10 Negociaciones en la OMC al margen de la Ronda de Doha

Es preciso que exploremos un nuevo tipo de ronda de negociación comercial que se adapte lo mejor posible a la nueva economía. Es preciso averiguar si hay un medio de derribar los obstáculos sin esperar que se resuelvan todos los asuntos en todos los sectores para resolver por separado cualquier asunto dentro de cualquier sector. Hemos de hacerlo en forma equitativa y equilibrada, teniendo en cuenta las necesidades de las naciones, ya sean grandes o pequeñas, ricas o pobres. Pero confío en que podremos asumir las tarea de negociar acuerdos comerciales más rápida y eficazmente que en la actualidad.

Presidente Bill Clinton
Discurso ante la Organización Mundial del Comercio
(18 de mayo de 1998)

Introducción

Las rondas son un tema más polémico en la etapa de la OMC que en la etapa del GATT. Las ocho rondas celebradas, desde la primera Ronda de Ginebra, de 1947, hasta la Ronda Uruguay, de 1986 a 1994, constituyen el mecanismo a través del cual se consiguió la gran mayoría de los acuerdos multilaterales en el sistema del GATT. Esta afirmación es cierta incluso si se hace referencia a muchas de las negociaciones de adhesión, porque, aunque esas negociaciones se celebraban técnicamente fuera del ámbito de una ronda, con frecuencia encajaban en esa iniciativa más amplia; se permitía a los países que habían iniciado el proceso de adhesión participar en las negociaciones multilaterales, y las condiciones de su adhesión con frecuencia se ultimaban al final de una ronda. En la etapa de la OMC, por el contrario, las rondas se han puesto en entredicho por dos motivos. El primero son los éxitos logrados al margen de esta estructura, en especial a través de los acuerdos sectoriales y de otro tipo concluidos en el período comprendido entre el final de la Ronda Uruguay y el inicio de la Ronda de Doha. El segundo es el aparente fracaso (aunque no definitivo) de esta última ronda.

Cuando el Presidente Bill Clinton tomó la palabra ante la OMC en la Segunda Conferencia Ministerial, en 1998, propuso que los Miembros analizaran alternativas a unas rondas en que se abordaban múltiples cuestiones a lo largo de múltiples años como modelo principal de las negociaciones comerciales multilaterales. Esta crítica algo oblicua del todo único fue pronto olvidada por la mayoría de los Miembros, pues apenas un año después su propio país albergaba una Conferencia Ministerial cuyo objetivo era lanzar lo que pudo haberse llamado la Ronda

Clinton. La Conferencia Ministerial de Seattle, al contrario, fue un desastre, debido en parte a los propios comentarios polémicos del Presidente sobre la cuestión del comercio y los derechos laborales (véase el capítulo 11), pero no disuadió a los Miembros de la OMC de volver a intentarlo. Dos años más tarde, en la Conferencia Ministerial de Doha, tuvieron éxito e iniciaron una ronda que (según la Declaración Ministerial) se suponía que finalizaría el 1º de enero de 2005. En el momento de escribir este libro, se ha prolongado durante una docena de años y todavía no se ve el final. Varios de los participantes en la Conferencia de Doha han llegado a considerar que el éxito en el inicio de la ronda era en realidad un éxito táctico pero un fracaso estratégico. En retrospectiva, el sistema multilateral de comercio habría salido mejor parado si sus Miembros hubieran prestado más atención a lo que el Sr. Clinton les había dicho sobre las rondas en 1998 que a lo que había dicho a la prensa en 1999 sobre los derechos laborales.

No obstante, la OMC ha logrado mantener algunas negociaciones al margen de la estructura de la Ronda de Doha. Entre ellas cabe mencionar las que tuvieron lugar antes del inicio de la ronda, o en coincidencia con esta, pero al margen de ella, o las que inicialmente formaban parte de la ronda pero que algunos Miembros han propuesto que desemboquen en la conclusión de acuerdos fuera del ámbito del todo único. Lo más adecuado es considerar estas distintas negociaciones al margen de la ronda en su relación con la Ronda Uruguay, cuyos componentes habían logrado unos niveles de éxito y de finalización distintos. Aunque algunos de los temas examinados en la Ronda Uruguay se habían resuelto definitivamente (por ejemplo, la prohibición de las limitaciones "voluntarias" de las exportaciones), la mayoría de los acuerdos implicaban un cierto grado de ambigüedad o de irresolución de temas que, de un modo u otro, se aplazaban para negociaciones posteriores. A riesgo de caer en un exceso de simplificación, los temas aplazados se pueden clasificar en las categorías del cuadro 10.1. En algunos casos, las nuevas negociaciones tenían por objetivo colmar algunas lagunas muy amplias que los negociadores habían dejado en sus acuerdos, como la incapacidad para incluir en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) cláusulas relativas a temas fundamentales tales como las subvenciones y las salvaguardias. En otros casos, los exámenes o negociaciones tenían por objetivo abordar temas más intrincados, normalmente temas sobre los que se había aprobado un texto en un acuerdo, pero que ahora se quería revisar. En otros casos más, pronto se había manifestado un sentimiento de remordimiento por parte de los negociadores por los acuerdos a que habían llegado en la Ronda Uruguay, normalmente por parte de países en desarrollo pero también en algunos casos por parte de países desarrollados, y circulaban propuestas de frenar la aplicación o de revisar las condiciones de los acuerdos en cuestión. Algunos de estos temas se habían abordado en el período que se sitúa entre la antigua ronda y la nueva, y unos pocos se habían planteado apenas se había secado la tinta de las firmas del Acta Final de Marrakech, mientras que otras se habían mantenido en suspenso hasta el inicio de una nueva ronda (o su equivalente funcional).

En el presente capítulo se examinan varias de las negociaciones (distintas de las de adhesión) llevadas a cabo en la OMC, pero fuera del ámbito de la Ronda de Doha. La mayoría de las negociaciones tuvieron lugar en el período entre las rondas y se pueden clasificar dentro de la rúbrica general del programa incorporado. Algunas de ellas se entablaron espontáneamente, en particular las del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), mientras que otras tuvieron lugar al mismo tiempo que la Ronda de Doha, pero no como parte de ella. Algunos otros temas, que se pueden incluir en el ámbito de la categoría general de negociaciones al margen de la ronda, se abordan en otros capítulos, en especial en el área de la discriminación (capítulo 13).

Cuadro 10.1. Negociaciones posteriores a la Ronda Uruguay en la OMC

Categoría	Descripción	Principales ejemplos y resultados
Asuntos inacabados en la Ronda Uruguay	Cuestiones que no se resolvieron totalmente en la Ronda Uruguay y respecto de las cuales los negociadores establecieron un programa implícito (programa incorporado), ya sea en los acuerdos o en otras decisiones distintas en las que se pidieron nuevas negociaciones.	Para una lista de los temas principales que figuran en el programa incorporado véase el apéndice 10.1. En la mayoría de los casos se preveía la realización de exámenes que podrían desembocar en recomendaciones de enmienda de los acuerdos, pero en algunos casos se preveía la finalización o iniciación de negociaciones sustantivas sobre las normas o los compromisos de acceso a los mercados (ambas cuestiones figuraban de forma prominente en el AGCS).
Fundamentos arquitectónicos de futuras negociaciones	Acuerdos que establecían las condiciones básicas de las obligaciones y preveían compromisos individuales, pero habiendo logrado de hecho una liberalización relativamente pequeña.	El Acuerdo sobre la Agricultura incluía la consignación de compromisos sobre la ayuda interna y el AGCS incluía la consignación de compromisos sobre sectores de servicios, pero en ambos casos había un “excedente de consolidación” considerable en las Listas negociadas en la Ronda Uruguay. Ambos Acuerdos preveían que se iniciaran en 2000 nuevas negociaciones.
Ampliación progresiva del acceso a los mercados.	En el caso de todas las líneas que no están sujetas todavía a aranceles nulos, las negociaciones arancelarias prosiguen de una ronda a la siguiente.	Para las negociaciones arancelarias en la mayoría de los sectores se esperaba el inicio de una nueva ronda, pero mientras tanto los Miembros iniciaron nuevas negociaciones que llevaron al Acuerdo sobre Tecnología de la Información y a acuerdos en algunos otros sectores.
Remordimiento de los negociadores por los acuerdos de la Ronda Uruguay	Acuerdos y compromisos en esferas en las que algunos Miembros lamentaban haber dado su aprobación y esperaban se revisasen.	Los países en desarrollo deseaban que se introdujeran modificaciones respecto de tres tipos de acuerdos de la Ronda Uruguay: las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC referentes a las patentes de productos farmacéuticos y la salud pública, la eliminación gradual de los contingentes aplicados a los textiles y las prendas de vestir y las cuestiones denominadas colectivamente “cuestiones relativas a la aplicación”.

Como en el caso de otros muchos términos fundamentales utilizados en la OMC, se han atribuido muchos significados distintos a la expresión “programa incorporado”. En su sentido más estrecho, abarca dos temas principales que procedían de la Ronda Uruguay, pues en el Acuerdo sobre la Agricultura y en el AGCS había artículos que establecían el inicio de nuevas negociaciones sobre estas cuestiones en 2000. A veces, cuando se habla de programa incorporado se quiere hacer solo referencia a estas dos negociaciones y solo en el sentido de que estas son una alternativa a una ronda más amplia. En el artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, los Miembros acordaban que “las negociaciones para proseguir ese proceso [de reforma] se inicien un año antes del término del período de aplicación” (es decir, a principios de 2000). Estas negociaciones se centrarían, entre otras cosas, en “qué nuevos compromisos son necesarios para alcanzar los [...] objetivos a largo plazo” de “reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental”. Igualmente, en el artículo XIX del AGCS se establecía la celebración de “sucesivas rondas de negociaciones, la primera de ellas a más tardar cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC [es decir, a principios de 2000], y periódicamente después, con miras a lograr un nivel de liberalización progresivamente más elevado”. En estas disposiciones no se especificaba cómo se llevarían a cabo las negociaciones, pero claramente los negociadores pretendían

que los dos temas se abordaran simultáneamente (como *pas de deux* o como parte de una ronda más amplia)¹ y de ese modo se abría la posibilidad de que se produjeran intercambios rentables entre los dos.

Dando un sentido un poco más amplio a la expresión, que es la forma más general de interpretarla, se entiende que abarca no solo estos dos “grandes temas”, sino también otros muchos que se mencionaban en los acuerdos y decisiones de la Ronda Uruguay. En el apéndice 10.1 se enumeran 27 temas de ese tipo. En el caso de algunos de ellos no hay una fecha fija. Por ejemplo, en el artículo XV del AGCS los Miembros acuerdan entablar “negociaciones con miras a elaborar las disciplinas multilaterales necesarias para evitar [los] efectos de distorsión” de las subvenciones en la esfera de los servicios, y señalan que “[e]n las negociaciones se examinará también la procedencia de establecer procedimientos compensatorios”, pero no se da ninguna orientación sobre el momento en que deben iniciarse o concluirse esas negociaciones. Esto contrasta, por ejemplo, con las disposiciones del AGCS sobre contratación pública (en las que se especifica cuándo empezarán las negociaciones) y las salvaguardias (en las que se indica cuándo se suponía que debían entrar en vigor los resultados de las negociaciones). El artículo VI del AGCS también se muestra impreciso en cuanto al calendario de las negociaciones sobre la reglamentación nacional, pues se limita solo a estipular que “el Consejo del Comercio de Servicios, por medio de los órganos adecuados que establezca, elaborará las disciplinas necesarias” en esta esfera. Al final, estos niveles distintos de detalle en los plazos establecidos no reflejaban ninguna distinción real entre los distintos temas. Mientras que la mayoría de los temas enumerados en el apéndice 10.1 se había resuelto en un plazo de pocos años después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, y dos de ellos parece que nunca llegaron a abordarse, otros varios quedaron finalmente incluidos en el alcance de la Ronda de Doha.

La definición más amplia del “programa incorporado” se basaría no en si existía el mandato de las negociaciones en los instrumentos de la Ronda Uruguay sino en si estas habían tenido lugar entre esa ronda y la siguiente. Esto significaría que el ATI, que puede pretenderse que es el acuerdo comercial más importante logrado durante todo el período comprendido entre las dos rondas, se definiría como parte del todo único. No obstante, eso sería un error de apreciación puesto que los negociadores de la Ronda Uruguay no contemplaban nada parecido al ATI cuando finalizaron su labor.

Se impone ahora hacer un comentario final horizontal antes de prestar atención a los temas individuales negociados al margen de la ronda. Varios de ellos se pueden usar como ejemplo de lo que puede lograrse, o no, de seguirse la recomendación del Sr. Clinton de que las negociaciones se llevaran a cabo con independencia unas de otras y fuera de una ronda formal, lo que también implicaba trabajar fuera de los límites de los mandatos vigentes para los Estados Unidos. El tipo de negociación que proponía permitiría a los negociadores estadounidenses operar sin una autorización de negociar por la vía rápida. Estas delegaciones de poder establecían normas especiales para el examen por el Congreso de la legislación de aplicación de los acuerdos comerciales (véase el capítulo 6) y son el complemento estadounidense del todo único (véase el capítulo 9). Cuando el Sr. Clinton hablaba ante la

OMC, la última autorización de este tipo había ya expirado en 1994. Los negociadores estadounidenses no estaban seguros de que se renovase la autorización de vía rápida, y cuándo sería, y optaron por centrarse en los acuerdos a los que se podía llegar dentro del alcance de otras autorizaciones. La más sencilla de esas últimas era la autoridad inherente a la presidencia de concluir nuevos acuerdos que no impusieran obligaciones y que, por lo tanto, no exigiesen ninguna medida del Congreso de los Estados Unidos.² Todos los acuerdos que a continuación se analizan sobre los servicios de telecomunicaciones, los servicios financieros y el comercio electrónico mundial eran importantes, pero ninguno de ellos exigía ninguna medida del Congreso porque no introducían ningún cambio en la legislación de los Estados Unidos. Los negociadores de los Estados Unidos, al sortear los límites que se les imponían, podían también “obtener algo por nada” de sus interlocutores comerciales. También habían utilizado la autorización residual que el Congreso había aprobado en el artículo 111 de la Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay. Esta autorización atribuía al Presidente la facultad de cambiar los aranceles aplicados a determinados productos si “los Estados Unidos aceptan esa modificación o reducción escalonada de los tipos en una negociación multilateral llevada a cabo bajo los auspicios de la OMC”. La autorización, que no tiene fecha de caducidad, solo se aplica a los sectores de productos que fueron objeto de ofertas “cero por cero” durante la Ronda Uruguay.³ La Administración Clinton usó esta autorización para aplicar el ATI, un acuerdo sobre los productos farmacéuticos, la Iniciativa Arancelaria sobre los aguardientes destilados con la Unión Europea y el Acuerdo Estados Unidos-Japón sobre los aguardientes destilados.

Protocolos anexos al AGCS

Las negociaciones sobre los servicios han sido la constante más importante durante la etapa de la OMC, pues desde inmediatamente después de la Ronda Uruguay y la entrada en vigor del AGCS se han mantenido de forma más o menos continua. Estas negociaciones se pueden dividir en general en tres fases, empezando por las negociaciones de protocolos sectoriales y otros asuntos, que se produjeron en el período previsto para la realización del programa incorporado, a las que siguieron las negociaciones AGCS 2000, que finalmente pasaron a formar parte de la Ronda de Doha, y a continuación una nueva tanda de negociaciones en 2012 y 2013, cuando varios Miembros iniciaron negociaciones sobre un proyecto de acuerdo plurilateral ajeno a la Ronda de Doha. No analizamos este tercer grupo de negociaciones, cuyo objetivo es producir un acuerdo internacional sobre los servicios, porque cuando se está redactando este libro se encuentran en una primera etapa.⁴ Ni siquiera se sabe con certeza si estas negociaciones se llevarán a cabo formalmente dentro o fuera de la OMC. El análisis que viene a continuación se centra en la primera de estas fases, pues las negociaciones AGCS 2000 y las negociaciones sobre los servicios de la Ronda de Doha se examinan en el capítulo 12.

