio), en el relativo a Subsidios y el acuerdo plurilateral sobre compras gubernamentales también hay disposiciones relacionadas con la inversión

[22] A continuación se resumen los contenidos principales de las "*Briefing Notes*" relativas a los trabajos y el estado del debate en cuanto a los cuatro temas de Singapur, que fueron elaboradas por la Secretaría de la OMC en vísperas de la Conferencia Ministerial de Cancún.

extranjera. Pero la principal forma a través de la cual las reglas sobre inversión extranjera directa (IED) son aplicadas es a través de tratados bilaterales de inversión[23]. En el grupo de trabajo, los países en desarrollo han reconocido que la IED es importante para el desarrollo en la misma medida que estos flujos ayudan a incrementar la competitividad y la transferencia de tecnologías. Desde la conferencia de Doha, el grupo de trabajo se había centrado en clarificar un número importante de asuntos: como el alcance del previsible acuerdo, la transparencia, la no-discriminación, la forma más adecuada para establecer los compromisos de la inversión extranjera (a través de "listas positivas" o "listas negativas"), las provisiones sobre desarrollo que debería tener el acuerdo, las excepciones, los métodos de consulta y de solución de controversias. Justo previo a la conferencia de Cancún, un número importante de países desarrollados y también algunos en desarrollo, señalaban que tras siete años de estudio y análisis los ministros deberían autorizar el inicio de negociaciones para un acuerdo en la OMC sobre la IED. Argumentaban que el régimen internacional existente de tratados bilaterales de inversión y de acuerdos de inversión regionales conduce a la confusión y genera incertidumbre a los inversionistas. Según ellos, un acuerdo en la OMC sobre inversiones establecería un ambiente estable y no discriminatorio que incrementaría los flujos de inversión. Sin embargo, para muchos países en desarrollo el Grupo de Trabajo no había concluido sus análisis sobre este complejo tema. Ellos argumentaban que los tratados bilaterales de inversión ya garantizaban una protección legal adecuada a los inversionistas y cuestionaban si en verdad un acuerdo al respecto dentro de la égida de la OMC incrementaría efectivamente los flujos de inversión a nivel mundial. Estos países en desarrollo expresaban además fuertes preocupaciones en el sentido que un acuerdo multilateral añadiría obligaciones desmedidas a los gobiernos al tiempo que limitaría la capacidad de los mismos para alinear los flujos de IED con los objetivos y las estrategias nacionales de desarrollo.

b) Políticas de Competencia: Aproximadamente 80 miembros de la OMC – incluyendo 50 que son países en desarrollo o "en transición" –han adoptado políticas de competencia, también conocidas como leyes "anti-trust" o leyes "anti-monopolio". En general, este tipo de leyes proporcionan remedios para un rango amplio de prácticas anti-competitivas incluyendo la fijación de precios y otros arreglos, el abuso de posición dominante o monopolización, fusiones que limitan la competencia, arreglos verticales entre suministradores y distribuidores que cierran los mercados a nuevos competidores, etc. Pero el concepto de "políticas de competencia" incluye además de estas leyes, otras medidas dirigidas a promover la competencia en la economía nacional tales como las regulaciones dentro de sectores económicos específicos y las políticas de privatización. El Grupo de Trabajo sobre interacción entre Comercio y Políticas de Competencia se concentró hasta la conferencia de Cancún en la clarificación de principios básicos (transparencia, no discriminación y justicia en cuanto a procedimientos), las vías para coadyuvar a la cooperación voluntaria en cuanto a políticas de competencia entre los gobiernos de los países miembros de la OMC, y el apoyo para reforzar progresivamente las instituciones de competencia en los países en desarrollo a través de esfuerzos para el desarrollo de capacidades. Foco importante de discusión en este grupo de trabajo ha sido lo referido a los "cárteles" internacionales y la fijación de precios en el comercio mundial. Antes de Cancún, varios países desarrollados y también algunos en desarrollo habían apuntado a la necesidad de luchar contra las prácticas de los cárteles internacionales como una razón más que suficiente para el establecimiento de un acuerdo en el marco de la OMC en esta área, adicionalmente al apoyo necesario a la implementación de políticas de competencia a nivel nacional. Pero otros países en desarrollo continuaban expresando serias preocupaciones acerca de las cargas

[23] La UNCTAD estima que a fines del 2003 habían más de 2100 tratados bilaterales sobre inversión.

adicionales que un acuerdo en la OMC sobre este tema implicaría para la mayoría de ellos, sobre todo para aquellas naciones miembros que no tenían en vigor políticas de competencia.

c) Transparencia en compras gubernamentales: La transparencia – uno de los tres principios fundamentales sobre los que asienta el sistema multilateral de comercio[24] - resulta muy importante en situaciones donde las reglas generales pueden sólo tener efectos limitados sobre las condiciones comerciales, y donde los gobiernos son más libres para adoptar decisiones a su discreción. El campo de las "compras gubernamentales" es un notable ejemplo de esto. Hay que tener en cuenta que un Acuerdo sobre Compras Gubernamentales fue negociado en la Ronda Tokio del GATT, y entró en vigor en enero de 1981. Este acuerdo fue actualizado durante la Ronda Uruguay. Este es un acuerdo "plurilateral" ya que sólo algunos miembros de la OMC lo han firmado[25]. Sin embargo, el propósito de dicho Acuerdo plurilateral va más allá de la transparencia. En efecto, su objetivo es abrir tanto como sea posible las compras gubernamentales a la competencia internacional, a través de normas y obligaciones generales, esquemas (o listas) de entidades nacionales de cada país miembro para cuyas compras se aplica el acuerdo. El foco del trabajo desarrollado a nivel multilateral desde la conferencia de Singapur sobre transparencia en compras gubernamentales es diferente. Primero porque su alcance es multilateral, y segundo porque su foco es sobre "transparencia como tal" en vez de la trasparencia como vehículo para monitorear compromisos de acceso a mercados, aunque algunos países habían expresado en las discusiones del Grupo de Trabajo que sería conveniente explorar en futuras negociaciones un mandato más amplio, lo que se entendió como pretensiones para establecer compromisos de acceso a mercados a nivel multilateral. Hasta Cancún, las discusiones en el grupo fueron amplias y abarcaron múltiples asuntos. En general, la mayoría de los países estaban de acuerdo en que la transparencia en las compras gubernamentales era un tema importante, pero obviamente habían diferencias significativas acerca de cómo esta transparencia debía lograrse. Un número de países desarrollados y en desarrollo estaban de acuerdo en que después de todo el trabajo analítico realizado, la OMC estaba en las mejores condiciones para comenzar a negociar un acuerdo multilateral sobre transparencia en compras de gobierno. Pero varios países en desarrollo mostraban crecientes preocupaciones acerca de las reglas que se pudieran establecer para forzar el cumplimiento de estas disciplinas, incluyendo el uso del mecanismo de solución de controversias de la OMC para estos asuntos.

d) Facilitación del comercio: Los trabajos y discusiones en relación con la "facilitación del comercio" parten del reconocimiento de que existen obstáculos y requisitos administrativos y burocráticos que afectan al comercio internacional. Los requerimientos de documentación, por su parte, frecuentemente no son transparentes y estos requisitos muchas veces se duplican innecesariamente. Por su parte, y a pesar de los avances en cuanto a las tecnologías de información, el registro y entrega de datos automáticos no es lugar común todavía dentro del comercio exterior de muchos países. Con la reducción experimentada por los aranceles a nivel mundial, el costo de cumplir con diversas formalidades aduaneras, burocráticas y de documentación excede en muchos casos el costo por el pago de derechos arancelarios. Algunos analistas han venido apuntando a estas razones para explicar por qué las pequeñas y medianas empresas – que en muchas economías representan hasta más del 60 % de la generación del PIB – no son jugadores activos en el comercio internacional. Estas "barreras administrativas" para

[24] Los tres principios básicos del sistema multilateral de comercio son: no discriminación, transparencia y previsibilidad.
[25] Hasta el momento sólo 28 países miembros de la OMC son signatarios de este acuerdo "plurilateral".

empresas que regularmente no comercializan montos importantes son frecuentemente demasiado altos como para que los mercados externos aparezcan atractivos. La OMC ha siempre tratado asuntos relacionados con la facilitación del comercio, y de hecho las normas de la OMC incluyen una amplia variedad de provisiones que buscar estimular la transparencia y establecer mínimos estándares de procedimiento[26]. Pero el marco legal de la OMC no dispone de provisiones específicas en ciertas áreas, en especial en lo referido a procedimientos aduaneros y de documentación, y en cuanto a transparencia. Por esta razón, después de la Conferencia de Singapur se incluyó el tema de la "facilitación del comercio" como un tópico particular dentro de la agenda de la OMC. Después del trabajo analítico desarrollado – en el marco del Consejo sobre el Comercio de Bienes – las delegaciones habían manifestado acuerdos en que la simplificación de los procedimientos comerciales podrían resultar en ahorros considerables (de tiempo, de recursos financieros y de recursos humanos) para las diferentes economías. Así las cosas, y previo a Cancún muchas delegaciones consideraban que el tema de la facilitación del comercio ya estaba listo para negociarse en la OMC y que las nuevas reglas a adoptarse deberían incorporarse a las provisiones existentes (artículos 5, 8 y 10 del GATT) y a los principios de la OMC como transparencia, debido proceso, simplificación y no-discriminación. Muchos países en desarrollo se manifestaron de acuerdo con los objetivos que perseguirían las negociaciones en este campo, pero señalaban que no estaban todavía dispuestos a asumir nuevos compromisos jurídicos. Estas nuevas disposiciones y disciplinas podrían erosionar más sus limitados recursos y exponerlos a procedimientos de solución de controversias. Algunos delegados de las naciones en desarrollo cuestionaban también la necesidad de establecer más reglas "vinculantes" en la OMC y señalaban que en todo caso, estas cuestiones podrían manejarse a nivel nacional, bilateral o regionalmente.

El anterior, era el panorama general que prevalecía en el ánimo de los negociadores justo antes de la celebración de la conferencia de Cancún. En relación a los temas de Singapur – y como producto de las contradicciones marcadas – muchos países en desarrollo comenzaban a plantear que no debía aceptarse las discusiones de los mismos en términos de "paquete" - o "temas que formaban parte de un todo" - a negociar. Indudablemente el área referida a la facilitación del comercio era vista como la más adecuada para entablar discusiones en cuanto a "modalidades" ya que en *stricto sensu*, su contenido estaba indisolublemente vinculado a la naturaleza, objetivos y campo de acción tradicional de la OMC.

La cuestión de la "separación" de los temas de Singapur en términos de negociación, ha sido recurrente en las discusiones desde incluso antes de la Conferencia Ministerial de Doha. Ello era manifestación – en cierto grado – de la dura oposición de varios países en desarrollo, a incluir dichas áreas en la normativa multilateral. De todas formas, el compromiso adoptado en Doha fue que se incluyeran las cuatro cuestiones, con la condición de que no se iniciarían las negociaciones hasta que no se convinieran las modalidades por "consenso explícito". Pero como ya se señaló, las dificultades – institucionales, de fondo, de procedimientos, etc – condujeron a que ni siquiera se aceptara el inicio de negociaciones sobre el aspecto "puramente comercial" de la facilitación del comercio.