Cabe sostener que el AGCS fue, por un lado, la ampliación más importante del alcance del sistema de comercio que produjo la Ronda Uruguay y, por otro, el acuerdo menos completo que salió de esas negociaciones. Sus logros principales fueron afirmar que el comercio de

servicios formaba parte del sistema multilateral de comercio tanto como el comercio de mercancías, establecer la estructura básica para que los países asumieran compromisos vinculantes en esta esfera e incorporar la primera serie de Listas de compromisos de los países. Estos logros deben compararse con los tres aspectos en los que las negociaciones se quedaron cortas. Uno de ellos fue la incapacidad de completar la negociación de posibles normas del AGCS sobre subvenciones, salvaguardias, contratación pública y reglamentación nacional.⁵ En el AGCS hay disposiciones que establecen que se entablen negociaciones sobre cada una de estas cuestiones, estableciéndose plazos en algunas (ninguno de ellos se cumplió) y no estableciéndose tales plazos en otras. Estas disposiciones se enumeran en el apéndice 10.1. El segundo, que los negociadores de la Ronda Uruguay no completaron las negociaciones que habían mantenido sobre los sectores de los servicios financieros, de telecomunicaciones y de transporte marítimo, así como sobre el movimiento de personas físicas, y en cambio aprobaron cuatro decisiones en las que se pedía la finalización de estas negociaciones. El carácter incompleto de las negociaciones del AGCS queda demostrado por el hecho de que estas distintas decisiones y los artículos del AGCS en que se establece que se celebren nuevas negociaciones se mencionan en 10 de los 27 puntos enumerados en el apéndice 10.1.

El tercer aspecto en el que los negociadores del AGCS no llegaron a completar su labor fue la liberalización real de los sectores de servicios. A pesar del hecho de que todos los Miembros de la OMC habían consignado compromisos en el marco del AGCS, la gran mayoría de los compromisos consignados en estas Listas eran o consolidaciones de sus medidas en el nivel realmente aplicado o incluían un “excedente de consolidación” que les permitía imponer más medidas restrictivas mediante alguna iniciativa futura de reglamentación o en caso de necesidad. Gootiiz y Mattoo (2009) mostraron que, si se hacía una comparación cuantitativa de las Listas anexas al AGCS, las ofertas en la Ronda de Doha y las medidas aplicadas resultaba que por término medio los países habían consignado en la Ronda Uruguay y en el período del programa incorporado compromisos en el marco del AGCS que eran 2,3 veces más restrictivos que las políticas reales en vigor en ese momento. Este fenómeno tampoco era específico de la Ronda Uruguay. Su análisis mostraba que las ofertas que los Miembros habían presentado hasta aquel momento en la Ronda de Doha eran, por término medio, 1,9 veces más restrictivas. Por otro lado, no cabe despreciar los compromisos de mantener el *statu quo*. La realización de las reformas consignadas de esta forma se puede exigir a través del mecanismo de solución de diferencias, lo que no sucede en el caso de las reformas autónomas y de la liberalización de hecho. Esta distinción puede ser importante no solo para los interlocutores comerciales de un país sino también para los posibles inversores extranjeros futuros, ya que si un gobierno consigna sus reformas como obligaciones derivadas de un tratado, a través de las Listas anexas al AGCS y de otros compromisos en el marco de la OMC, ofrece una garantía más eficaz de que el régimen será estable y previsible. Dicho esto, el AGCS ha tenido menos éxito como instrumento de liberalización que como medio de “plasmear” las reformas que los países habían realizado antes de las negociaciones o durante ellas.

Las negociaciones sectoriales inacabadas se reanudaron inmediatamente después del final de la Ronda Uruguay. Estas eran unas negociaciones que dependían mucho de los

reguladores y expertos. “Los negociadores comerciales estaban ahí” -recordaba Stuart Harbinson- “pero las personas que realmente importaban y marcaban el paso eran quienes se encargaban de la reglamentación en las capitales”.⁶ En el apéndice 10.2 se resumen los resultados de estas negociaciones, que reflejan el alcance de los compromisos asumidos por los Miembros. Los lectores deben observar que esta comparación se limita a una simple dicotomía que indica si un Miembro consignó o no un compromiso en uno de los sectores en cuestión. La amplitud y profundidad de estos compromisos varía considerablemente de un Miembro a otro.

Obsérvese también que a continuación se empieza por el Segundo Protocolo porque, como ejemplo sorprendente de la contabilidad de la OMC, no hay “Primer Protocolo”. Esta última designación se había reservado originalmente para un instrumento que supuestamente debía incorporar los compromisos recibidos de los PMA después de la ronda, pero a continuación se decidió no reunir las Listas de estos PMA en un protocolo distinto. En el momento en que se adoptó la decisión el primero de los instrumentos que a continuación se analizan había pasado ya a numerarse como actualmente.

Protocolos Segundo y Quinto: servicios financieros

En el Segundo Anexo sobre Servicios Financieros y en la Decisión relativa a los servicios financieros se preveía la prolongación de las negociaciones sobre este sector durante el primer semestre de 1995. Las negociaciones duraron un mes más de lo originalmente previsto y de ellas resultó un acuerdo provisional a finales de julio. Los Estados Unidos pusieron objeciones a las ofertas limitadas de apertura de los mercados hechas por algunos Miembros y anunciaron que solo asumirían compromisos vinculantes con respecto a las actividades ya existentes de las empresas financieras extranjeras. Washington también consignó una exención general del trato de la nación más favorecida (NMF) para las nuevas empresas y actividades en todo el sector de los servicios financieros. La Comunidad Europea propuso que se mantuvieran las ofertas hechas hasta ese momento, lo que dio lugar al acuerdo provisional sobre servicios financieros. Otros Miembros convinieron en mantener sus ofertas y realizar una segunda ronda de negociaciones.⁷ Como resultado de las negociaciones, 29 Miembros de la OMC (contando a los 15 miembros de la UE como uno solo) mejoraron sus Listas de compromisos específicos y/o suprimieron, suspendieron o redujeron el alcance de sus exenciones del trato NMF para los servicios financieros.⁸ Estos compromisos mejorados se anexaron al Segundo Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. El Segundo Protocolo, con los compromisos anexos al mismo, fue adoptado el 21 de julio de 1995 y entró en vigor el 1º de septiembre de 1996.

Las negociaciones se reanudaron en abril de 1997 y dieron lugar en el mes de diciembre a una nueva serie de compromisos mejorados sobre los servicios financieros que se plasmaron en el Quinto Protocolo anexo al AGCS, nombrado así porque mientras tanto se habían producido otros dos protocolos. Anexas a este Protocolo había 56 Listas de compromisos, correspondientes a 70 Miembros⁹ y 16 Listas de exenciones del trato NMF (o de modificaciones del mismo).¹⁰ Los Miembros adoptaron este Protocolo el 14 de noviembre de

1997, el cual se mantuvo abierto a la ratificación y aceptación por los Miembros hasta el final de enero de 1999. Habían aceptado el Protocolo en la fecha prevista 52 Miembros, que lo pusieron en vigor el 1º de marzo de 1999. El número total de Miembros de la OMC que asumieron compromisos sobre servicios financieros se elevó a 104. Los Estados Unidos, la India y Tailandia¹¹ anularon sus amplias exenciones del trato NMF sobre la base de la reciprocidad, y otros pocos Miembros presentaron exenciones limitadas del trato NMF o mantuvieron las amplias exenciones al trato NMF ya existentes.

Los resultados reales de estas negociaciones fueron limitados. “[P]ocos países en desarrollo asumieron compromisos de gran alcance con respecto al acceso a los mercados y el trato nacional en la negociación de 1997 sobre los servicios financieros” -resumía Dobson (2007: 308)-. “Las economías de América Latina y de Asia figuraban entre las más reacias a abrir sus sectores de servicios de seguros y de banca básica, y las economías de Europa Oriental y de África iban por delante de ellas en sus compromisos”. Varios países, sobre todo de Europa Oriental, aprovecharon esa oportunidad para alinear sus compromisos con la liberalización que habían realizado autónomamente durante los pocos años que habían transcurrido desde el final de la Ronda:

Varios países (como Eslovenia, la República Checa y la República Eslovaca) desecharon la posibilidad de establecer un régimen de licencias discrecional de los servicios bancarios basado en las necesidades económicas, mientras que otros (como la República Checa con respecto a los seguros de transporte aéreo) eliminaron los monopolios en determinadas áreas de seguros. Varios países (como Bulgaria en la esfera de los seguros) permitieron la presencia comercial a través de sucursales, mientras que otros liberalizaron el comercio transfronterizo y el consumo en el extranjero (como Polonia con respecto a los seguros de mercancías en el comercio internacional). También eran patentes las tendencias a la liberalización en otras regiones: algunos países (como el Brasil) sustituyeron las prohibiciones del establecimiento de extranjeros por un requisito de autorización caso por caso, y otros liberalizaron el comercio transfronterizo (por ejemplo, Filipinas con respecto a los seguros marítimos de casco y carga) (*ibid.*: 310).

Rajan y Sen (2002: 30) concluían también que los compromisos que habían asumido Indonesia, Malasia y Tailandia con respecto a los servicios financieros y de telecomunicaciones “habían mantenido el *statu quo* o se habían situado por debajo de este”.

¿Qué tipo de repercusión tuvo la liberalización de los servicios financieros en el comercio y en el bienestar social? La respuesta depende en parte de cómo se plantee la pregunta. Desde un punto de vista global los posibles beneficios parecen pequeños. “El promedio de la participación ponderada de los servicios financieros en los costes totales de producción de todo el mundo representa el 8,8%” -señalan Verikios y Zhang (2001: 44)- pero los beneficios potenciales no se sitúan en el mismo orden de magnitud. “La eliminación de todos los obstáculos al comercio de servicios financieros” -calcularon (*ibid.*: 46)- “aumenta el PIB real del mundo un 0,09%”. El atractivo para los distintos países puede ser mucho mayor. Francois

y Eschenbach (2002: ii), utilizando los compromisos en el marco del AGCS para medir la apertura del sector de los servicios financieros, constataron “una sólida reacción positiva entre competencia y resultados en el sector de los servicios financieros (lo que significa acceso de los bancos extranjeros al sector bancario nacional) y entre crecimiento y competencia y resultados en el sector de los servicios financieros”. Hoekman (2006: 27) concluía en su investigación que “la documentación tiende a encontrar una relación positiva entre apertura del sector financiero y crecimiento económico”. Los países con sectores de servicios financieros y de telecomunicaciones abiertos tienen unas tasas medias de crecimiento aproximadamente un punto porcentual superiores a las de los demás países, según los cálculos de Mattoo y otros (2006) (véase también Wang y otros, 2008).

Tercer Protocolo anexo al AGCS: movimiento de personas físicas

El movimiento de personas físicas, más generalmente denominado “modo 4”, es el aspecto más polémico de las negociaciones sobre servicios entre países desarrollados y países en desarrollo. Esta división entre unos y otros no se salvó durante el período del programa incorporado ni tampoco en las negociaciones de la Ronda de Doha que siguieron. Aunque los compromisos con respecto al modo 4 podían en principio ofrecer más oportunidades a los exportadores de los países en desarrollo populosos, en la práctica estos compromisos tendían a estructurarse de una forma, y a centrarse en sectores, que tenían mayor interés para los países desarrollados. Las negociaciones relativas al Tercer Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios no se alejaron de esa pauta general. La mayoría de los compromisos en estas negociaciones renovadas fueron hechos por países desarrollados y en términos que tenían especialmente interés para los países de ese mismo grupo. La India fue el único país en desarrollo que asumió compromisos en el marco de este Protocolo.

Según un análisis de la Secretaría de la OMC (2002: 3), “En un determinado sector, las condiciones de comercio en el modo 4 tienden a ser mucho más restrictivas que en ningún otro modo”. Además:

Las Listas de los Miembros muestran en general un sesgo favorable al “personal transferido dentro de una misma empresa”, haciendo depender, por tanto, el valor económico de estos compromisos de las condiciones de acceso para el modo 3. Estos compromisos tienen un interés limitado para los Miembros que, dado su nivel de desarrollo económico, no son importantes inversores extranjeros. Las Listas son también más abiertas para la mano de obra muy calificada, de la que los países en desarrollo tienden a ser importadores netos, pues su ventaja comparativa estriba en los servicios de alta intensidad de mano de obra relativamente poco calificada. También se reconoce generalmente que los compromisos de los Miembros con respecto al modo 4 generalmente no reflejan las condiciones reales de entrada de las personas físicas, ya que los Miembros han consolidado un menor acceso que el que otorgan en la práctica (*ibid.*: 4).

Los negociadores habían acordado, en la Decisión relativa a las negociaciones sobre el movimiento de personas físicas a que se había llegado al final de la ronda, mejorar los compromisos sobre el movimiento de personas físicas dentro de los seis meses siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. Se establecía un Grupo de Negociación sobre el Movimiento de Personas Físicas, que supervisaría las negociaciones bilaterales sobre el modo 4, que concluyeron el 28 de julio de 1995. Como resultado, seis Miembros mejoraron sus compromisos con respecto al movimiento de personas físicas: Australia, el Canadá, la Comunidad Europea y sus Estados miembros, la India, Noruega y Suiza. Las mejoras se referían en su mayor parte a las posibilidades de acceso para otras categorías de proveedores de servicios (normalmente, profesionales extranjeros independientes en una serie de sectores empresariales) o la ampliación de la duración de la estancia autorizada. Estos compromisos mejorados se anexaron al Tercer Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que entró en vigor, el 30 de enero de 1996. En el Tercer Protocolo se establece que los nuevos compromisos se anexaran a las Listas relativas a los servicios, resultantes de la Ronda Uruguay, de los seis Miembros en cuestión.

Cuarto Protocolo anexo al AGCS: telecomunicaciones básicas

Las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas produjeron más liberalización real que la mayoría de las demás negociaciones mantenidas en el marco del AGCS después de la Ronda Uruguay. Algunos gobiernos asumieron compromisos en la Ronda Uruguay en relación con los servicios de telecomunicaciones de valor añadido pero muy pocos lo hicieron con respecto a los servicios de telecomunicaciones básicas. Los servicios de telecomunicaciones básicas, que normalmente eran prestados por monopolios y estaban con menos frecuencia abiertos a la competencia, se distinguían en aquel momento de los servicios más liberalizados de valor añadido o mejorados, como los de correo electrónico, correo vocal, recuperación de información en línea y bases de datos, procesamiento de datos e intercambio electrónico de datos. En la Decisión relativa a las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas, que los Ministros habían aprobado en Marrakech el 15 de abril de 1994, se establecía un calendario estricto. Las negociaciones se iniciaron exactamente el mes siguiente, con la participación inicial de 33 Miembros, bajo los auspicios del Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas. En la Decisión se establecía que las negociaciones debían concluir a más tardar a finales de abril de 1996. Llegada esa fecha, 53 Miembros participaban plenamente y otros 24 gobiernos (incluidos algunos en proceso de adhesión a la OMC) tenían la condición de observadores.

Los negociadores acordaron que las conversaciones abarcarían no solo los servicios de telecomunicaciones básicas, sino también los servicios basados en la reventa. Eso significaba que abarcaban más que la negociación de compromisos de acceso a los mercados a través del suministro transfronterizo de telecomunicaciones básicas e incluían la presencia comercial, que permitiría a las empresas extranjeras tener la propiedad de redes e infraestructura de telecomunicaciones, y explotarlas. Los negociadores decidieron no elaborar una lista definitiva de lo que se entendía por telecomunicaciones básicas pero convinieron en que las negociaciones abarcarían todos los servicios de telecomunicaciones que supusieran una transmisión en tiempo real de información facilitada por el cliente (es decir, sin añadir valor).

Esto incluía (entre otras cosas) la telefonía local e internacional, los servicios móviles, los servicios de transmisión de datos, los servicios de facsímil, los servicios de circuitos privados arrendados, los servicios de satélite y los servicios de transporte de vídeo.

Las negociaciones dieron como resultado la presentación de ofertas por 48 gobiernos dentro del plazo, pero los compromisos consignados no alcanzaban la “masa crítica” que los principales países comerciantes pretendían. El Director General de la OMC, Renato Ruggiero, indicó que deseaba conservar los resultados conseguidos hasta la fecha y sugirió que se anexaran a un protocolo y que se fijara un período de un mes al principio de 1997 durante el que los participantes podrían volver a examinar sus posiciones respecto del acceso a los mercados y el trato NMF. Los participantes aceptaron la propuesta del Director General en una Decisión adoptada el 30 de abril de 1996 por el Consejo del Comercio de Servicios, en la que se establecía la fecha del 15 de febrero de 1997 como plazo último. Las conversaciones se reanudaron en julio de 1996 y, a partir de agosto de 1996, los participantes se reunieron todos los meses y mantuvieron numerosas negociaciones bilaterales sobre el acceso a los mercados. También mantuvieron contactos informales en la Conferencia Ministerial de Singapur, celebrada en diciembre de 1996.

Esta vez se logró la masa crítica necesaria. Cuando venció el plazo de febrero de 1997, 63 de los 69 gobiernos que habían presentado Listas consignaron compromisos sobre disciplinas de reglamentación y 57 de ellos se comprometieron a atenerse al Documento de Referencia. Esos resultados eran mejores que los obtenidos en abril de 1996, cuando 44 de los 48 gobiernos que habían presentado ofertas consignaron compromisos sobre disciplinas de reglamentación y solo 31 se comprometieron a atenerse al Documento de Referencia. El número de Miembros que firmaron tales compromisos creció en años posteriores: 109 gobiernos Miembros de la OMC asumieron compromisos sobre las telecomunicaciones en el marco del AGCS y 80 se comprometieron a atenerse al Documento de Referencia. La mayoría de estos compromisos adicionales se produjo como resultado de adhesiones; todos los países que se adhirieron a la OMC desde la conclusión de ese Documento lo habían firmado. Los Miembros normalmente asumían compromisos “tecnológicamente neutros”, aplicables a todas las tecnologías existentes o que surgieran posteriormente para prestar el servicio consignado. A modo de ejemplo, un compromiso tecnológicamente neutro sobre la transmisión incluía, salvo que se estableciese otra cosa, la transmisión de datos por hilo de cobre, satélite, protocolo de Internet o redes de fibra óptica, y todas las formas de tecnología móvil. Por eso, no es necesario asumir nuevos compromisos para lograr, por ejemplo, la prestación de servicios de transmisión de datos por banda ancha.

En el Documento de Referencia se establecen principios jurídicos básicos de un marco reglamentario para los compromisos de acceso a los mercados. Los compromisos abarcan las salvaguardias de la competencia y la interconexión, y normas para promover mecanismos transparentes y justos de concesión de licencias, para exigir el servicio universal y para asignar recursos escasos, como el espectro radioeléctrico. En el Documento de Referencia también se exige que los Miembros tengan una entidad de reglamentación que sea independiente de las entidades que dispongan de redes de telecomunicaciones o presten de

otro modo los servicios. Como ejemplo de requisito cabe citar la obligación de que los Miembros faciliten la interconexión “con tarifas basadas en el costo”. En la sección 2.2 del Documento de Referencia se establece que “[l]a interconexión con un proveedor importante quedará asegurada en cualquier punto técnicamente viable de la red”, y que:

[e]sta interconexión se facilitará ... en una forma oportuna, en términos y condiciones ... y con tarifas basadas en el costo que sean transparentes y razonables, tengan en cuenta la viabilidad económica, y estén suficientemente desagregados para que el proveedor no deba pagar por componentes o instalaciones de la red que no necesite para el suministro del servicio [.]

Este es un aspecto fundamental de la reforma, e incluso algunos gobiernos que no han asumido ningún compromiso con respecto a este sector han utilizado el Documento de Referencia como guía para una reforma de las telecomunicaciones y establecido la interconexión con tarifas basadas en el costo de forma autónoma. “La política de interconexión es el cimiento sobre el que se realiza la transición a la competencia” -señalan Cowhey y Aronson (2007: 408)- porque la “política de interconexión obliga a los operadores ya existentes que disponen de instalaciones esenciales a compartir las economías de red con los nuevos operadores en términos viables económicamente”. Los participantes también utilizaron el Documento de Referencia para establecer una serie de principios que abarcaban cuestiones tales como la salvaguardia de la competencia, las garantías de la interconexión, la transparencia de los procedimientos de concesión de licencias y la independencia de las entidades de reglamentación. El Cuarto Protocolo, con sus documentos anexos, entró en vigor el 5 de febrero de 1998.

Cabe hacerse la pregunta de cuál es la repercusión de estos compromisos en el mundo real. Esta pregunta es especialmente oportuna dado el “excedente de consolidación” que se puede mantener en muchas Listas de Miembros. En un estudio en el que se controlaba la región geográfica y el nivel de ingresos, Bressie y otros (2005: 20) constataban que “los países que han consignado compromisos en el marco del AGCS con respecto a las telecomunicaciones básicas tienden a tener mejores resultados que los países que no han consignado tales compromisos, en términos de penetración de la telefonía fija y móvil así como de ingresos del sector”. Los resultados que habían obtenido avalaban “la hipótesis de que es más probable que las compañías hagan inversiones importantes en países que han asumido compromisos en el marco del AGCS con respecto a las telecomunicaciones básicas”.

También es posible que las negociaciones tuvieran un efecto dinámico sobre la elaboración de políticas nacionales. Muchos gobiernos utilizaron la inercia de las negociaciones y la presión que suponía el plazo de la OMC para hacer avanzar su reforma interna más rápido de lo que hubieran podido de otro modo. Algunos de ellos aprovecharon la oportunidad para privatizar el monopolio de sus telecomunicaciones o para vencer de otro modo la firme oposición de entidades que se habían acostumbrado a verse libres de la presión de la competencia. En esta posición se encontraron algunos países en desarrollo Miembros, que eran partidarios entusiastas de la liberalización; algunos de ellos establecieron una plena competencia con más rapidez que algunos países desarrollados Miembros que habían

liberalizado el sector antes, pero solo parcialmente (por ejemplo, Australia y el Canadá no habían liberalizado todavía los servicios de infraestructura, y los Estados Unidos no han liberalizado todavía los servicios de telefonía local). Al principio de las negociaciones, la Comunidad Europea no estaba segura todavía de si mantendría, o no, los monopolios existentes sobre la infraestructura. La ambición de los gobiernos de los países desarrollados y en desarrollo aumentó en el curso de las negociaciones.

Servicios marítimos

Mientras que las negociaciones sobre servicios financieros y, especialmente, las negociaciones sobre servicios de telecomunicaciones se pueden considerar un éxito, las negociaciones sobre servicios marítimos no dieron lugar a ningún protocolo. Las negociaciones sobre este sector quedaron incluidas, al contrario, en las negociaciones de la Ronda de Doha sobre el AGCS, y por consiguiente no han dado ningún resultado en el momento en que se escribe este libro. La única fuente de compromisos nuevos en este sector viene de las adhesiones de países a la OMC. Los Miembros han asumido menos compromisos en este sector que en otros muchos sectores, como se puede apreciar en los datos del apéndice 10.2, pero eso no quiere decir necesariamente que las prácticas en este sector sean realmente más restrictivas. Al contrario, la Secretaría de la OMC, en una nota de antecedentes, señaló que el transporte marítimo “es un sector de servicios que se suele considerar uno de los más liberalizados”.¹² En la nota se especulaba con que la diferencia entre los compromisos de los Miembros y lo que realmente hacían indicaba que “los compromisos reflejan simplemente la legislación o acuerdos internacionales que todavía existen pero que ya no se aplican, como el Código de Conducta de las Conferencias Marítimas de las Naciones Unidas”.

El sector en conjunto puede estar más abierto que otros, pero subsisten grandes diferencias entre los *demandeurs* y unos pocos países que mantienen restricciones particularmente estrictas. En el primer grupo se incluye una serie heterogénea de economías en desarrollo y desarrolladas, cuya composición está determinada en gran parte por la geografía: como *demandeurs* figuran varios Miembros que son islas (Australia, Islandia, el Japón, Nueva Zelandia y el Taipei Chino) o casi islas (Hong Kong, China), y otros que tienen largas costas (el Canadá, México, Noruega y la República de Corea) o un interés particular en el transporte marítimo (Panamá). En este grupo se incluye también Suiza, un país sin litoral que, sin embargo, es la sede de grandes navieras. La Unión Europea, entre cuyos miembros figuran Estados marítimos tradicionales como Grecia y el Reino Unido es también un *demandeur*. Algunos grupos, como la European Communities Shipowners Association y el Council of European and Japanese Shipowners Associations, figuraban entre quienes esperaban que el renovado proceso de negociación en este sector les ayudaría a superar obstáculos tales como el acceso limitado o reglamentado a los puertos y a los servicios portuarios, la asignación preferencial de la carga, las restricciones al establecimiento de sucursales propias, las medidas discriminatorias que favorecen a los transportistas nacionales, los procedimientos complicados y/o el hostigamiento personal durante las escalas, tarifas abusivas por los servicios (algunos de los cuales ni siquiera se prestan), y multas aduaneras excesivas e injustificadas.¹³

Por otro lado, este sector es especialmente sensible para algunos Miembros. Lo mismo que muchos países en desarrollo habían citado preocupaciones relacionadas con la seguridad cuando se opusieron a las negociaciones sobre servicios de comunicaciones en el decenio de 1980, los Estados Unidos se opusieron por motivos relacionados con la seguridad nacional a concesiones en la esfera de los servicios de transporte marítimo. Esta actitud prolonga una larga tradición que consiste en considerar los servicios de transporte marítimo como sector especial, y que se remonta hasta la alegación de Adam Smith de que como “la defensa de la Nación es de mucha más importancia que la opulencia de ella, la dicha Acta de Navegación es la más acertada acaso de cuantas ha formado la Nación Inglesa” (1776: 464 y 465). Las restricciones que los Estados Unidos imponen al transporte marítimo, en especial la reserva del cabotaje (navegación costera) a buques nacionales, procede precisamente de esa Acta. Como se indicó en el capítulo 2, los Estados Unidos consiguieron que en el GATT de 1994 se estableciera una exención especial para sus leyes de cabotaje. El párrafo 3 de este Acuerdo ampara determinadas medidas que prohíben “la utilización, venta o alquiler de embarcaciones construidas o reconstruidas en el extranjero para aplicaciones comerciales entre puntos situados en aguas nacionales o en las aguas de una zona económica exclusiva”. Esta exención quedó sujeta a examen e incluso puede ser objeto de posibles medidas de retorsión mediante una legislación “espejo”, que establezca una legislación recíproca.¹⁴ El negociador estadounidense que consiguió este trato especial lo calificaría posteriormente de “la fea marca de nacimiento de un recién nacido” (Stoler, 2003: 1), y otros países que asistieron a ese nacimiento posteriormente intentaron eliminarlo o, de no ser así, de conseguir mayores compromisos en este sector de los Estados Unidos y de otros Miembros.

Un paso vacilante en esa dirección se dio con la aprobación de la Decisión relativa a las Negociaciones sobre Servicios de Transporte Marítimo al final de la Ronda Uruguay. En esa Decisión se establecía un Grupo de Negociación sobre Servicios de Transporte Marítimo, cuya primera reunión de negociación se celebraría en mayo de 1994 con el objetivo de concluir las negociaciones a más tardar en junio de 1996. En estas negociaciones no se llegó a un acuerdo sobre un conjunto de compromisos en el plazo convenido y se suspendieron en julio de 1996 hasta que se estableció que en 2000 se iniciara una nueva ronda de negociaciones generales sobre el comercio de servicios. Como el resto de las negociaciones sobre servicios, pasaron posteriormente a formar parte de la Ronda de Doha.

A pesar de los esfuerzos de los *demandeurs*, las negociaciones sobre servicios marítimos de la Ronda de Doha no han avanzado más de lo que habían avanzado las intentadas en el período del programa incorporado. Más de 50 Miembros suscribieron una Declaración conjunta relativa a las negociaciones sobre servicios de transporte marítimo, el 3 de marzo de 2003 (documento TN/S/W/11 de la OMC).¹⁵ En ella se pedía una liberalización sustantiva y que el sector tuviera una cobertura amplia en las negociaciones y en el marco del AGCS de la OMC. Después de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, celebrada en 2005, los *demandeurs* recomendaron la utilización de un modelo de “Lista sobre los servicios de transporte marítimo”.¹⁶ En este modelo se proponía la eliminación de las reservas de carga y las limitaciones a la participación de capital extranjero, además del derecho de establecer una presencia comercial tanto para el transporte internacional de carga como para los servicios marítimos auxiliares. También se pedían compromisos nacionales sobre el acceso a servicios portuarios y servicios multimodales

de transporte, y su uso, así como la eliminación de las exenciones del trato NMF. En el modelo se pedían compromisos con respecto al transporte internacional de carga (CPC 7212), en los modos 1, 2 y 3 (que significativamente no abarcaban el cabotaje), que incluían la eliminación de las reservas de carga, las restricciones a la participación de capital extranjero y al derecho de establecer una presencia comercial, los requisitos de nacionalidad de los miembros de los consejos de administración y cualquier otro trato preferencial.

El Acuerdo sobre Tecnología de la Información

El ATI eliminó los aranceles aplicados a una amplia gama de productos de tecnología de la información y las comunicaciones, incluidos ordenadores y equipo periférico, equipo de telecomunicaciones, semiconductores, programas informáticos, fotocopiadoras, telefax, cajas registradoras, calculadoras, aparatos científicos y de medición, altavoces y cámaras digitales, entre otros. El Acuerdo eliminaba, para el año 2000, todos los derechos que los signatarios del ATI imponían a estos productos, permitiéndose a los países en desarrollo algunas excepciones hasta 2005. Cabe argumentar que fue el logro más importante del período que transcurre entre las dos rondas¹⁷, y que tiene un valor igual o superior a muchos de los logros de la Ronda Uruguay o los acuerdos a los que podría llegarse en la Ronda de Doha. Los datos de la OMC muestran que en 2011 las exportaciones mundiales de equipo de oficina y de telecomunicaciones representaron el 9,4% del comercio mundial de mercancías, esto es, un poco más que el comercio de productos agrícolas (9,3%) y mucho más que el comercio de textiles y prendas de vestir (3,9%).¹⁸

El Acuerdo no se desarrolló originalmente en el marco de la OMC ya que fue promovido por los fabricantes estadounidenses de ordenadores agrupados en el Consejo de la Industria de la Tecnología de la Información (ITI) y luego la idea se difundió a través de una serie de instituciones privadas y públicas. El ITI, incomodado por la imposibilidad de eliminar los aranceles en la Ronda Uruguay, elaboró en 1995 una "Propuesta de Eliminación de Aranceles", en la que se pedía un Acuerdo sobre Tecnología de la Información plurilateral que eliminara los aranceles aplicados a los equipos y programas informáticos para el año 2000. El ITI colaboró a continuación con la Asociación de Tecnología de la Información del Canadá, la Asociación Europea de Fabricantes de Máquinas de Oficina y Tecnología de la Información y la Asociación para el Desarrollo de la Industria Electrónica Japonesa con el fin de pedir a los gobiernos del Grupo de los Siete (G-7) que suprimieran todos los obstáculos al comercio y la inversión en este sector. El siguiente paso se dio cuando los grupos industriales de las CE y los Estados Unidos que participaban en el Diálogo Empresarial Transatlántico aprobaron la petición.