[26] Dentro de estas provisiones están los artículos 5, 8 y 10 del GATT, también hay algunas provisiones al respecto en los acuerdos sobre Licencias de Importación, Barreras Técnicas al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Valoración de Aduanas, Reglas de Origen y el de Inspecciones de pre embarque.

IV. EL ACUERDO ALCANZADO EN JULIO DE 2004 Y EL FUTURO DE LA "RONDA DE DOHA".

La conclusión un tanto "abrupta" de la Conferencia Ministerial de Cancún sembró dudas respecto al cumplimiento de los acuerdos adoptados en el marco de la "Ronda de Doha" y también en cuanto a la propia viabilidad del sistema multilateral de comercio y su institución rectora.

La frustración por no haber podido avanzar con las negociaciones provocó numerosas reacciones. Estas incluyeron declaraciones por parte de los más importantes interlocutores comerciales en el sentido de que si bien esos países seguían comprometidos con el sistema multilateral de comercio, se abría en este contexto la posibilidad – y necesidad – de favorecer acuerdos bilaterales. Otros – algunos países en desarrollo y sobre todo voceros de las principales organizaciones de la sociedad civil antagónicas a la globalización – señalaron que Cancún marcaba el "repliegue" del modelo impuesto por la globalización y que las propias bases del sistema multilateral deberían ser removidas. Sin embargo, en la misma medida que los ánimos se fueron calmando y se iba procediendo a un análisis mesurado sobre lo sucedido, se fueron creando las bases para intentar despejar los prejuicios y reiniciar las pláticas a nivel diplomático.

Como se recordará, los ministros pidieron, a través de la escueta Comunicación Ministerial con que se clausuró la conferencia de Cancún, al Presidente del Consejo General – el Embajador Carlos Pérez del Castillo – que trabajara en coordinación directa con el Director General de la OMC a fin de convocar una reunión del Consejo General a nivel de altos funcionarios no más allá del 15 de diciembre/2003 para tomar las disposiciones que permitieran avanzar hacia una conclusión exitosa y oportuna de las negociaciones.

Obviamente, a mediados de diciembre de 2003 no estaban creadas las condiciones para destrabar el proceso. En todos los intentos realizados en Ginebra quedó claro que la mayoría de países requerían "tiempo para consultas", lo que se tradujo en innumerables encuentros en distintas capitales del mundo entre delegados de diferentes agrupaciones y coaliciones negociadoras para discutir enfoques y propuestas sobre los más diversos temas de la agenda. Sin embargo, tres fueron los ejes fundamentales que dominaron este tipo de encuentros diplomáticos: a) el crucial tema de la liberalización del comercio agrícola, b) las cuestiones respecto al desarrollo y la Agenda de Doha, y en cierta medida – sobre todo en encuentros entre diplomáticos de países en desarrollo – c) el futuro de los temas de Singapur en la agenda multilateral de comercio.

Al final del proceso se pautó para principios de julio de 2004 una reunión del CNC en Ginebra para evaluar los avances y realizar propuestas al Consejo General que se reuniría dos semanas más tarde (finales de julio de 2004) con vistas a concretar un acuerdo marco que permitiera avanzar la negociación global. Ello era condición indispensable para poder llegar a la programada VI Conferencia Ministerial de Hong Kong (diciembre de 2004) con acuerdos sólidos y de consenso, tal y como lo establecía el plazo fijado por la propia Ronda de Doha[27].

Respecto a agricultura se fueron registrando ciertos avances – aunque de manera lenta y no sin contradicciones – en la misma medida que la Unión Europea y EUA aceptaban

[27] Como se verá más adelante estos plazos (para la finalización de la Ronda de Doha y para la VI Conferencia Ministerial de Hong Kong) fueron pospuestos.

que había que eliminar los subsidios; uno de los tres "pilares" sobre los que se asienta la estructura del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC y que sin lugar a dudas, constituye el principal mecanismo de distorsión del comercio agrícola que perjudica a las economías en desarrollo. Es de destacar que en este período se "configuró" el llamado "Grupo de los 5" (G-5) constituido por Australia, Brasil, EUA, India y la Unión Europea que lideraron las negociaciones agrícolas. No obstante, y a pesar del esfuerzo realizado por esta agrupación, algunos países en desarrollo reiteraban que el G-5 era otro "marco reducido" de negociación y que de acuerdo a la transparencia – una cara demanda de las naciones en desarrollo en el contexto de las negociaciones comerciales en la OMC – las discusiones y propuestas concretas sobre la cuestión agrícola deberían dejar de circular y negociarse en ámbitos tan restringidos.

En cuanto a temas generales en relación con el desarrollo, la mayoría de los países en desarrollo reiteraban en sus discusiones en Ginebra y otros foros, que una negociación exitosa requería una agenda que fuera relevante y potencialmente beneficiosa para todos los países; pero que para lograr esto se requería considerar las asimetrías y necesidades especiales de los países más débiles. Por tal motivo las consideraciones del trato especial y diferenciado y la defensa de ciertas posiciones de principio en relación con la agricultura y los propios temas de Singapur, constituían reclamos permanentes para un numeroso grupo de países en desarrollo en el período inmediato posterior a Cancún.

Por último, las discusiones sobre los temas de Singapur fueron muy amplias. Desde inicios de este año 2004, los países en desarrollo reclamaban en Ginebra que las discusiones sobre estos temas deberían partir de la oferta inicial realizada por el Comisario Europeo de Comercio Pascal Lamy el último día de la conferencia de Cancún que aceptaba el retiro de dos o incluso los cuatro temas de la agenda de negociación.

Pero las discusiones iniciales en Ginebra se complicaron ya que por una parte delegados europeos en cierto momento dejaban entrever que estaban dispuestos a que se retiraran los temas, en otras ocasiones insistían en que los mismos formaban parte del "paquete" a negociar, y también planteaban la posibilidad de aceptar un enfoque "plurilateral" en caso de que no se llegara a un consenso multilateral. El embajador uruguayo Carlos Pérez del Castillo, presidente del Consejo General dijo a los delegados en consultas informales – del tipo "sala verde" – que los miembros parecían estar de acuerdo en la necesidad de separar los temas de Singapur y recordaba que él mismo había presentado en Cancún el plan "2 + 2", el que consideraba todavía viable[28].

Al final en Ginebra se fue abriendo paso el consenso acerca de la posibilidad de "separar" los temas e incluso de retirar alguno o todos ellos. Es de destacar que la mayoría de los países desarrollados (la Unión Europea, Suiza, Canadá y Estados Unidos) apoyaban de todas formas la importancia y conveniencia de incorporar estos temas a la agenda negociadora. También debe resaltarse la posición de los países ACP quienes dejaban claro en Ginebra que no apoyarían ninguna alternativa plurilateral respecto a los temas sobre los que no hubiera acuerdo por consenso explícito, ya que ello contribuiría a socavar el sistema multilateral. Bostwana, Sudáfrica, Indonesia, China, Filipinas, India y Malasia, fueron enfáticos en el sentido de que los temas de Singapur debían ser retirados – algunos incluso hablaban de la posibilidad del retiro de todos,

[28] Ese plan fue presentado a consultas en medio de la conferencia de Cancún (el 12 de septiembre) por el Presidente del Consejo General, y consistía en acordar el inicio de negociaciones sobre dos de los temas de Singapur (facilitación de comercio y transparencia de la contratación pública) y continuar con el proceso de estudios y aclaración de los otros dos (inversión y políticas de competencia).

mientras otros excluían al de facilitación de comercio – y que la OMC debería concentrarse esencialmente en las cuestiones del desarrollo. Brasil condicionaba el avance en estos temas a progresos en el área de la agricultura pero subrayaba que antes de lanzar ninguna negociación debía haber consenso explícito sobre modalidades, y rechazaba la "vía plurilateral". Chile, por su parte, manifestaba que podría apoyar la propuesta "2 + 2" siempre y cuando se progresara en otras áreas de la negociación. Al final, se logró incorporar en el acuerdo marco – o "paquete negociador de Julio de 2004" - sólo el tema de facilitación del comercio como nueva área de negociación en el marco de la OMC.

En efecto, el 1º de agosto de 2004 se acordó finalmente – después de intensas discusiones – el llamado "paquete de julio"[29] que destrabó las negociaciones de la "Ronda de Doha". Aunque este "marco general" no incorpora los acuerdos finales, incluye compromisos muy importantes que según el Dr. Supachai – Director General de la OMC – permiten catalogar lo logrado como un hecho "verdaderamente histórico". Hay que tener en cuenta que este acuerdo básico se estuvo negociando día y noche durante dos semanas. El acuerdo incluye 8 puntos y 4 anexos[30]. Los aspectos más importantes a resaltar de este compromiso son los siguientes:

1. Se recoge el compromiso de los gobiernos miembros de abolir todas las formas de subsidios a la exportación de productos agrícolas y también se acuerdan reducciones importantes en las medidas de apoyo interno al sector agrícola que distorsionan el comercio.

2. Se acordó un tratamiento integral a la problemática del comercio del algodón, que proporciona oportunidades a los agricultores de África Occidental y también a otros países en desarrollo.

3. Se acordó iniciar negociaciones de inmediato en cuanto a facilitación del comercio. Es de resaltar que en el acápite referido a este punto de la Decisión, se plantea en un segundo párrafo que: "... el Consejo acuerda que (las relaciones entre comercio e inversión, la interacción entre comercio y políticas de competencia y la transparencia en las compras gubernamentales) aspectos mencionados en la Declaración Ministerial de Doha en los párrafos 20 – 22, 23 – 25 y 26 respectivamente, no formarán parte del Programa de Trabajo establecido por aquella Declaración y por tanto ninguna labor con vistas a las negociación de estos temas tendrá lugar dentro de la OMC durante la Ronda de Doha".

4. Hay un amplio reconocimiento por parte de los miembros de la OMC de que el objetivo básico de la Ronda de Doha es la incorporación de la dimensión del desarrollo. En tal sentido hay un compromiso explícito respecto a proseguir las discusiones para perfeccionar las disciplinas multilaterales en relación con el tratamiento especial y diferenciado, la asistencia técnica, atender los problemas de implementación, así como las otras cuestiones vinculadas al desarrollo

[29] Este llamado "paquete de julio" es oficialmente la "Decisión adoptada por el Consejo General el 1ro de agosto/2004". Véase en OMC, Doha Development Agenda, WT/L/579 del 2 de agosto/2004.