La iniciativa se difundió así rápidamente dentro del sector privado, pero los gobiernos actuaron con más lentitud. Según la historia de la iniciativa hecha por la OMC, en esta etapa:

La Administración de los Estados Unidos se mostró inicialmente renuente con respecto a la propuesta porque no quería enemistarse con la Unión Europea después de la negativa a participar en una iniciativa sectorial sobre los productos

electrónicos tan solo unos cuantos años antes. La industria ejerció presión con éxito y a principios de abril de 1995 el Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales, Mickey Kantor, anunció que la Administración Clinton participaría en la negociación de un acuerdo sobre tecnología de la información. En 1995 los Gobiernos del Canadá y de los Estados Unidos apoyaron firmemente la idea de negociar un acuerdo sobre tecnología de la información. No obstante, la Unión Europea y el Japón se resistieron en un principio a la iniciativa, por considerar que los resultados de la Ronda Uruguay eran ya bastante importantes y que había que “digerirlos” primero (OMC, 2012: 11).

La resistencia europea desapareció a final de año, cuando la Comunidad Europea y los Estados Unidos apoyaron oficialmente la iniciativa en una cumbre celebrada el 3 de diciembre de 1995 entre el Presidente Jacques Santer, de la Comisión Europea, el Primer Ministro del Gobierno de España, Felipe González, y el Presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton.

A continuación hubo una serie de negociaciones en distintos lugares, que tuvieron lugar al menos en parte dentro de la OMC, y en las que las partes negociadoras consideraron que la Conferencia Ministerial de Singapur, de diciembre de 1996, era un acontecimiento que forzaba a la acción y establecía un plazo útil. También se produjeron conversaciones de forma bilateral, trilateral y de otro tipo. Entre los puntos difíciles que los negociadores tenían que resolver cabe citar el ámbito de los productos abarcados, la cuestión de si el Acuerdo iba a ir más allá de los aranceles y abarcar los obstáculos no arancelarios, y la relación entre el proyecto de acuerdo y un acuerdo entre los Estados Unidos y el Japón sobre semiconductores que estaba previsto que caducara a mediados de 1996.

Aunque los negociadores de los países de la Cuadrilateral (el Canadá, los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea) discutieran principios y listas de productos, estaban de acuerdo en que era necesario que en las negociaciones participara una gama más amplia de países que debían lograr el grado necesario de “masa crítica”. La mejor forma de conseguirlo, decidieron, era someter la iniciativa al Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC). El APEC tenía la virtud de incluir a unas economías que todavía no estaban en la OMC, en particular China y el Taipei Chino, así como otros actores importantes como la República de Corea y Hong Kong, China. Esta ampliación de las conversaciones exigía naturalmente que se tuvieran en cuenta en el acuerdo las necesidades de los países en desarrollo. No obstante, algunos miembros del APEC seguían escépticos y “[l]a intervención personal de algunos líderes políticos, entre ellos el Presidente de los Estados Unidos Bill Clinton y el Primer Ministro japonés Ryutaro Hashimoto, fue necesaria para que el APEC respaldara firmemente el ATI” (*Ibid.*: 15). En la declaración de los dirigentes del APEC, de 25 de noviembre de 1996, se pedía la conclusión del ATI en la Conferencia Ministerial de Singapur (que debía celebrarse dos semanas más tarde) y se apoyaba la eliminación de los aranceles para el año 2000.

Las negociaciones se trasladaron a la Conferencia Ministerial de Singapur, como pretendían los negociadores, pero no finalizaron ahí. La Declaración Ministerial sobre el Comercio de Productos de Tecnología de la Información, que firmaron en Singapur 29 países, era casi un proyecto

definitivo de Acuerdo, y un mandato de concluirlo, más que un producto acabado. Su entrada en vigor dependía de que los signatarios del ATI representaran un 90% del comercio mundial de productos de la tecnología de la información el 1º de abril de 1997; los signatarios originales no abarcaban más que el 83% de ese comercio. En la Declaración Ministerial se establecían las modalidades para las etapas finales de las negociaciones y un calendario para su celebración. En los meses siguientes se trabajó para resolver las cuestiones finales que planteaba la cobertura de productos y para reunir el número necesario de signatarios. En marzo de 1997 estaba claro que había firmado el Acuerdo un número suficientemente grande de países adicionales, y los participantes iniciaron entonces un programa de reducciones graduales de los derechos sobre una base NMF. Como se muestra en el cuadro 10.2, entre los signatarios iniciales figuraban 23 países desarrollados (la mayoría de ellos miembros de la CE) y 6 economías en desarrollo. En años posteriores, otros 14 países desarrollados lo firmaron (principalmente como consecuencia de su adhesión a la Unión Europea), lo mismo que 32 economías en desarrollo y en transición.

El promedio de los tipos arancelarios consolidados que los países desarrollados imponían a los productos abarcados por el ATI antes de concluirse este Acuerdo era del 4,9%. Algunos países en desarrollo signatarios empezaban partiendo de unas consolidaciones de tipos mucho más elevados, principalmente Turquía (24,9%), Tailandia (30,9%) y la India (66,4%). Los aranceles aplicados generalmente eran inferiores, pero en el caso de varios países en desarrollo se situaban todavía por encima del 20% o el 30% antes del ATI.¹⁹ En un estudio se constató que, entre 1996 y 2008, el comercio total de productos comprendidos en el ATI (importaciones y exportaciones) se amplió un 10,1% anualmente, pasando de 1,2 billones de dólares EE.UU. a 4,0 billones de dólares EE.UU.; durante ese mismo período, el comercio mundial de todas las manufacturas aumentó un 7,1% (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos 2010: 9). No obstante, resulta difícil determinar qué parte de ese promedio de crecimiento total es atribuible a la liberalización del comercio y qué parte se debe sencillamente a un aumento de la demanda.

Cuadro 10.2 Signatarios del Acuerdo sobre Tecnología de la Información

	Países desarrollados	Economías en desarrollo y en transición
1996	Alemania; Australia; Austria; Bélgica, Canadá; Dinamarca; España; Estados Unidos; Finlandia; Francia; Grecia; Irlanda; Islandia; Italia; Japón; Liechtenstein; Luxemburgo; Noruega; Países Bajos; Portugal; Reino Unido; Suecia; Suiza.	Hong Kong, China; Indonesia, República de Corea; Singapur; Taipei Chino; Turquía.
1997-2000	Chipre; Croacia; Eslovaquia; Eslovenia; Estonia; Letonia; Lituania; Nueva Zelanda; Polonia; República Checa; Rumania.	Albania; Costa Rica; El Salvador; Filipinas; Georgia; India; Israel; Jordania; Macao, China; Malasia; Mauricio; Omán; Panamá; República Kirguisa; Tailandia.
2001-2005	Bulgaria; Hungría; Malta.	China; Egipto; Marruecos; Nicaragua; Reino de Bahrein; República de Moldova.
2006-2012	—	Colombia; Emiratos Árabes Unidos; Estado de Kuwait; Federación de Rusia; Guatemala; Honduras; Perú; Reino de la Arabia Saudita; República Dominicana; Ucrania; Viet Nam.

Fuente: Secretaría de la OMC en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/intfec_s/itscheds_s.htm.

En un área conexas, los Miembros de la OMC aprobaron también un compromiso de mantenimiento del "statu quo" con objeto de mantener abierto el comercio electrónico. Uno de los pocos logros sustantivos de la Conferencia Ministerial de Ginebra de 1998 fue la adopción de una Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial²⁰ en la que se preveía "un programa de trabajo amplio para examinar todas las cuestiones relacionadas con el comercio electrónico mundial" y en la que también se declaraba que "los Miembros mantendrán su práctica actual de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas". En el párrafo 34 de la Declaración Ministerial de Doha se indica que "los Miembros mantendrán hasta el quinto período de sesiones su práctica actual de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas", y "continuar el Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico", dando instrucciones al mismo tiempo al Consejo General de que "considere las disposiciones institucionales más apropiadas para ocuparse del Programa de Trabajo, y que informe al quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial sobre los nuevos progresos que se realicen". Este compromiso fue confirmado en posteriores conferencias ministeriales, incluida la Conferencia Ministerial de Ginebra de 2011. En ella, los Ministros adoptaron la decisión de que los Miembros "mantendrán su práctica actual de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas hasta" la Conferencia Ministerial de 2013.²¹

Desde que el acuerdo original entró en vigor ha habido *demandeurs* que han tratado de ampliar el alcance del ATI, tanto en término de número de miembros como de cobertura de productos. Estos movimientos incluyeron el intento de hacer que un ATI II formara parte de unos "primeros resultados" de la Conferencia Ministerial de Seattle, pero estos esfuerzos fracasaron como el resto de la Conferencia. En 2012, los Estados Unidos propusieron nuevas negociaciones y presentaron un documento de reflexión en nombre propio y en nombre del Canadá, el Japón, la República de Corea, Singapur y el Taipei Chino. A este grupo se sumaron posteriormente Costa Rica y Malasia. En este documento se instaba a los participantes en el ATI a "activar las consultas con las partes interesadas nacionales para determinar los productos que consideraban necesario incluir en el Acuerdo". Entre los tipos de productos que consideraban que había que incluir en el ámbito del ATI figuraban productos que pudieran procesar señales digitales, productos que pudieran emitir y recibir señales digitales, alámbricos o inalámbricos, equipos para la fabricación de productos de tecnología de la información y componentes, accesorios y partes de esos productos y equipos. En el documento también se instaba al Comité del ATI a "adoptar medidas concretas para hacer avanzar la importante labor en curso en el marco del Programa de trabajo sobre medidas no arancelarias, con el fin de facilitar el comercio internacional en este importante sector".²² En el momento de escribirse este libro, las negociaciones siguen su curso. En esta nueva ronda de negociaciones sobre el ATI, a principios de 2013 habían presentado listas de productos 22 Miembros.²³

Cuestiones relativas a la aplicación

La "aplicación" es otra de las expresiones utilizadas en la OMC que tienen un significado distinto para los distintos usuarios, aunque en este caso no sea una expresión que se aplique a fenómenos distintos sino que los distintos usuarios la aplican al mismo fenómeno aunque

con distinta perspectiva. Para muchos países en desarrollo, los Acuerdos de la Ronda Uruguay imponían nuevas limitaciones a sus gobiernos ya que restringían su margen de actuación y les exigían el cumplimiento de nuevas obligaciones sustantivas y de procedimiento. Muchas de sus preocupaciones se centraban en los Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y los Textiles, pero también preocupaban los Acuerdos sobre Subvenciones, Agricultura, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Antidumping y Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC). Estos Acuerdos no reflejaban adecuadamente los intereses de los países en desarrollo, en su opinión, y tenían que ser reequilibrados. El problema no se limitaba solamente a los Acuerdos de la Ronda Uruguay *per se*, ya que el todo único que se había aplicado en esas negociaciones había obligado también a los países en desarrollo a adoptar algunos acuerdos de la Ronda de Tokio. De este modo, se vieron sometidos retroactivamente a normas en cuya redacción no habían intervenido y que, por consiguiente, no estaban formuladas de modo que respondieran a las necesidades especiales de los países en desarrollo. Estas transferencias de una ronda a otra hacían que el cumplimiento de sus obligaciones fuera difícil y exigiera una combinación de asistencia técnica y de revisión de las prescripciones. Mientras que los responsables de las políticas de los países en desarrollo presentaban lo que ellos consideraban preocupaciones legítimas que exigían urgente atención, sus interlocutores de algunos países desarrollados consideraban que las demandas relativas a la aplicación eran un esfuerzo torpe por impedir una mayor liberalización en una nueva ronda o incluso deshacer lo que ya se había logrado en la última. Algunos de ellos interpretaban que al decir “aplicación” se quería decir “revisión”.

Cuando se celebró la Conferencia Ministerial de Ginebra de 1998, los Ministros acordaron que la aplicación fuera una parte importante de la labor futura que debía realizarse en el marco de la OMC, tomando nota de “los problemas con que se haya tropezado en la aplicación y las consiguientes repercusiones sobre las perspectivas de comercio y desarrollo de los Miembros”. En el párrafo 8 de la Declaración Ministerial, se comprometían a seguir adelante “con la evaluación de la aplicación de los distintos acuerdos y la realización de sus objetivos” cuando volvieran a reunirse el año siguiente en Seattle, reafirmando también al mismo tiempo (como insistían los Miembros desarrollados) su “compromiso de respetar los calendarios existentes para los exámenes, las negociaciones y otras tareas que hemos acordado anteriormente”.

Antes de la Conferencia Ministerial de Seattle, un grupo de países en desarrollo había presentado al Consejo General una lista de unos 150 elementos para que se consideraran en el programa de trabajo relativo a la aplicación. En las ocho páginas de elementos se incluían cuestiones que debían decidirse antes de Seattle, y cuestiones que debían aprobarse en el plazo de un año después de la Conferencia. El caos general de Seattle impidió que se avanzara más en la materialización de esta iniciativa pero los embajadores reanudaron, en Ginebra, los debates sobre la aplicación. El 8 de mayo de 2000, el Consejo General creó el Mecanismo de Examen de la Aplicación, que incluía reuniones extraordinarias del Consejo General dedicadas exclusivamente a esta cuestión. Después de las reuniones extraordinarias dedicadas a este mecanismo en junio, julio y octubre, el Consejo General adoptó el 15 de

diciembre de 2000 una decisión sobre las medidas relativas a la aplicación.²⁴ Su contenido fundamental puede resumirse del siguiente modo:

- los Miembros debían asegurarse de que sus regímenes de contingentes arancelarios se administraran de modo transparente, equitativo y no discriminatorio;
- el Comité de Agricultura debía examinar posibles medios de mejorar la eficacia de la aplicación de la Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios;
- se instaba a las organizaciones internacionales de normalización a velar por la participación de los Miembros de diferentes niveles de desarrollo y de todas las regiones geográficas en todas las etapas de la elaboración de normas;
- se exhortaba al Comité de Valoración en Aduana a continuar el proceso de examen y aprobación de las solicitudes de distintos Miembros de que se prorrogara la moratoria de cinco años prevista en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994;
- los Miembros debían acelerar la labor restante para la armonización de las normas de origen no preferenciales;
- se pedía al Director General que tomara las disposiciones apropiadas para incluir a Honduras en el apartado b) del Anexo VII del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias;
- el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias debía examinar todas las cuestiones relativas a los párrafos 5 y 6 del artículo 27 del Acuerdo SMC (es decir, las disposiciones relativas a la eliminación gradual de las subvenciones a la exportación por los países en desarrollo que hubieran alcanzado una situación de competitividad), incluida la posibilidad de establecer la competitividad de las exportaciones sobre la base de un período de más de dos años;
- el Comité SMC debía examinar las cuestiones de las tasas agregadas y generalizadas de remisión de los derechos de importación y de la definición de “insumos consumidos en el proceso de producción”, teniendo en cuenta las necesidades particulares de los países en desarrollo Miembros.