[30] Los 8 puntos son: a) Agricultura, b) Algodón, c) Acceso al Mercado de bienes no agrícolas, d) Desarrollo (el más extenso y que contiene seis sub-epígrafes), e) Servicios, f) Otros cuerpos de negociación, g) Facilitación del comercio, y h) Otros elementos del Programa de Trabajo. Los cuatro anexos son los correspondientes a: i) las modalidades para Agricultura, ii) modalidades para las negociaciones del Acceso a Mercados de productos no agrícolas, iii) las recomendaciones de la sesión especial del Consejo sobre el Comercio de Servicios, y iv) el que recoge las modalidades para las negociaciones sobre facilitación del comercio.

(restricciones en cuanto a capacidad institucional, seguridad alimentaria, desarrollo rural, preferencias, productos básicos, y la problemática de los importadores netos de alimentos, entre otros) y también las provisiones a favor de los países menos adelantadas (PMA).

5. Respecto a servicios, la Decisión del Consejo General tomó nota de la Sesión Especial del Consejo para el Comercio de Servicios y reafirmó el compromiso de progresar en esta área de negociaciones en línea con el mandato de Doha.

6. De igual manera se expresa el Consejo General en relación al Grupo de Negociación de Normas y de las sesiones especiales de los Comités sobre Comercio y Medioambiente y el Consejo del Acuerdo TRIP's. En estas áreas se reafirma el compromiso de los miembros de progresar en las mismas de acuerdo al mandato de Doha.

Es de resaltar por último, que el Consejo General acordó proseguir las negociaciones iniciadas en la Conferencia Ministerial de Doha más allá del período de tiempo inicialmente previsto y establecido en el párrafo 45 de la correspondiente declaración (hasta fines del diciembre de 2004). Al mismo tiempo se reafirmó la decisión del 21 de octubre de 2003 de aceptar el ofrecimiento del gobierno de Hong Kong (China) como sede de la VI Conferencia Ministerial que tendrá lugar en diciembre de 2005.

V. EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO (TED) Y LA AGENDA PARA EL DESARROLLO DE DOHA

En varios de los documentos y en el "espíritu" de los acuerdos de la OMC, sobre todo cuando se analiza en detalles el Programa de Trabajo derivado de la Ministerial de Doha, se reconoce la centralidad de la problemática del trato especial y diferenciado (TED) para poder hablar efectivamente de una "ronda del desarrollo". En verdad las discusiones respecto al TED – con independencia de que aparezcan bajo nombres y formas diferentes como: "dimensión del desarrollo", "regímenes preferenciales", "vulnerabilidad", "flexibilidad", "espacios de política", etc[31] – tienen que estar en el centro de las negociaciones si se pretende que uno de los objetivos principales de estas sea <u>lograr integrar la dimensión del desarrollo al sistema de reglas multilaterales de comercio</u>.

La base jurídica para el "trato especial y diferenciado" (TED) está sustentada en la llamada "Cláusula de Habilitación" ("Enabling Clause") del GATT/OMC, la cual establece que los países "podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo sin necesidad de extender ese trato a otros países", con lo cual queda resuelto el conflicto de ese tratamiento diferenciado con la Cláusula de Nación Más Favorecida (artículo I del Acuerdo General)[32].

En <u>términos comerciales</u>, el TED debería contener dos elementos esenciales[33]:

- Mejoras no recíprocas en el acceso de las exportaciones de bienes y servicios de los países de menor desarrollo, a los mercados de los países industrializados.

- Otorgar flexibilidad y discrecionalidad en el diseño de las políticas de los países de menor desarrollo respecto de sus propios mercados.

[31] Tórtora, M. (2003).
[32] ACS-AEC (2001).
[33] CEPAL (2002)

Sin embargo, en los últimos años, el contenido del TED se ha hecho cada vez más difuso, en la misma medida que los principios de "reciprocidad", otorgamiento del "trato nacional" y la profusión de acuerdos de libre comercio e integración entre países de diferentes niveles de desarrollo, se han generalizado.

En el marco multilateral, los resultados de la Ronda Uruguay implicaron según algunos especialistas una "minimización" o "erosión" de las disciplinas que garantizaban un TED a favor de las economías de menor nivel de desarrollo relativo. En definitiva, según una reconocida experta, el TED ha pasado de ser instrumento de desarrollo (hasta la Ronda Uruguay) para convertirse en un instrumento de ajuste (en el marco de las normas de la OMC)[34].

En gran medida el cambio o la erosión de los instrumentos del TED tienen mucho que ver con la modificación observada en la agenda del comercio internacional. La flexibilidad en el uso de aranceles y cuotas, la no reciprocidad en las reducciones arancelarias y los Sistemas Generalizados de Preferencias previstos por el GATT 64 así como la Cláusula de Habilitación emanaban de la naturaleza de la agenda multilateral del comercio de aquellos años, es decir, medidas "en frontera" aplicadas al acceso a mercados para bienes y a "espacios de políticas" basadas principalmente en medidas de protección arancelaria. Desde la Ronda Uruguay, la agenda del comercio se ha extendido más allá de las "medidas en frontera". Los instrumentos que desarrollan el concepto de TED en las nuevas normas de comercio no han evolucionado tal y como sucedió con la agenda, es decir, no se han ajustado a la transformación que implica asumir compromisos comerciales en el ámbito de las políticas internas[35].

Lo anterior, así como las insatisfacciones respecto a la inserción externa y la dinámica económica de los PED ha hecho surgir nuevas demandas sobre TED en la OMC, lo que se constata en propuestas vinculadas a las áreas de "acceso a mercados" y también en el ámbito de los llamados "nuevos temas" del comercio internacional.

Pero la erosión o "minimización" del contenido del TED se ha observado también en la creciente proliferación de acuerdos de comercio regionales, subregionales y bilaterales, los que tienen una incidencia mayor sobre esta problemática que el proceso de la OMC.

Esta fragmentación en piezas regionales y bilaterales se añade a la creciente "modulación" del TED en diferentes categorías de países (pequeñas economías, pequeñas islas, países mediterráneos, etc). Esto erosiona el nivel NMF, debilita la efectividad de la OMC, y alimenta la tendencia hacia menos TED, más reciprocidad y compromisos "OMC" plus. Sólo la fragmentación sería benéfica si los países en desarrollo la utilizaran para negociar instrumentos de desarrollo regionales y bilaterales adecuados para sus necesidades y que no puedan ser diseñados a nivel multilateral[36].

1. El mandato de Doha sobre el TED y la dinámica de las negociaciones en la OMC

La Declaración Ministerial de Doha sobre el TED incluye consideraciones muy amplias, lo que pudiera explicar las dificultades que han enfrentado las negociaciones al respecto en la actual coyuntura.

---

[34] Tórtora, M. (2003).
[35] Tórtora, M. (2003).
[36] Tórtora, M. (2003), pp. 386-387.

Son múltiples las "dimensiones" – y vinculaciones - entre las disciplinas multilaterales de comercio y el TED. Al mismo tiempo hay algunos aspectos concretos al respecto que han centrado – y centran todavía – las discusiones en el marco multilateral. Entre ellas pudieran destacarse cuatro aspectos[37]:

a) El escaso impacto de las disposiciones del TED, así como la falta de claridad en los compromisos derivados de estas normas, según la opinión de la mayoría de los países en desarrollo (PED)[38]. Factor esencial es el referido a la existencia – y la ponderación que tienen en el marco regulatorio – de cláusulas vinculantes y de cláusulas de "buena voluntad" o del "mejor esfuerzo".

b) En varias sesiones especiales del Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC las discusiones se han centrado en el establecimiento de un mecanismo de monitoreo que tendría el mandato de evaluar la utilización y la efectividad de las disposiciones del TED. Se logró consenso tentativo al respecto pero no sobre los términos de referencia de este mecanismo[39].

c) Otro de los problemas centrales en las discusiones sobre el TED en la OMC es el de la "*graduación*". Con este mecanismo se subdivide el grupo de PED, y por tanto se limita el alcance de las disposiciones sobre el TED a ciertas categorías de países (por ejemplo los "países menos adelantados" o PMA)[40].

d) El tema de la no reciprocidad en las negociaciones sobre acceso a los mercados, es también crucial en las discusiones sobre el TED en el contexto de la "ronda del desarrollo". En definitiva, y al igual que en las negociaciones comerciales multilaterales precedentes, la Declaración Ministerial de Doha reitera la posibilidad de introducir la no-reciprocidad ("o menos que la reciprocidad") en las negociaciones sobre productos no agrícolas, mientras que el mandato específico sobre negociaciones agrícolas contiene un lenguaje similar.

Como se señaló anteriormente, en la reciente Decisión del Consejo General ("el paquete de julio") se reafirma que las provisiones de tratamiento especial y diferenciado son parte integrante de los acuerdos de la OMC. En ese sentido, el Consejo General reafirma la Decisión Ministerial de Doha de revisar todas las provisiones existentes sobre TED con vistas a fortalecerlas y hacerlas más precisas, efectivas y operacionales. En tal sentido, el Consejo General instruye al Comité sobre Comercio y Desarrollo en Sesión Especial a que de manera expedita termine la revisión exhaustiva de todas las propuestas específicas al respecto y que entregue un reporte al Consejo General con claras recomendaciones para adoptar una decisión al respecto en julio de 2005. De forma análoga se refiere esta Decisión para todos los demás cuerpos deliberativos y de negociación de la OMC, instruyéndolos también a que remitan propuestas al Consejo General con claras recomendaciones a más tardar en julio de 2005. Esto obviamente, refleja en parte la presencia activa de los intereses de los PED en las actuales negociaciones, como también cierto proceso de "focalización" de la Ronda de Doha

[37] Tórtora, M. (2003), pp. 370 – 382.
[38] Para que se tenga una idea, la tipología de la OMC incluye 155 cláusulas sobre el TED , e incluye seis categorías al respecto. Cada una de ellas implica dificultades específicas de aplicación.
[39] La atención se ha centrado en examinar hasta qué punto los PED están usando sus derechos del TED más que examinar qué necesitan para usar eficientemente esos derechos. Hay cierto riesgo de que este monitoreo se transforme en un instrumento adicional para examinar lo que hacen los PED para aplicar las normas de la OMC.
[40] De hecho, y según Tórtora (2003), se está forjando una graduación informal a través de las negociaciones de adhesión, estableciendo precedentes de facto para la aplicación y la interpretación multilateral de las normas del TED en la OMC.

hacia lo que supuestamente y desde un inicio iba a ser su centro de atención: la incorporación de la "dimensión del desarrollo" en la agenda de negociaciones comerciales.

De todas formas, hay que tener en cuenta que las negociaciones sobre el TED en la OMC, son esencialmente expresión de las consideraciones hoy todavía dominantes sobre el concepto de *desarrollo*. Hay varios factores que conspiran contra la necesaria reconsideración "integral" del TED, en particular dada la ausencia de un paradigma que reconozca efectivamente que los desequilibrios estructurales no pueden ser corregidos únicamente por la liberalización comercial. Si tal paradigma no se impone a largo plazo en la OMC – y demás foros que "regulan" el sistema de relaciones económicas internacionales – entonces sería posible que a pesar de todas las declaraciones de "buena fe", se reduciría el alcance y la efectividad de los instrumentos del TED y por tanto, se asumiría que el expediente de la liberalización comercial implica los mismos beneficios automáticos en términos de bienestar para todos[41].