Otras muchas cuestiones relativas a la aplicación que preocupaban a los países en desarrollo seguían sin resolver, de modo que los Ministros aprobaron un planteamiento doble. Las cuestiones respecto de las cuales había un mandato de negociación convenido en la Declaración serían tratadas con arreglo a ese mandato, pero las cuestiones relativas a la aplicación respecto de las cuales no hubiese mandato de negociación serían tratadas “con carácter prioritario” por los órganos competentes de la OMC. Los Ministros daban también instrucciones de que se examinaran “todas las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas”. El 27 de abril y el 3 de octubre de 2001, el Consejo General celebró nuevas reuniones extraordinarias dedicadas a la aplicación. En la reunión de octubre estaba previsto que se llegara a un acuerdo sobre una lista de cuestiones elaborada por el Presidente del Consejo General, Stuart Harbinson. No obstante, en las reuniones informales de jefes de delegación se había puesto de manifiesto que los Miembros no podían ponerse de acuerdo sobre esa lista de

modo que la reunión extraordinaria formal se suspendió después de transcurridos solo unos cinco minutos. Esto indicó que el debate sobre la aplicación había ido todo lo lejos que los embajadores podían llevarlo sin pasar a un nivel superior para que se adoptara una decisión ministerial respecto de esta cuestión. A partir de ese momento el programa de trabajo relativo a la aplicación pasó a formar parte de la Ronda de Doha, como se analiza en el capítulo 12.

El Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública

La relación entre el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) y la Salud Pública, denominado también el derecho a medicamentos, provocó, más que ningún otro tema abordado en la Ronda Uruguay, el remordimiento de los muchos Miembros de la OMC que lo habían aceptado. Lo que estaba en cuestión era la exigencia del respeto de los derechos de patente de las empresas farmacéuticas, en especial las patentes utilizadas para tratar enfermedades mortales y prolongar la vida. El debate se describe a veces como la lucha entre los intereses económicos de las compañías farmacéuticas y los derechos humanos de las personas afectadas por enfermedades que suponen una amenaza mortal, o “beneficio *versus* personas” y, consideradas desde ese punto de vista, las normas de la OMC (que a su vez derivan de las de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)) se convirtieron en el blanco de las protestas de los defensores de la antiglobalización. Los argumentos se pueden reducir a unas pocas palabras duras que encajan perfectamente en una pegatina o una pancarta, pero un examen más próximo del tema pone de manifiesto un debate más articulado que tiene sus raíces en diferentes ideas sobre cómo promover el desarrollo y la difusión de medicinas. Este debate se mantiene tanto dentro de los países como entre ellos.

La economía política de las patentes farmacéuticas

El problema esencial es fácil de enunciar pero no tan fácil de resolver. Durante siglos, el conflicto entre el desarrollo de nuevos inventos y su difusión se resolvió mediante un sistema que compensaba a los inventores con un monopolio temporal de sus invenciones, después del cual estas pasaban al dominio público. En la era anterior al Acuerdo sobre los ADPIC, eso normalmente significaba en el caso de los productos farmacéuticos un período de 15 ó 20 años durante el cual los que desarrollasen un nuevo medicamento disfrutaban de su monopolio, pero una vez que terminaba ese período los medicamentos podían producirse y venderse como producto genérico. El Acuerdo sobre los ADPIC establecía que el plazo de vigencia de las patentes era de 20 años contados a partir de la fecha de la solicitud de la patente. Algunos argumentan que el estricto respeto de las patentes farmacéuticas haría que los medicamentos tuvieran unos precios más altos durante el período durante el que se mantuviera el monopolio legal, hasta el punto de que estos medicamentos podrían llegar a tener un precio fuera del alcance de algunas personas y de algunos servicios nacionales de salud. A la inversa, si no se exige el respeto de las patentes farmacéuticas se puede impedir el desarrollo de nuevas medicinas. Las patentes “añaden el combustible del interés al fuego del genio”, como se supone que dijo Abraham Lincoln, y en ningún lugar es ese combustible más necesario que en la

investigación farmacéutica. El desarrollo de nuevos medicamentos y las pruebas a que son sometidos constituyen un proceso extremadamente caro, lento y arriesgado, que seguramente se interrumpiría si se negara a las compañías farmacéuticas los ingresos obtenidos de los medicamentos ya existentes así como la promesa de las rentas monopolistas temporales que obtendrían de futuros medicamentos. Muchos estudios económicos muestran que el sector farmacéutico depende especialmente de las patentes para obtener beneficios de las actividades de investigación y desarrollo (véase, por ejemplo, Cockburn, 2009).

La lógica de las patentes puede ser más difícil de defender cuando se encara una crisis de salud pública, en especial si hay pocas medicinas eficaces y estas están dentro del plazo de protección de las patentes. Esto puede dar origen a que se pida el quebrantamiento o suavización de las patentes, entre otras soluciones propuestas (por ejemplo, subvenciones de los gobiernos o controles de precios). Las políticas nacionales sobre este tema pueden quebrar la pauta habitual según la cual los consumidores tienden a estar menos implicados que los productores en los debates sobre política pública. Por motivos que ya se analizaron en el capítulo 1, un pequeño número de productores con profundos intereses normalmente encuentra más fácil unirse y presionar al gobierno que un gran número de consumidores con intereses difusos. Sin embargo, cuando lo que está en juego no es solo cuestión de precios sino de vidas, las comunidades que representan a las personas que viven, por ejemplo, con VIH/SIDA se encuentran en una posición totalmente distinta que los consumidores que no se molestan en movilizarse en contra de los contingentes de importación de azúcar.

Quienes faltan en este debate son los posibles consumidores de futuros medicamentos, y en este caso la dinámica es comparable a la de la liberalización del comercio. En los debates sobre política comercial a veces se enfrentan grupos bien organizados que son partidarios de mantener el *statu quo* y grupos menos organizados, o incluso grupos que todavía no existen, que serían partidarios del cambio. Cuando los gobiernos proponen eliminar obstáculos al comercio, puede que las objeciones que reciben de las ramas de producción en ese momento protegidas por esos obstáculos se oigan más que el apoyo que reciben de las ramas de producción que en ese momento o potencialmente están orientadas a la exportación y que tal vez no sean conscientes todavía de las nuevas posibilidades que pueden tener en un mercado más amplio. Igualmente, cuando está en cuestión la protección mediante patentes, las comunidades de personas que pretenden obtener un acceso más amplio a los medicamentos ya existentes ahora pueden ser más visibles y hacerse oír más que las personas que podrían sufrir en el futuro enfermedades que todavía no han contraído y que podrían beneficiarse de medicamentos que todavía no se han desarrollado. Los grupos que intervienen en los debates sobre los ADPIC y la salud pública en defensa del interés público normalmente hacen mayor hincapié en la necesidad de difundir los medicamentos ya existentes que en tratar de desarrollar otros nuevos. En la medida en que se planteen esta última cuestión, es más probable que pidan un mayor nivel de investigación financiada por los gobiernos y no que se incentive a las compañías farmacéuticas mediante la exigencia del respeto estricto de las patentes.

Estos distintos intereses están representados en la OMC por tres grupos principales de Estados Miembros. Uno está formado por los países industrializados, que tienen industrias

farmacéuticas de primera línea y que defienden la exigencia estricta del respeto de las patentes para mantenerse en esa primera línea y beneficiarse de ella. Los Estados Unidos son el Miembro más activo dentro de este grupo, en el que también están el Japón, algunos Estados miembros de la UE y Suiza. Mientras que estos países tienden a representar los intereses de los productores, los países en desarrollo de África y de otras regiones representan los intereses de los consumidores. Los cuidados de salud son muy caros en los países pobres que tienen una tasa muy alta de infección de enfermedades tales como el VIH/SIDA y la tuberculosis, y la exigencia del estricto respeto de las patentes farmacéuticas tiene graves consecuencias para la salud pública y los presupuestos públicos. Un tercer grupo está formado por los países en desarrollo que tienen la capacidad tecnológica para producir versiones genéricas de los productos farmacéuticos, en especial el Brasil, China y la India. Una suavización de las normas relativas a las patentes farmacéuticas ayudaría a estos países de dos formas, por un lado, reduciendo los costes de sus propios cuidados de salud y, por otro, ampliando el mercado para las exportaciones de sus compañías farmacéuticas. La solución que preferirían sería un régimen de licencias obligatorias, una práctica que hace que el titular de una patente sea obligado por la ley a otorgar a otro productor o vendedor licencia para utilizar sus derechos. Una licencia obligatoria se puede obtener sin el consentimiento del titular de los derechos y lo que se paga a este se decide por ley o mediante un arbitraje, más que mediante una negociación entre un comprador y un vendedor voluntario.

El Órgano de Solución de Diferencias fue el foro principal en el que se manifestaron estos intereses en conflicto durante los primeros años de la OMC, cuando los Estados Unidos presentaron reclamaciones contra la India y el Pakistán en 1996. El asunto *Pakistán - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura* se resolvió “al margen de los tribunales”, mediante una solución mutuamente convenida a la que las partes llegaron en 1997, pero el asunto *India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura* finalizó con resoluciones contrarias a la India tanto del Grupo Especial como del Órgano de Apelación y, en 1999, condujo a la promulgación de nueva legislación destinada a poner la práctica de la India en conformidad con estas resoluciones.

La Secretaría de la OMC también estudió la cuestión y celebró en abril de 2001 un taller en colaboración con la Organización Mundial de la Salud. Los participantes “evidentemente abordaron las cuestiones desde puntos de vista diferentes” -según dijo Adrian Otten (véase el Apéndice Biográfico, página 647), Director de la División de Propiedad Intelectual de la OMC- pero también reconocieron que “la fijación diferenciada de los precios podía desempeñar una función importante al garantizar el acceso a los medicamentos existentes a precios razonables ... sin impedir que el sistema de patentes continuase desempeñando su función de proporcionar incentivos a la investigación y el desarrollo de nuevos medicamentos”.²⁵

La Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública

Posteriormente la cuestión pasó del mecanismo de solución de diferencias a la esfera de las negociaciones, en la que los países en desarrollo pretendían un ajuste del texto del Acuerdo

sobre los ADPIC en relación con las patentes farmacéuticas. Su objetivo principal, que serviría los intereses tanto de los países en desarrollo que tenían capacidad de fabricar productos farmacéuticos como los de los afectados por crisis de salud pública, era modificar las normas del Acuerdo sobre los ADPIC para permitir un mayor recurso a las licencias obligatorias. Los Estados Unidos y otros países industrializados con importantes industrias farmacéuticas se oponían a estos esfuerzos y durante los meses anteriores a la Conferencia Ministerial intentaron romper la coalición de países en desarrollo que proponía estos cambios. Odell y Sell (2006a: 103) señalaron que esta coalición “se encontró con esfuerzos por dividir y vencer, a los que logró resistir”, de los Estados Unidos, que intentaban seducir a algunos Miembros de la coalición con compensaciones paralelas:

En otoño, el Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales Zoellick hizo dos ofertas menores a distintos subgrupos, presuntamente con la esperanza de dividir la coalición y enterrar su propuesta. Ofreció ampliar para los países menos adelantados los plazos de transición para la aplicación del Acuerdo sobre los ADPIC a los productos farmacéuticos hasta 2016, lo que supondría ventajas prácticas y jurídicas para estos países pero no haría nada por aumentar el suministro de medicamentos allá donde faltaban. Y no afectaría al Brasil, a la India ni a 18 países africanos, incluidos los mayores y más activos en la OMC. En segundo lugar, Zoellick ofreció respetar una moratoria de reclamaciones en procedimientos de solución de diferencias con respecto al Acuerdo sobre los ADPIC contra todos los países del África Subsahariana por las medidas que adoptaran para hacer frente al SIDA.

Aunque esta oferta pudiese ser atractiva para los países africanos, no logró el resultado apetecido, ya que ninguno de los embajadores de estos países en Ginebra rompió con la coalición.

Cuando la Conferencia Ministerial de Doha se reunió en noviembre de 2001, las posiciones de las partes en conflicto se habían endurecido, lo que dio lugar a que se propusieran dos opciones para la Declaración Ministerial. El texto preferido por los países en desarrollo era denominado Opción 1 y significaba suavizar las obligaciones que establecía el Acuerdo sobre los ADPIC de la siguiente forma:

Nada de lo dispuesto en el Acuerdo sobre los ADPIC impedirá a los Miembros adoptar medidas para proteger la salud pública. En consecuencia, reiterando nuestro compromiso con el Acuerdo sobre los ADPIC, afirmamos que dicho Acuerdo será interpretado y aplicado de una manera que apoye el derecho de los Miembros de la OMC de proteger la salud pública y, en particular, de asegurar el acceso a los medicamentos para todos.

Este texto hacía hincapié más en las excepciones que en las disciplinas establecidas por el Acuerdo sobre los ADPIC, pero las industrias farmacéuticas de los países desarrollados preferían que se hiciera hincapié en lo contrario. Por su parte, apoyaban la llamada Opción 2, que decía:

Afirmamos la facultad de los Miembros de la OMC de utilizar, al máximo, las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC que permiten flexibilidad para hacer frente a las crisis de salud pública, tales como el VIH/SIDA y otras pandemias, y a ese efecto, que los Miembros pueden adoptar las medidas necesarias para hacer frente a estas crisis de salud pública, en particular, para asegurar el acceso a los medicamentos a precios asequibles. Además, convenimos en que la presente Declaración no aumenta ni disminuye los derechos y obligaciones de los Miembros previstos en el Acuerdo sobre los ADPIC.

En Doha, el facilitador de las consultas sobre los ADPIC era el Secretario de Comercio de México Luis Ernesto Derbez. La forma en que el Embajador de México ante la OMC, Eduardo Pérez Motta, y, a través de él, el Sr. Derbez, pasaron a desempeñar un papel principal en esta cuestión sirve de ejemplo de cómo países de tamaño medio desempeñan con frecuencia un papel importante en las deliberaciones de la OMC. Ese papel destacado no era una responsabilidad que los funcionarios mexicanos hubieran buscado activamente pues su país no pertenecía claramente a ninguno de los tres campos en conflicto, pero ese era precisamente el motivo por el que México se consideraba un “mediador honesto” sobre el tema, que podía ayudar a tender puentes entre los países en conflicto. El Sr. Pérez Motta fue contactado por funcionarios de la Secretaría inmediatamente antes del inicio de la Conferencia Ministerial de Doha para preguntarle si creía que el Secretario estaría dispuesto a asumir el papel. Una petición de este tipo, aparentemente de último minuto, podía parecer a las personas no iniciadas una mala planificación, pero había un motivo fundamental para este planteamiento: como la petición se hacía pocos días antes de la Conferencia Ministerial, no quedaba tiempo para que el Secretario fuera “captado” por los defensores de ninguna de las posiciones.

La clave de estas negociaciones, así como de la posterior evolución del acuerdo prescrita por los Ministros en Doha, era que los Estados Unidos querían iniciar una nueva ronda. La cuestión del Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública, tomada en sí misma, hacía de Washington un perdedor: casi todos los posibles cambios que pudieran imaginarse del texto vigente del Acuerdo sobre los ADPIC dañarían los intereses de la industria farmacéutica estadounidense. No obstante, la estrategia del Sr. Zoellick en Doha se basaba en dar a todos los demás Miembros de la OMC un motivo de interés por la ronda y (como se analiza en el capítulo 11) tuvo éxito con todos salvo con la India. Para ello, era necesario que hiciera una serie de concesiones estratégicas, y este tema era una de ellas. Moviéndose en la dirección de la Opción 1 en Doha, y posteriormente suavizando la oposición de los Estados Unidos al texto del acuerdo que resultó de este mandato, ayudó a lograr el objetivo más amplio de lanzar la ronda y mantenerla viva.