VI. POSIBLES LÍNEAS DE ACCIÓN A CONSIDERAR POR ALC EN LA DEFINICIÓN DE SUS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

El hecho de que las negociaciones en la OMC sigan la pauta del "compromiso único" ("single undertaking") de derechos y obligaciones mutuas, tiene implicaciones importantes – no sólo negativas – para el logro de ciertos intereses específicos de los países en desarrollo. Este principio pudiera excluir de entrada la posibilidad de otorgar a un "subgrupo" de naciones (las economías en desarrollo, que además constituye un grupo muy heterogéneo de países) compromisos menores que aquellos incorporados en los acuerdos para el resto. Sin embargo, esta contradicción ya fue resuelta desde el punto de vista "normativo" con la Cláusula de Habilitación de 1974. Además, como las negociaciones comerciales multilaterales se basan en el principio del consenso; los países de ALC tienen teóricamente la oportunidad de presionar por medidas específicas que en función de lograr efectivamente el objetivo explícito general de las negociaciones, atienda en consecuencia las asimetrías estructurales existentes.

Obviamente, elemento central para lograr lo anterior es el grado de concertación que se alcance en esta etapa crucial de negociaciones entre los países de la región, que ahora se propone completar la Ronda de Doha más allá del período inicialmente previsto. Además, esta coordinación de posiciones sigue siendo muy importante para compensar las también evidentes "asimetrías de poder de negociación" que se observan entre los países industrializados y los países en desarrollo (PED). De todas formas se reconoce que existen objetivamente dificultades para el logro y el mantenimiento de un "frente unido" en las negociaciones por parte de los países de la región dadas las amplias diferencias entre ellos en cuanto a estructura, niveles de desarrollo e intereses comerciales, y además porque un bloque regional no ha sido todavía construido en ALC.

En lo que sigue, se resumen algunas ideas que pudieran ser consideradas por los países de ALC para enfrentar los retos de las actuales negociaciones comerciales multilaterales. Ellas se dividen en consideraciones de carácter general, y otras que por su alcance o concreción pudieran ser consideradas "más específicas"[42].

---

[41] Tórtora (2003), p. 391.

[42] Se trata de una versión actualizada al nuevo contexto de las sugerencias que al respecto se presentaron en el documento de la Secretaría Permanente del SELA en vísperas de la V Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún.

- **Generales:**

1. Teniendo en cuenta la compleja problemática de las economías en desarrollo en el actual contexto internacional, y sobre todo la heterogeneridad presente en esta agrupación de países (y también al interior de ALC) , resulta imprescindible perfilar el diseño de políticas económicas – macroeconómicas y estructurales - para el desarrollo de las mismas; así como una amplia diversidad de mecanismos internacionales de apoyo a estas naciones. Para ello debería fortalecerse el intercambio de experiencias e iniciativas para el aprendizaje colectivo entre estos países. En ello pudieran jugar un papel primordial los organismos e instituciones sub-regionales y regionales existentes en ALC.

2. Los organismos especializados de la región, incluyendo los de carácter sub-regional, deberían trabajar de la manera más expedita posible para apoyar el logro de un consenso en términos teórico-metodológicos en cuanto a la definición del alcance de la "dimensión del desarrollo" en el marco de las disciplinas reguladas por la OMC. Esto se constituye en requisito para lograr una coherente posición del área al respecto en las negociaciones multilaterales y para apoyar las deliberaciones que en el marco del Comité sobre Comercio y Desarrollo se acelerarán para cumplir con las instrucciones recibidas recientemente del Consejo General de la OMC.

3. Igualmente podría ser oportuno otorgar una mandato explícito a los organismos regionales pertinentes (SELA, ALADI y AEC) para que elaboren una propuesta sobre contenidos mínimos a incluir en el concepto de "trato especial y diferenciado" en las actuales condiciones del sistema internacional, tomando en consideración las experiencias y los requerimientos específicos de ALC.

4. Propiciar en el marco del SELA – como organismo de más amplia membresía dentro de la región latinoamericana y caribeña – discusiones para alcanzar una posición de consenso respecto a las asimetrías y el TED, que pudiera coadyuvar a definir la posición regional – a largo plazo - en la OMC.

- **Específicas**:

1. Resultaría necesario seguir avanzando en la identificación de las características estructurales de los sistemas productivos de las distintas economías de la región. Ello no sólo demanda medir los grados de sensibilidad de sectores y productos específicos a la política comercial (grado de competitividad y/o capacidad de resistencia a la competencia importada) sino también de la evolución del potencial de desarrollo de sectores productivos concretos y de las implicaciones de acuerdos comerciales vinculantes para la capacidad gubernamental de ofrecer eficaces incentivos para el incremento de la productividad[43].

2. Continuar ampliando el número de países de la región que realizan análisis con vistas a identificar "sectores sensibles", sobre la base de la consideración de criterios no sólo comerciales, sino también sociales y de desarrollo. Para el último conjunto de criterios deberían considerarse dos elementos fundamentales: crecimiento potencial de la productividad y externalidades positivas. Si estos elementos fueran ignorados en los análisis, y por tanto

[43] FES (2003). No. 12.

también en las negociaciones, la capacidad de aplicar políticas de desarrollo por parte de un país podría perderse definitivamente[44].

3. Debería lograrse de manera paulatina que las discusiones y negociaciones sobre “acceso a mercados” además de ser definidas a partir del principio de “trato nacional”, incorporen de manera creciente la perspectiva del TED para que los compromisos que al respecto se alcancen se imbriquen de manera más armónica con los programas y estrategias de desarrollo de los PED.