El momento decisivo en la negociación de la Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública se produjo cuando los delegados aprobaron un nuevo párrafo 4 que reflejaba los intereses de los países en desarrollo. El texto, patrocinado por el Brasil y los Estados Unidos, se reproduce en el recuadro 10.1. La redacción de este párrafo era una amalgama de las opciones 1 y 2, pero tomó prestado más de la primera que de la segunda.

La aprobación de esta declaración fue solo una solución provisional, ya que en su párrafo 6 se establecía la búsqueda de una pronta solución para los problemas que se planteaban a los

países que pudieran tener “dificultades para hacer un uso efectivo de las licencias obligatorias”. Los Miembros buscaron de nuevo a los diplomáticos mexicanos para que ayudasen a encontrar una solución. El Sr. Pérez Motta no sabía en aquel momento de la Conferencia Ministerial que sería nombrado Presidente del Consejo de los ADPIC el año siguiente, con el mandato de concluir las negociaciones sobre esta cuestión en el plazo de un año. En 2002, dedicó la mayor parte de su tiempo a solucionar este problema e inició un proceso ascendente en el que intervinieron más los embajadores que los ministros. Para ello fue también necesario que rechazara los esfuerzos de Washington por influir en las negociaciones a través de Ciudad de México. Este aspecto del proceso se describirá en el capítulo 14, cuando analicemos el papel de los presidentes en las negociaciones de la OMC.

Recuadro 10.1. Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública

Extracto del documento WT/MIN(01)/DEC/2, de 20 de noviembre de 2001.

4. Convenimos en que el Acuerdo sobre los ADPIC no impide ni deberá impedir que los Miembros adopten medidas para proteger la salud pública. En consecuencia, al tiempo que reiteramos nuestro compromiso con el Acuerdo sobre los ADPIC, afirmamos que dicho Acuerdo puede y deberá ser interpretado y aplicado de una manera que apoye el derecho de los Miembros de la OMC de proteger la salud pública y, en particular, de promover el acceso a los medicamentos para todos.

A este respecto, reafirmamos el derecho de los Miembros de la OMC de utilizar, al máximo, las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC, que prevén flexibilidad a este efecto.

5. En consecuencia, y a la luz del párrafo 4 *supra*, al tiempo que mantenemos los compromisos que hemos contraído en el Acuerdo sobre los ADPIC, reconocemos que estas flexibilidades incluyen lo siguiente:

- a. Al aplicar las normas consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público, cada disposición del Acuerdo sobre los ADPIC se leerá a la luz del objeto y fin del Acuerdo tal como se expresa, en particular, en sus objetivos y principios.
- b. Cada Miembro tiene el derecho de conceder licencias obligatorias y la libertad de determinar las bases sobre las cuales se conceden tales licencias.
- c. Cada Miembro tiene el derecho de determinar lo que constituye una emergencia nacional u otras circunstancias de extrema urgencia, quedando entendido que las crisis de salud pública, incluidas las relacionadas con el VIH/SIDA, la tuberculosis, el paludismo y otras epidemias, pueden representar una emergencia nacional u otras circunstancias de extrema urgencia.
- d. El efecto de las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC que son pertinentes al agotamiento de los derechos de propiedad intelectual es dejar a cada Miembro en libertad de establecer su propio régimen para tal agotamiento sin impugnación, a reserva de las disposiciones de los artículos 3 y 4 sobre trato NMF y trato nacional.

6. Reconocemos que los Miembros de la OMC cuyas capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son insuficientes o inexistentes podrían tropezar con dificultades para hacer un uso efectivo de las licencias obligatorias con arreglo al Acuerdo sobre los ADPIC. Encomendamos al Consejo de los ADPIC que encuentre una pronta solución a este problema y que informe al respecto al Consejo General antes del fin de 2002.

Las negociaciones que el Sr. Pérez Motta encabezó produjeron finalmente la Decisión sobre la aplicación del párrafo 6 de la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública, adoptada por el Consejo General el 30 de agosto de 2003. En este acuerdo se aclaran las normas que afectan a las licencias obligatorias para la exportación de productos farmacéuticos. En el párrafo 2 de esa Decisión (documento WT/L/540 de la OMC) se establece que si se cumplen las condiciones que establece la propia Decisión:

Se eximirá a un Miembro exportador del cumplimiento de las obligaciones que le corresponden en virtud del apartado f) del artículo 31 del Acuerdo sobre los ADPIC con respecto a la concesión por ese Miembro de una licencia obligatoria en la medida necesaria para la producción de un producto o productos farmacéuticos y su exportación a un Miembro o Miembros importadores habilitados [...].

Las condiciones establecidas exigían (entre otras cosas) que el Miembro o Miembros importadores habilitados hicieran al Consejo de los ADPIC una notificación en la que aportasen la información necesaria para establecer que se cumplían las condiciones para esa exención, y que el Miembro exportador notificase las condiciones a que estaba sujeta la licencia obligatoria. En la Decisión también se establecía una exención para los países importadores del requisito del Acuerdo sobre los ADPIC de pagar una remuneración adecuada por las licencias obligatorias, y se añadía la prescripción de que los Miembros importadores habilitados adoptasen "medidas razonables que se hallen a su alcance ... para prevenir la reexportación de los productos que hayan sido efectivamente importados en su territorio en virtud del sistema", y se reproducía en gran parte el texto del Acuerdo sobre los ADPIC referente a la promoción de la transferencia de tecnología y la creación de capacidad.

La exención que suponía este acuerdo no pretendía ser una solución permanente que, al contrario, se pretendía conseguir a través de una enmienda del Acuerdo sobre los ADPIC. El 6 de diciembre de 2005, los Miembros de la OMC aprobaban una enmienda que haría permanentes estos cambios, pero esa enmienda no se incorporará formalmente al Acuerdo sobre los ADPIC hasta que no la hayan aceptado dos tercios de los Miembros. Aún entonces, solamente tendrá efecto para los Miembros que la hayan aceptado. La exención seguirá aplicándose a todos los restantes Miembros hasta que acepten la enmienda y esta entre en vigor. Los Miembros se fijaron originalmente el plazo del 1º de diciembre de 2007 para llegar a ese nivel de dos tercios; posteriormente ese plazo se prorrogó hasta el 31 de diciembre de 2009 y luego hasta el 31 de diciembre de 2013. A principios de 2013, habían aprobado la enmienda 72 Miembros²⁶, lo que representa menos de la mitad del total de Miembros.

Estos resultados parecen haber impuesto la paz sobre la cuestión. Es notable que, a pesar de la prominencia de la cuestión del Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública, no se hubieran planteado asuntos de solución de diferencias en el marco de la OMC respecto de patentes de productos farmacéuticos después de 2001. Las condiciones de los acuerdos a que se llegó en Doha y después de Doha fueron recibidas con una mezcla de sentimientos por parte de los

defensores de la salud pública. Algunas organizaciones no gubernamentales, como Médecins Sans Frontières, se mostraron satisfechas con el equilibrio conseguido en este acuerdo; en un estudio de Médecins Sans Frontières de 2003 se sostenía que “[c]ada país debe poder diseñar y administrar su sistema de patentes en defensa de sus mejores intereses nacionales, utilizando las flexibilidades que establece el Acuerdo sobre los ADPIC” (Boulet y otros, 2003: 24). Las principales preocupaciones que manifestaron no se referían a la situación en la que se encontraban las normas de la OMC sino con respecto a las modificaciones ulteriores que se estaban entonces estudiando en la OMPI. Tras señalar que “en muchos países, las patentes dificultan el acceso público a medicamentos que salvan vidas”, ya que “los beneficios se ponen delante de la salud pública”, en el estudio se observa que “[e]sta tendencia puede empeorar a causa de las negociaciones en curso en la OMPI para elaborar un ‘Tratado sobre el Derecho Sustantivo de Patentes’, un tratado mundial que se basará muy probablemente en las normas sobre patentes vigentes en los países ricos” (*Ibid.*). Ese tratado siguió siendo objeto de negociación durante otros dos años en la OMPI, pero finalmente las negociaciones se suspendieron en 2006 cuando quedó claro que no se superarían las diferencias entre los países.²⁷ En la comunidad preocupada por la salud pública se manifestaron otras voces que adoptaban una postura más precavida al interpretar los resultados de las negociaciones en la OMC. “La Declaración de Doha y la Decisión sobre el párrafo 6 no han resuelto el problema del acceso a medicinas a precios razonables” -según Kerry y Lee (2003)- quienes pedían “una simplificación de su contenido para permitir su aplicación real” e instaban a que “se reconociese que la protección de la salud pública en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC tiene prioridad sobre las medidas que posteriormente se adoptan en otros acuerdos comerciales”.

Revisión del Acuerdo sobre Contratación Pública

La cuestión de la contratación pública se plantea desde hace mucho más tiempo que la mayoría de las demás cuestiones examinadas aquí, pues fue gradualmente integrada, aunque de forma incompleta, en el sistema del GATT a lo largo del medio siglo anterior a la creación de la OMC. La constante ha sido el carácter plurilateral del acuerdo, que lo hacía más un remanente de las prácticas del GATT anteriores a la Ronda Uruguay que parte del todo único de la etapa de la OMC. La Unión Europea había esperado cambiar esta situación en la Ronda de Doha, y había presionado para que este fuera uno de los temas de Singapur que formara parte del todo único en esa ronda, pero (como se examina en el capítulo 12) ese esfuerzo fracasó. Aunque haya sufrido numerosos cambios, entre los que se incluye el refinamiento de sus normas y la ampliación del número de sus miembros, el Acuerdo sobre Contratación Pública sigue siendo un instrumento cuyas cargas y beneficios se limitan a los signatarios.

La contratación pública puede parecer a primera vista una cuestión que se relaciona simplemente con posibilidades de venta, pero en realidad tiene un contenido mucho mayor. Cuando los gobiernos aceptan compromisos sobre sus procedimientos de contratación pública, se encuentran también tratando cuestiones de gobernanza, márgenes preferenciales en favor de los proveedores nacionales en general y de comunidades

desaventajadas en particular, e incluso con la corrupción. En este sentido, los esfuerzos desplegados durante decenios por someter las normas de contratación pública a las disciplinas del sistema multilateral de comercio se pueden considerar la causa de unos de los primeros debates sobre la relación entre el comercio, la transparencia, la gobernanza y otras cuestiones sociales.

Como otras muchas cuestiones que finalmente se debatieron en la Ronda Uruguay, la contratación pública era un tema que se planteaba desde las propuestas estadounidenses a la Conferencia de La Habana de 1946.²⁸ Los proyectos de artículo 8 (trato NMF) y artículo 9 (trato nacional) del proyecto de los Estados Unidos de Carta de la OIC, hacían referencia, respectivamente, a la adjudicación por los miembros de contratos del Estado para obras públicas y a las leyes y reglamentos que regían la adquisición, por organismos gubernamentales, de suministros para uso público no adquiridos por las fuerzas armadas ni destinados a ellas. Esta es una de las esferas en las que el proyecto final de la Carta de La Habana era menos ambicioso que la posición inicial de los Estados Unidos, pues representantes de los gobiernos (en particular del Reino Unido) habían planteado objeciones. La contratación pública no estaba expresamente abarcada por las disposiciones del proyecto que establecían el trato NMF (artículo 16) o el trato nacional. Al contrario, en la disposición referente al trato nacional (artículo 18) se establecía expresamente que sus prescripciones “no se aplicarán a las leyes, las reglamentaciones o los requisitos que rijan la obtención, por las dependencias gubernamentales, de productos comprados para fines gubernamentales”. Lo más cerca que la Carta de La Habana llegó a someter la contratación pública a las disciplinas propias del régimen de comercio fue un elemento de las disposiciones sobre el comercio estatal (artículo 29) que exigía en términos bastante vagos “un tratamiento justo y equitativo” para “las importaciones de productos comprados para satisfacer propósitos gubernamentales”. Esta Carta de la OIC, como se examinó en el capítulo 2, sobrevivió a las negociaciones internacionales pero no a la política interna de los Estados Unidos.

Las muy limitadas disposiciones sobre contratación pública del GATT de 1947 seguían la pauta establecida en la Carta de La Habana. En el artículo III (Trato nacional) se establece explícitamente en el párrafo 8 a) que:

Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para su reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

Igualmente, en el párrafo 2 del artículo XVII, relativo a las empresas comerciales del Estado, se establece que las disposiciones de este artículo “no se aplicarán a las importaciones de productos destinados a ser utilizados inmediata o finalmente por los poderes públicos o por su cuenta, y no para ser revendidos o utilizados en la producción de mercancías destinadas a la venta”. Lo más cerca que el GATT de 1947 llegó a una liberalización de las prácticas de contratación pública fue la repetición de la fórmula de la Carta de La Habana en el párrafo 2

del artículo XVII, que establece que “cada parte contratante concederá un trato equitativo al comercio de las demás partes contratantes” respecto de las importaciones de productos destinados a ser utilizados por los poderes públicos.

Aunque Washington era anteriormente *demandeur* y Londres desempeñaba inicialmente el papel de escéptico, en 1962 los papeles habían cambiado. Después de que los Estados Unidos aumentaran el nivel de preferencia nacional en los contratos de defensa, que pasó del 6% al 50%, fue el Reino Unido (junto con Bélgica) el que planteó objeciones, presentando su reclamación a lo que todavía era la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE). El año siguiente, después de la transformación de la OECE en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la institución renacida inició una labor analítica en esta esfera. Su objetivo inicial era conciliar las prácticas distintas de los Estados Unidos y de lo que entonces era todavía la Comunidad Económica Europea, en un momento en que este último bloque estaba empezando a abrir sus prácticas de contratación pública entre sus Estados miembros. El análisis de la OCDE resultó frenado por las muchas diferencias no solo en la práctica sino incluso en la terminología de la contratación. No obstante, a finales del decenio de 1960 se había avanzado ya lo suficiente como para que los Estados Unidos volvieran a proponer un acuerdo formal sobre contratación pública. Las negociaciones prosiguieron en la OCDE hasta mediados del decenio de 1970 y dieron lugar a un proyecto de instrumento de la OCDE, pero las conversaciones quedaron atrapadas en los detalles. La incapacidad de los países miembros de la OCDE de resolver sus diferencias, sumada al interés manifestado por algunos países en desarrollo que veían la posibilidad de aumentar sus exportaciones, llevaron al traslado de estas conversaciones de la OCDE a la Ronda de Tokio a mediados de 1976. El Acuerdo resultante de estas negociaciones en el GATT se basó en el incompleto Proyecto de Instrumento sobre políticas, procedimientos y prácticas de contratación pública, de la OCDE. Al final, en la práctica si no formalmente, era en gran medida un acuerdo de la OCDE pues la mayoría de los miembros de la OCDE lo firmaron, pero fueron pocas las demás partes contratantes del GATT que lo hicieron.

El Acuerdo ha estado en frecuente evolución desde la Ronda de Tokio. La evolución se produjo a veces durante rondas de negociación, pero no dentro de ellas. Las partes contratantes del GATT modificaron el Acuerdo en 1986 para ampliar su ámbito e incluir no solo las compras propiamente dichas sino toda forma de adquisición (por ejemplo, el arrendamiento financiero y el alquiler), rebajar el valor de umbral, reforzar las normas de no discriminación y mejorar las disciplinas relativas a los procedimientos de licitación. Ese mismo año se iniciaron negociaciones para realizar reformas más profundas pero, técnicamente, no formaron parte de la contemporánea Ronda Uruguay. Esta separación tenía una importancia que no se limitaba solo al procedimiento, porque si las negociaciones relativas al Acuerdo formaran parte orgánicamente de la Ronda eso hubiera supuesto incluir los resultados en el ámbito del todo único lo que hubiera puesto fin a la condición plurilateral del Acuerdo. No obstante, estas negociaciones avanzaron al mismo ritmo que el resto de la Ronda y, al final, produjeron un nuevo Acuerdo sobre Contratación Pública, que firmaron en la Conferencia Ministerial de Marrakech de 1994 las partes en el acuerdo inicial más la República de

Corea.²⁹ Este nuevo instrumento con frecuencia se confunde con el anterior acuerdo no solo porque sigue siendo un acuerdo plurilateral sino también porque empezó en gran medida con el mismo grupo de signatarios (véase el cuadro 10.3) y se conoce generalmente por las iniciales (ACP).

El nuevo ACP entró en vigor a principios de 1996. Su alcance iba más allá de las adquisiciones de mercancías por los gobiernos centrales y abarcaba también las adquisiciones de servicios (incluidas las obras públicas y los servicios públicos) y las adquisiciones realizadas por los gobiernos subcentrales. El alcance exacto del acuerdo para cada miembro está determinado por las listas nacionales de entidades contratantes y de servicios anexas al Acuerdo. El ACP se aplica a los contratos cuyo valor es superior a ciertos umbrales, de modo que quedan incluidas en su ámbito las adquisiciones de bienes y servicios por los gobiernos centrales de un valor superior a 130.000 derechos especiales de giro (DEG), alrededor de 176.000 dólares EE.UU. en 1996. Los umbrales son superiores para las entidades de los gobiernos subcentrales (generalmente próximos a 200.000 DEG), los servicios públicos (alrededor de 400.000 DEG) y los contratos de construcción (en general 5 millones de DEG).

Cuadro 10.3. Partes en el Acuerdo sobre Contratación Pública

	Partes iniciales en el Acuerdo de la Ronda de Tokio	Nueva parte cuando el ACP de la Ronda Uruguay entró en vigor	Miembros que se adhirieron al ACP entre 1997 y 2012	Miembros en proceso de adhesión en 2013
Países desarrollados	Austria* Canadá Comunidades Europeas y sus Estados miembros Estados Unidos Finlandia* Japón Noruega Suecia* Suiza	–	Bulgaria (2007)* Chipre (2004)* Eslovenia (2004)* Estonia (2004)* Hungría (2004)* Islandia (2001) Letonia (2004)* Lituania (2004)* Malta (2004)* Polonia (2004)* República Checa (2004)* República Eslovaca (2004)* Rumania (2007)*	Nueva Zelandia
Países en desarrollo	Israel	Corea, Rep. de	Armenia (2011) Hong Kong, China (2007) Singapur (1997) Taipei Chino (2001)	Albania China Georgia Jordania Moldova, Rep. de Omán Panamá República Kirguisa Ucrania

Fuente: Secretaría de la OMC, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/memobs_s.htm.

Nota: * País que posteriormente pasó a formar parte de la Unión Europea. Todos los países que eran partes en el Acuerdo de la Ronda de Tokio eran también partes en el ACP de la Ronda Uruguay cuando este Acuerdo entró en vigor.

Lo mismo que el ACP se revisó contemporáneamente con la Ronda Uruguay, los signatarios de este acuerdo plurilateral lo revisaron en negociaciones paralelas a la Ronda de Doha. Los Estados Unidos presionaban desde hacía tiempo para reformar el ACP, mientras que el Japón y la Unión Europea se resistían a esta iniciativa. Según los Estados Unidos, si todos los Miembros de la OMC aceptasen unas normas básicas de transparencia y debido proceso aumentaría mucho la confianza en la integridad de las decisiones en materia de contratación pública. Los primeros pasos en esta dirección se dieron en la Conferencia Ministerial de Singapur, de 1996. Algunos países en desarrollo manifestaron un apoyo cauteloso a esta idea en la Conferencia Ministerial, en la que la India promovió el objetivo limitado de llegar a un acuerdo sobre el procedimiento que previera la transparencia y Suriname se mostró favorable a que un grupo de trabajo estudiara y elaborara directrices para establecer unas normas multilaterales relativas a la licitación. Filipinas pedía un examen de las posibles ventajas netas que podrían obtener los Miembros que no se adhirieran al ACP. Otros países o bien se oponían a que se entablaran negociaciones en esta esfera o proponían exenciones, entre ellos, Indonesia, Papúa Nueva Guinea, Saint Kitts y Nevis y la Comunidad de Desarrollo del África Meridional. Los Ministros llegaron a un compromiso al establecer un grupo de trabajo sobre “las prácticas de contratación pública, que tenga en cuenta las políticas nacionales”. Esa matización de la Declaración Ministerial de Singapur relativa a las políticas nacionales respondía a las preocupaciones del Japón.

La inclusión de esta cuestión entre los temas de Singapur significaba no solo la posibilidad de que se realizaran nuevas reformas del ACP sino, más importante, que se ampliara el ámbito de sus disciplinas para abarcar a todos los Miembros de la OMC a través del mecanismo del todo único. Tal cosa no sucedió. Como se analiza en el capítulo 12, este fue uno de los temas de Singapur que se retiraron de la mesa de negociación después de la Conferencia Ministerial de Cancún.

En el párrafo 26 de la Declaración de Doha, los Ministros aceptaban provisionalmente la celebración de negociaciones que “se [basaran] en los progresos realizados [...] en el Grupo de Trabajo sobre la Transparencia de la Contratación Pública”. Las negociaciones “se [limitarían] a los aspectos relativos a la transparencia y por consiguiente no [restringirían] las posibilidades de los países de dar preferencias a los suministros y proveedores nacionales”, y tendrían el complemento de “la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidad adecuados, durante las negociaciones y después de su conclusión”. Sin embargo, en una cláusula que reproducía el texto dedicado a otros temas de Singapur, en la Declaración se establecía en concreto que las negociaciones tendrían lugar después de la siguiente Conferencia Ministerial (es decir, la de Cancún) “sobre la base de una decisión que se [habría] de adoptar, por consenso explícito, en ese período de sesiones respecto de las modalidades de las negociaciones”. El tema no sobrevivió a la debacle de Cancún, de la que solo sobrevivió intacto uno de los temas de Singapur, la facilitación del comercio.

El Director General Supachai Panitchpakdi había esperado incluir la contratación pública en el paquete de Cancún. Se encontró con la firme oposición de Malasia, que había recurrido mucho a preferencias en la contratación pública para mejorar la situación económica de los

nativos de Malasia (McCrudden y Gross, 2006) y, a pesar de sus numerosos intentos de ganarse a Kuala Lumpur, fue incapaz de convencer a dicho país de que pusiera término a su oposición. El Sr. Supachai, considerando la cuestión retrospectivamente, creía que el paquete habría podido aprobarse si se hubiera mantenido en la mesa de negociación la contratación pública, porque si hubiera sido así (y se hubiera mantenido junto con la facilitación del comercio) habría servido de base para iniciar una nueva ronda.³⁰

El tema fue así retirado de la mesa de negociación en Doha, pero todavía se consideró en negociaciones que se celebraron contemporáneamente con la ronda, pero bastante al margen de ella. Una forma de abordar la cuestión fue atraer nuevos signatarios. Como puede observarse en el cuadro 10.3, cuatro nuevos Miembros se adhirieron al Acuerdo entre 1997 y 2012, y otros nueve (incluida China) habían iniciado el proceso de adhesión. Los signatarios del ACP también recurrieron al programa incorporado, ya que el párrafo 14 del artículo V del ACP preveía un examen de la aplicación del Acuerdo. Este examen, que se inició en 1997, tenía por objetivo ampliar el ámbito del Acuerdo y eliminar medidas y prácticas discriminatorias. Después de las negociaciones que se llevaron a cabo durante 1997 y posteriormente, el Comité de Contratación Pública aprobó un ACP revisado en marzo de 2012. Se trataba de un paso fundamentalmente técnico que se producía después de la verificación definitiva y el examen jurídico de los resultados de las negociaciones que exigía una decisión de la Conferencia Ministerial de Ginebra de diciembre de 2011. El texto revisado incorporaba nuevas flexibilidades para las partes con respecto a los compromisos en materia de procedimiento, reforzando al mismo tiempo la función del ACP como instrumento de la gobernanza en el sector de la contratación pública, y tenía el objetivo de facilitar la adhesión de países en desarrollo.

El texto del ACP no fue aclarado en ningún asunto importante de solución de diferencias. Hasta 2012 solo hubo cuatro asuntos en los que se trataba del ACP (dos de los cuales estaban motivados por la misma cuestión), lo que hace que este Acuerdo sea uno de los menos polémicos de la OMC. Todos los asuntos fueron iniciados entre 1997 y 1999. Por orden cronológico, son una reclamación de la CE relativa a un procedimiento de licitación japonés para la adquisición de un satélite multifuncional, unas reclamaciones conjuntas de la CE y el Japón contra los Estados Unidos con motivo de una ley de Massachusetts cuyo objetivo era castigar a Myanmar³¹ y una reclamación de los Estados Unidos relativa a las prácticas de contratación del Organismo de Construcción de Aeropuertos de Corea. El primer asunto se solucionó fuera del mecanismo de solución de diferencias, el segundo quedó desprovisto de contenido cuando un tribunal federal de los Estados Unidos dictó sentencia contra la ley del estado por motivos constitucionales, y en el tercer asunto los Estados Unidos no pudieron sustentar con pruebas su reclamación contra la República de Corea.

Notas

- 1 Obsérvese que aunque el artículo XIX del AGCS haga referencia a "rondas", del contexto se deduce claramente que se trataba de rondas dedicadas específicamente a los servicios y no necesariamente a otros temas (aunque tampoco se excluía esa posibilidad).
- 2 Este ha sido un punto de perpetuo conflicto en el ordenamiento jurídico estadounidense, pues algunos miembros del Congreso sostienen que los compromisos asumidos por el poder ejecutivo con otros países (tanto si el derecho vigente no está en conflicto con esos compromisos, como en caso contrario) solo son legítimos si son aprobados por el Congreso.
- 3 Estos sectores, enumerados en la Declaración de Acción Administrativa que acompañaba a dicha Ley, son el equipo agrícola, el equipo de construcción, los aguardientes destilados, los productos electrónicos, los muebles, el equipo médico, los metales no ferrosos, las semillas oleaginosas y sus productos, el papel y los productos del papel, los productos farmacéuticos, el equipo científico, el acero, los juguetes y los productos de madera. La Ley establece además que el Presidente debe recibir asesoramiento de los comités asesores del sector privado y de la Comisión de Comercio Internacional (ITC) de los Estados Unidos antes de aprobar ningún acuerdo y debe informar de los resultados a los comités de comercio del Congreso. Estos comités disponen de 60 días para plantear objeciones, pero si no lo hacen en ese plazo el acuerdo puede entrar en vigor sin otras medidas ulteriores.
- 4 Los Miembros que participan en las negociaciones de un acuerdo internacional sobre los servicios, denominados colectivamente "los auténticos buenos amigos de los servicios", son: Australia; Canadá; Chile; Colombia; Costa Rica; Estados Unidos; Hong Kong, China; Islandia; Israel; Japón; México; Noruega; Nueva Zelandia; Pakistán; Panamá; Perú; República de Corea; Suiza; Taipei Chino; Turquía y Unión Europea.
- 5 Debe observarse que algunos negociadores y funcionarios de la Secretaría que participaron en esas negociaciones adoptaron la postura de que si no habían concluido estos aspectos de las negociaciones no era porque no habían podido sino porque no se les había dado tiempo suficiente.
- 6 Entrevista del autor con el Sr. Harbinson, 24 de enero de 2013.
- 7 En Key (2005) se analizan estos hechos.
- 8 Entre estos 29 Miembros figuraba el Brasil, pero este Miembro nunca ratificó los compromisos que había firmado.
- 9 La UE-15 se contaba como un Miembro.
- 10 Presentadas por Australia, Canadá, Estados Unidos, Filipinas, Honduras, Hungría, India, Mauricio, Nicaragua, Pakistán, Perú, Senegal, Suiza, Tailandia, Turquía y República Bolivariana de Venezuela.
- 11 Los Estados Unidos presentaron una exención limitada del trato NMF en el sector de los seguros, aplicable en caso de cesión forzosa de la participación estadounidense en empresas proveedoras de servicios de seguros que operasen en países Miembros de la OMC.
- 12 Véase *Servicios de Transporte Marítimo: Nota de antecedentes preparada por la Secretaría*, documento S/C/W/315 de la OMC, de 7 de junio de 2010, página 42.
- 13 Véase *Servicios de Transporte Marítimo: Nota documental de la Secretaría*, documento S/C/W/62 de la OMC, de 16 de noviembre de 1998, página 10.

- 14 Una disposición de ese párrafo establece que: "Un Miembro que considere que esta exención se aplica de manera tal que justifica una limitación recíproca y proporcionada a la utilización, venta, alquiler o reparación de embarcaciones construidas en el territorio del Miembro que se haya acogido a la exención tendrá libertad para establecer tal limitación previa notificación a la Conferencia Ministerial".
- 15 Los suscriptores eran: Australia; Canadá; Chile; China; Chipre; Comunidades Europeas y sus Estados miembros; Croacia; Eslovenia; Estonia; Gambia; Georgia; Guatemala; Hong Kong, China; India; Islandia; Japón; Letonia; Lituania; Malasia; Malta; México; Nigeria; Noruega; Nueva Zelandia; Pakistán; Panamá; Papúa Nueva Guinea; Perú; Polonia; República Checa; República de Corea; República Dominicana; República Kirguisa; Rumania; Singapur; Suiza; y Taipei Chino.
- 16 Esta petición plurilateral no se ha publicado en ningún documento de la OMC pero se puede consultar en línea en: <http://commerce.nic.in/trade/Plurilateral%20Requests%20on%20Maritime%20Transport%20Services%20and%20Model%20Schedule.pdf>.
- 17 Cabe argumentar, como alternativa, que las condiciones de la adhesión de China a la OMC fueron tan importantes como el ATI, o más, pero la adhesión de China puede también considerarse que se completó durante la etapa (muy al principio) de la Ronda de Doha.
- 18 Los datos se pueden encontrar en: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/section2_e/ii01.xls.
- 19 Información facilitada por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (2010).
- 20 Véase *Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial*, documento WT/MIN(98)/DEC/2 de la OMC, de 20 de mayo de 1998.
- 21 Véase *Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico*, documento WT/L/843 de la OMC, de 19 de diciembre de 2011.
- 22 Véase *Documento de reflexión sobre la ampliación del ATI: Comunicación del Canadá, el Japón, Corea, el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu, Singapur y los Estados Unidos*, documento G/IT/W/36 de la OMC, de 2 de mayo de 2012, página 2.
- 23 Los Miembros que han presentado listas son: Australia; Canadá; China; Costa Rica; Croacia; Estados Unidos; Filipinas; Hong Kong, China; Israel; Japón; Malasia; Mauricio; Montenegro; Noruega; Nueva Zelandia; Reino de Bahrein; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; Taipei Chino; y Unión Europea.
- 24 Véase *Consejo General: Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación*, documento WT/L/384 de la OMC, de 19 de diciembre de 2000.
- 25 Citado en: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr220_s.htm.
- 26 Los Miembros que habían aceptado la enmienda eran: Albania; Argentina; Australia; Bangladesh; Brasil; Camboya; Canadá; China; Colombia; Costa Rica; Croacia; Egipto; El Salvador; Estados Unidos; ex República Yugoslava de Macedonia; Filipinas; Honduras; Hong Kong, China; India; Indonesia; Israel; Japón; Jordania; Macao, China; Marruecos; Mauricio; México; Mongolia; Nicaragua; Noruega; Nueva Zelandia; Pakistán; Panamá; Reino de Bahrein; Reino de la Arabia Saudita; República de Corea; Rwanda; Senegal; Singapur; Suiza; Taipei Chino; Togo; Uganda; Unión Europea y sus Estados miembros; y Zambia.
- 27 Véase OMPI en: <http://www.wipo.int/patent-law/es/harmonization.htm>.
- 28 Para un examen más detallado de las negociaciones sobre la contratación pública desde 1946 hasta la Ronda Uruguay véase Blank y Marceau (2006). Los análisis de esta sección deben mucho a este análisis. Véase también Brown-Shafii (2011).