[44] Idem.

BIBLIOGRAFÍA

ACICI (2003). Colección temática: Agenda Post-Cancún. Informe de situación sobre los trabajos de la OMC. Ginebra, noviembre.

ACS-AEC (2001) "Las pequeñas economías en el marco del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)". ACS/2001/BSE/INF.002. Reunión de Reflexión sobre el tratamiento del tema de las pequeñas economías en las negociaciones comerciales internacionales. Puerto España, Trinidad & Tobago, 3 – 4 de diciembre.

ALADI (2004). Secretaría General. "Avance de las Negociaciones Internacionales", ALADI/SEC/di 1845, Montevideo, junio.

Amalric, Franck (2000). Challenges in the Governance of North-South Solidarity in the Age of Globalization. Development, Volume 43, No 4, London, SAGE Publications, december, pp. 6 –10.

Banco Mundial (2000). Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1999-2000. En el umbral del siglo XXI. Washington, publicado por Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 291 pp.

Bruhl T. – Kulessa, M. (1998). Patent Protection, Biotechnology and Globalisation. The Trips Agreement and its implications for the Developing Countries. Gerhard-Mercator Universitat, Duisburg, 40 pp.

CEPAL (2002). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2000-2001. LC/G.2985-P, Santiago de Chile, marzo.

CEPAL (2001), Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 1999-2000. LC/G.2985-P, Santiago de Chile, marzo, P. 219

CEPAL (1999). "The New Multilateral Trade Negotiations: a challenge for Latin America and the Caribbean". A contribution prepared by ECLAC for the third Ministerial Conference of the World Trade Organization (WTO), 99-11-744, Santiago de Chile, November, 77 pp.

CIEI (1999). "Reflexiones acerca de los posibles efectos del sistema comercial multilateral en los países en desarrollo", (Colectivo de Autores), (mimeo), Documento de apoyo a la docencia, La Habana, marzo, 25 pp.

ECLAC (1999). The New Multilateral Trade Negotiations: a challenge for Latin America and the Caribbean. A contribution prepared by ECLAC for the third Ministerial Conference of the World Trade Organization (WTO). International Trade and Development Finance Division, 99-11-744, Santiago de Chile, November, 77 pp.

Escaith, Hubert (2001). Las economías pequeñas de América Latina y el Caribe. Revista de la CEPAL 74, Santiago de Chile, agosto, p. 72.

FES (2003). Estudios sobre el ALCA, No. 12 "El ALCA ¿réquiem a las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe?. Una mirada desde las economías pequeñas (CIECA), Santiago de Chile, mayo.

FOREIGN POLICY (2001). Globalization at Work. Measuring Globalization. Foreign Policy, Washington, January-February, pp. 56 – 64.

Gould, E. – Dobbin, M. (2001). "The WTO's Agreement on Services: a threat ro development?", ponencia presentada en el III Encuentro Internacional de Economistas "Globalización y Problemas del Desarrollo", La Habana, 29 de enero – 2 de febrero, 19 pp.

Negrín Villavicencio, M. A. (2000a). "Tendencias del comercio internacional", Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI), (mimeo). Documento de apoyo a la docencia, La Habana, febrero, 7 pp.

Ocampo, J.A. (2001). "La globalización y la agenda del desarrollo", ponencia presentada en el III Encuentro Internacional de Economistas "Globalización y Problemas del Desarrollo", La Habana, 29 de enero – 2 de febrero, 16 pp.

OMC (2001). Declaración Ministerial, Doha Qatar, noviembre.

OMC (2002). Estadísticas del Comercio Internacional 2001.

Romero Gómez, A. (2001). “La nueva arquitectura comercial y las economías del Gran Caribe”, capítulo del Anuario de la Integración Regional en el Gran Caribe 2001, CRIES-CIEI-INVESP, Nueva Sociedad, Caracas, (de próxima aparición), 30 pp.

Sauvé, Pierre (2003). ·”Decrypting Cancún”. Nota informativa sobre el Marco Regulador de la Globalización No. 4, de la Universidad de Barcelona, 19 de diciembre. (http://www.ub.es/obsglob/Serieomc4.html).

Solimano, A. (2001). “Los desafíos institucionales de la globalización y la inserción de los países en desarrollo”, ponencia presentada en el III Encuentro Internacional de Economistas “Globalización y Problemas del Desarrollo”, La Habana, 29 de enero – 2 de febrero, 15 pp.

Tórtora, M. (2003). Trato Especial y Diferenciado en las Negociaciones Comerciales Multilaterales: el esqueleto en elk closet. En: “La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?. María C. Rosas –Giovanni Reyes (coord..), UNAM-SELA, México, julio, pp. 363 – 394.

Tugores Ques, J. (2001). “Inserción de los países en desarrollo en la economía global”, ponencia presentada en el III Encuentro Internacional de Economistas “Globalización y Problemas del Desarrollo”, La Habana, 29 de enero – 2 de febrero, 18 pp.

UNCTAD (2000). Globalization and the south: some critical issues, by Martin Khor. Discussion paper No.147, April.

UNCTAD (1999). International Monetary and Financial Issues for the 1990´s, Research papers for the Group of Twenty-Four (Volume XI). Bhagirath Lal Das, “Strengthening developing countries in the WTO”, Geneva, 1999.

World Bank (2001). World Development Report 2000/2001. Attacking Poverty, Washington, published for Oxford University Press, N. Y., 335 pp.

WTO Briefing Note. 3 December – The final day and what happens next. Press release. Geneva, december.