- 29 Hong Kong, China, era la única economía distinta de los antiguos signatarios que se esperaba que firmara el nuevo Acuerdo en Marrakech, pero decidió no hacerlo "en protesta por la introducción de disposiciones sobre la no aplicación sectorial y disposiciones de reciprocidad en los servicios por algunos participantes" (Blank y Marceau, 2006: 45). Posteriormente se adhirió al acuerdo en 1997.
- 30 Entrevista del autor con el Sr. Supachai, 27 de septiembre de 2012.
- 31 La principal cuestión en este caso no era la contratación pública *per se* sino la cuestión más amplia de si las sanciones que un país impone al comercio con otro país, y a la inversión en este, por motivos políticos, se pueden aplicar de forma extraterritorial a las empresas de otro país.

Apéndice 10.1 Elementos del programa incorporado

Año	Instrumento	Objetivo	Resultados
1995	Decisión relativa a los servicios financieros	A mediados de año, los Miembros tenían libertad para mejorar, modificar o retirar la totalidad o parte de sus compromisos en el sector de los servicios financieros y establecer su posición final en cuanto a las exenciones del trato NMF en este sector.	En julio de 1995 y en noviembre de 1997 se concluyeron protocolos sobre los servicios financieros.
	Decisión relativa a las negociaciones sobre el movimiento de personas físicas.	A mediados de año, los Miembros debían concluir las negociaciones "sobre una mayor liberalización del movimiento de personas físicas a efectos del suministro de servicios".	Las negociaciones concluyeron el 28 de julio de 1995 y varios Miembros mejoraron sus compromisos.
1996	Decisión relativa a las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas	El informe final del Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas tenía que entregarse el 30 de abril de 1996.	El Documento de Referencia sobre las telecomunicaciones se concluyó en abril de 1996; el Acuerdo sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas se concluyó en abril de 1997.
	Decisión relativa a las negociaciones sobre servicios de transporte marítimo.	Las negociaciones sobre "transporte marítimo internacional, servicios auxiliares y acceso a las instalaciones portuarias y utilización de las mismas, encaminad[a]s a la eliminación de las restricciones", deberían haber concluido en junio de 1996.	Las negociaciones se suspendieron en 2000, y posteriormente fueron integradas en la Ronda de Doha.
	Decisión sobre el comercio de servicios y el medio ambiente	El Comité de Comercio y Medio Ambiente debía informar a la Conferencia Ministerial "sobre la relación entre el comercio de servicios y el medio ambiente ... [y] la pertinencia de los acuerdos intergubernamentales sobre el medio ambiente y su relación con el" AGCS.	El Comité adoptó su informe el 8 de noviembre de 1996 y lo presentó en la Conferencia Ministerial de Singapur.
1997	Artículo XIII del AGCS	A más tardar a principios de año debían iniciarse las negociaciones sobre la contratación pública de servicios.	Se integraron en la Ronda de Doha.
	Artículo III de la Decisión relativa a los procedimientos de notificación.	Un grupo de trabajo debía llevar a cabo un examen de todas las obligaciones y procedimientos y hacer recomendaciones al Consejo del Comercio de Mercancías a más tardar dos años después.	El grupo de trabajo presentó su informe en octubre de 1996.
	Párrafo 4 del artículo 15 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.	Antes de final de año debía empezar el examen del funcionamiento y aplicación del Acuerdo.	El examen se terminó en noviembre de 1997.
	Párrafo 7 b) del artículo XXIV del Acuerdo sobre Contratación Pública.	Antes de final de año debían entablarse negociaciones para mejorar el Acuerdo y dar "la máxima amplitud posible a su ámbito de aplicación entre todas las partes sobre la base de la mutua reciprocidad".	El Acuerdo sobre Contratación Pública se revisó en 2012.
	Artículo 6 del Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.	Al final de 1997, la Conferencia Ministerial debía examinar las disposiciones, la aplicación y el funcionamiento del Acuerdo.	El 1º de diciembre de 1997 un grupo de trabajo adoptó recomendaciones para mejorar la aplicación del Acuerdo.

Año	Instrumento	Objetivo	Resultados
1998	Artículo X del AGCS	Los resultados de las negociaciones "sobre la cuestión de las medidas de salvaguardia urgentes, basadas en el principio de no discriminación" debían ponerse en efecto para principios de año.	Se integró en la Ronda de Doha.
	Párrafo 14 del artículo V del Acuerdo sobre Contratación Pública.	A principios de año debía iniciarse un "examen detenido" del Acuerdo, con inclusión del examen de si habían de modificarse o prorrogarse las exenciones.	Las negociaciones se iniciaron; con posterioridad pasaron a formar parte provisionalmente de la Ronda de Doha.
	Párrafo 7 del artículo 12 del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.	A principios de año debía iniciarse el examen del funcionamiento y aplicación del Acuerdo.	El informe del examen fue adoptado en marzo de 1999.
	Decisión sobre el examen del párrafo 6 del artículo 17 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994.	El examen de la disposición sobre solución de diferencias del Acuerdo Antidumping debía iniciarse a principios de año "con el fin de considerar la cuestión de si es susceptible de aplicación general".	No parece que haya habido seguimiento de esta cuestión.
	Párrafo 2 a) del artículo 9 del Acuerdo sobre Normas de Origen	Debía iniciarse un programa de trabajo sobre la armonización de las normas de origen "tan pronto como sea posible después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y se llevará a término en un plazo de tres años a partir de su iniciación".	El trabajo de armonización de las normas de origen no preferenciales no pudo terminarse dentro del plazo debido a la complejidad de las cuestiones planteadas.
	Decisión sobre aplicación y examen del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.	Antes de final de año debía realizarse un examen del ESD, y los ministros "después de la realización del examen, [debían adoptar] la decisión de mantener, modificar o dejar sin efecto tales normas y procedimientos de solución de diferencias".	El mandato del examen expiró sin consenso; posteriormente se integró en la Ronda de Doha y en el Proceso Jara.
1999	Párrafo 3 b) del artículo 27 del Acuerdo sobre los ADPIC	Los Miembros debían examinar "la protección [de] todas las obtenciones vegetales mediante patentes, mediante un sistema eficaz <i>sui generis</i> o mediante una combinación de aquéllas y éste".	En el párrafo 19 de la Declaración Ministerial de Doha se amplió el examen para incluir el Convenio sobre la Diversidad Biológica de las Naciones Unidas y la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.
	Artículo 9 del Acuerdo sobre las MIC.	Antes de final de año debía iniciarse el examen del funcionamiento del Acuerdo y debía estudiarse si debía complementarse con disposiciones relativas a la política en materia de inversiones y competencia.	En la Conferencia Ministerial de Singapur se estableció un grupo de trabajo sobre el comercio y la inversión "teniendo en cuenta ... el programa incorporado".
2000	Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura.	A principios de año debían iniciarse nuevas negociaciones para lograr el objetivo "a largo plazo de reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental".	Se integraron en la Ronda de Doha.

Año	Instrumento	Objetivo	Resultados
	Artículo XIX del AGCS	A principios de año debían iniciarse nuevas negociaciones tendentes "a lograr un nivel de liberalización progresivamente más elevado".	Se integraron en la Ronda de Doha.
	Artículo F del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.	A principios de año debía iniciarse una evaluación del funcionamiento del mecanismo.	La evaluación se llevó a cabo; no se realizó ningún cambio.
	Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994.	Consolidaciones arancelarias; debía iniciarse un examen de la definición de "abastecedor principal" que tiene derechos de negociación en virtud del artículo XXVIII del GATT.	El Consejo del Comercio de Mercancías no encontró motivos para cambiar la norma.
	Artículo 71 del Acuerdo sobre los ADPIC.	A principios de año debía iniciarse el primero de los exámenes bienales de la aplicación del Acuerdo.	No parece que haya habido seguimiento de esta cuestión.
	Artículo III del GATT de 1994.	La Conferencia Ministerial debía examinar la exención que amparaba las leyes de cabotaje de los Estados Unidos (navegación costera).	La cuestión se plantea cada dos años en el examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos.
Sin fecha	Párrafo 4 del artículo VI del AGCS.	El Consejo del Comercio de Servicios debe elaborar las disciplinas necesarias con respecto a las prescripciones y los procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias.	Se integró en la Ronda de Doha.
	Artículo XV del AGCS.	Los Miembros deben elaborar las disciplinas multilaterales necesarias para evitar los efectos de distorsión que pueden tener las subvenciones a los servicios y también examinar la procedencia de establecer procedimientos compensatorios.	Se integró en la Ronda de Doha.
	Artículos 23 y 24 del Acuerdo sobre los ADPIC.	Se debían entablar negociaciones sobre las indicaciones geográficas de los vinos con objeto de establecer un sistema multilateral de notificación y registro.	Se integraron en la Ronda de Doha.

Apéndice 10.2. Miembros que han contraído compromisos en sectores objeto de negociación en el marco del AGCS después de la Ronda Uruguay

	Servicios de seguros y relacionados con los seguros	Servicios bancarios y otros servicios financieros	Servicios de telecomunicaciones	Servicios de transporte marítimo
Albania	◆	◆	◆◆	◆
Angola		◆		
Antigua y Barbuda	◆		◆◆	◆
Arabia Saudita, Reino de la	◆	◆	◆◆	◆
Argentina	◆	◆	◆◆	
Armenia	◆	◆	◆◆	
Australia	◆	◆	◆◆	◆
Austria	◆	◆	◆	
Bahrein, Reino de	◆	◆	◆	
Barbados	◆		◆◆	
Belize			◆◆	
Benin		◆		◆
Bolivia, Estado Plurinacional de	◆	◆	◆	
Brasil	◆	◆		
Brunei Darussalam	◆	◆	◆◆	
Bulgaria	◆	◆	◆◆	
Cabo Verde	◆	◆	◆◆	◆
Camboya	◆	◆	◆◆	◆
Canadá	◆	◆	◆◆	◆
Chile	◆	◆	◆◆	
China	◆	◆	◆◆	
Chipre	◆	◆	◆◆	
Colombia	◆	◆	◆◆	◆
Corea, República de	◆	◆	◆◆	◆
Costa Rica		◆	◆	
Côte d'Ivoire	◆	◆	◆◆	
Croacia	◆	◆	◆◆	◆
Cuba	◆	◆	◆	◆
Djibouti			◆	
Dominica	◆		◆◆	
Ecuador	◆	◆	◆	
Egipto	◆	◆	◆◆	◆
El Salvador		◆	◆◆	
Emiratos Árabes Unidos		◆		
Eslovenia	◆	◆	◆◆	◆
Estados Unidos	◆	◆	◆◆	
Estonia	◆	◆	◆◆	◆
ex República Yugoslava de Macedonia	◆	◆	◆	

	Servicios de seguros y relacionados con los seguros	Servicios bancarios y otros servicios financieros	Servicios de telecomunicaciones	Servicios de transporte marítimo
Filipinas	◆	◆	◆	◆
Finlandia	◆	◆	◆	◆
Gabón	◆	◆		
Gambia	◆	◆	◆	◆
Georgia	◆	◆	◆◆	◆
Ghana	◆	◆	◆◆	◆
Granada	◆		◆◆	
Guatemala	◆	◆	◆	
Guyana	◆	◆	◆	
Haití	◆	◆		
Honduras	◆	◆	◆*	
Hong Kong, China	◆	◆	◆◆	◆
Hungría	◆	◆	◆◆	◆
India	◆	◆	◆	
Indonesia	◆	◆	◆◆	◆
Islandia	◆	◆	◆◆	◆
Islas Salomón	◆	◆		
Israel	◆	◆	◆◆	
Jamaica	◆		◆◆	◆
Japón	◆	◆	◆◆	◆
Jordania	◆	◆	◆◆	◆
Kenya	◆	◆	◆◆	
Kuwait, Estado de		◆		
Lesotho	◆	◆	◆	
Letonia	◆	◆	◆◆	◆
Liechtenstein	◆	◆	◆	
Lituania	◆	◆	◆◆	◆
Macao, China	◆	◆		
Malasia	◆	◆	◆	◆
Malawi		◆		
Malta	◆	◆	◆◆	◆
Marruecos	◆	◆	◆◆	
Mauricio	◆	◆	◆	
México	◆	◆	◆◆	
Moldova, República de	◆	◆	◆◆	◆
Mongolia	◆	◆	◆	
Montenegro			◆*	
Mozambique		◆		
Myanmar				◆
Nepal	◆	◆	◆◆	
Nicaragua	◆	◆	◆	
Nigeria	◆	◆	◆	◆
Noruega	◆	◆	◆◆	◆
Nueva Zelandia	◆	◆	◆◆	◆
Omán	◆	◆	◆◆	◆

	Servicios de seguros y relacionados con los seguros	Servicios bancarios y otros servicios financieros	Servicios de telecomunicaciones	Servicios de transporte marítimo
Pakistán	◆	◆	◆◆	
Panamá	◆	◆	◆	
Papúa Nueva Guinea		◆	◆◆	◆
Paraguay	◆	◆		
Perú	◆	◆	◆◆	◆
Polonia	◆	◆	◆◆	
Qatar	◆	◆		
República Checa	◆	◆	◆◆	
República Dominicana	◆	◆	◆◆	
República Eslovaca	◆	◆	◆◆	
República Kirguisa	◆	◆	◆◆	◆
Rumania	◆	◆	◆◆	
Saint Kitts y Nevis			◆	◆
San Vicente y las Granadinas	◆			◆
Santa Lucía	◆			◆
Senegal	◆	◆	◆◆	◆
Sierra Leona	◆	◆		◆
Singapur	◆	◆	◆◆	◆
Sri Lanka	◆	◆	◆◆	
Sudáfrica	◆	◆	◆◆	
Suecia	◆	◆	◆	
Suiza	◆	◆	◆◆	
Suriname			◆◆	
Tailandia	◆	◆	◆	◆
Taipei Chino	◆	◆	◆◆	
Tonga	◆	◆	◆◆	◆
Trinidad y Tabago	◆		◆◆	◆
Túnez	◆	◆	◆	
Turquía	◆	◆	◆	◆
Ucrania	◆	◆	◆◆	◆
Uganda			◆◆	
Unión Europea*	◆	◆	◆◆	◆
Uruguay	◆	◆		
Vanuatu			◆*	
Venezuela, República Bolivariana de	◆	◆	◆	◆
Viet Nam	◆	◆	◆◆	◆
Zimbabwe		◆	◆	

Fuente: Compilación de datos procedentes de la base de datos sobre servicios de la OMC (<http://tsdb.wto.org/Default.aspx>) y de información facilitada por la División de Servicios de la OMC.

Notas: No se dispone de datos sobre la República Democrática Popular Lao, la Federación de Rusia y Samoa. * Algunos miembros de la UE han asumido compromisos propios, pero se trata generalmente de países que se adhirieron a la Unión Europea después de 1995.

◆ = El Miembro ha asumido un compromiso con respecto a este sector.

◆ ◆ = El Miembro ha asumido un compromiso con respecto al sector de las telecomunicaciones y ha adoptado también el Documento de Referencia.

◆* = El Miembro ha adoptado el Documento de Referencia pero no ha asumido ningún compromiso con respecto al sector de las telecomunicaciones.