

CARPETA DE PRENSA NOTAS INFORMATIVAS

Organización Mundial del Comercio **Sexta Conferencia Ministerial** Hong Kong, China

13-18 de diciembre de 2005

Índice

Información para la prensa	3
En breve :programa de Doha para el Desarrollo	5
Agricultura	6
Algodón	12
Comercio de servicios	14
Acceso a los mercados, productos no agrícolas	18
Propiedad intelectual (ADPIC)	21
Facilitación del comercio	29
Normas: antidumping y subvenciones, incluidas las subvenciones a la pesca	31
Normas: acuerdos regionales	34
Solución de diferencias	38
Comercio y medio ambiente	43
Pequeñas economías	45
Comercio, deuda y finanzas	46
Comercio y transferencia de tecnología	47
Cooperación técnica	48
Países menos adelantados	51
Trato especial y diferenciado	54
Cuestiones relativas a la aplicación	56
Comercio electrónico	59
Miembros y adhesiones	61
Banano	66
Estadísticas	68
Dicho llanamente :agrupaciones de países	84
Dicho llanamente :guía informal de la jerga de la OMC	87

Publicado el 5 de diciembre de 2005

NOTA

Estas notas informativas describen la situación existente en el momento de entrar en prensa (a mediados de noviembre de 2005).

Tienen por objeto ayudar a los periodistas y al público a comprender los temas clave de la Conferencia Ministerial de Hong Kong. Aunque se ha hecho todo lo posible por garantizar que el contenido es exacto, estos textos no son interpretaciones jurídicas de los Acuerdos de la OMC, ni afectan a las posiciones de los gobiernos Miembros en la Conferencia y en las negociaciones.

Además, el texto se ha simplificado para que resulte sencillo y claro.

En particular, se utilizan a menudo los términos "país" y "nación" para designar a los Miembros de la OMC, aunque algunos Miembros son oficialmente "territorios aduaneros" y no necesariamente países (véase la lista de Miembros). Lo mismo ocurre cuando se llama a los participantes en las negociaciones comerciales "países" o "naciones".

Cuando hay poco riesgo de mala interpretación, se suprime "Miembros" de "países (naciones, gobiernos) Miembros", por ejemplo en las descripciones de los Acuerdos de la OMC. Los acuerdos y los compromisos no son aplicables a los países no miembros.

Asimismo, para facilitar la lectura, los artículos del GATT y del AGCS figuran con numeración arábiga en lugar de numeración romana.

EN EL SITIO WEB www.wto.org

Para más información sobre las actividades y asuntos de la OMC puede consultarse el **sitio Web de la OMC**. El sitio está organizado por "**puertas de acceso**" que conducen a diversos asuntos -por ejemplo, la puerta de acceso "temas comerciales" o la puerta de acceso "Programa de Doha para el Desarrollo". Cada puerta de acceso facilita enlaces a todo el material relativo a ese asunto.

Las referencias que figuran en este texto muestran dónde se puede encontrar el material. Se expresan en forma de una ruta a través de las puertas de acceso, que comienza con uno de los enlaces de navegación que figuran en la parte superior derecha de la portada o en cualquier otra página del sitio. Por ejemplo, para encontrar material relativo a las negociaciones sobre la agricultura, se debe seguir esta serie de puertas de acceso y de enlaces:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > agricultura > negociaciones sobre la agricultura

Se puede seguir esta ruta, ya sea haciendo clic directamente en los enlaces o a través de los menús desplegables que aparecerán en la mayoría de los navegadores cuando se coloca el cursor encima del enlace "temas comerciales", en la parte superior de cualquier página del sitio.

Los documentos oficiales de la OMC se pueden encontrar en la dirección <http://docsonline.wto.org>

La ruta para obtener información básica sobre la OMC es: **www.wto.org > la OMC**



Para obtener información sobre el Programa de Doha para el Desarrollo, la ruta es:

www.wto.org > temas comerciales > el programa de Doha

o hacer clic en el icono "d" cuando éste aparece en el sitio Web.

SITIO WEB DE LA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC

Temporalmente: véase el enlace en la portada www.wto.org

Permanente: **www.wto.org > la OMC > adopción de decisiones > Conferencias Ministeriales**

INFORMACIÓN PARA LA PRENSA

Sexta Conferencia Ministerial de la OMC

Bienvenidos a la Conferencia Ministerial de la OMC. Esta Conferencia se inscribe en el marco de la ronda actual de negociaciones comerciales internacionales conocidas con el nombre de Programa de Doha para el Desarrollo (PDD). Iniciada por los Ministros en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001, se espera que la ronda de negociaciones de Doha concluya a finales de 2006. Su objetivo es reducir los obstáculos al comercio en esferas que van desde los servicios hasta la agricultura y permitir así el desarrollo económico de todos los Miembros de la OMC.

Desde el inicio de la ronda en 2001, los representantes de los gobiernos, siguiendo instrucciones de sus Ministros, han realizado negociaciones en la Sede de la OMC en Ginebra. Aquí en Hong Kong se espera que los Ministros examinen los progresos alcanzados y adopten las decisiones necesarias para que las negociaciones puedan seguir avanzando hacia su conclusión en 2006.

Organización

Preside la Conferencia el Sr. John Tsang, Secretario de Comercio, Industria y Tecnología de Hong Kong, China. El Sr. Pascal Lamy, Director General de la OMC y Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales para las negociaciones del PDD en Ginebra, desempeñará un papel decisivo en estas reuniones. Los tres Vicepresidentes son el Dr. Martin Bartenstein, Ministro Federal de Asuntos Económicos y Trabajo de Austria, el Sr. Idris Waziri, Ministro de Comercio de Nigeria, y la Honorable Sra. Antoinette Miller, Ministra Principal del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior de Barbados. Las sesiones plenarias formales de la Conferencia, a las que podrán asistir los medios de comunicación y las ONG, son presididas por una de estas personas.

Las sesiones plenarias continúan durante toda la Conferencia y, en ellas, los Ministros se suceden para dar lectura por turno a declaraciones formales transmitidas en vivo y en directo, en las que se exponen a grandes rasgos las opiniones de cada gobierno sobre la situación actual del comercio mundial y de las negociaciones en el marco del PDD. En las sesiones plenarias no hay debate, negociación ni intercambio espontáneo de opiniones; sólo se hacen declaraciones formales para que quede constancia de ellas.

La tarea fundamental de la Conferencia -avanzar en las negociaciones del PDD- se lleva a cabo en el marco de reuniones informales entre los Ministros y los funcionarios que los acompañan.

En las Conferencias Ministeriales, es preciso que las negociaciones, a veces arduas, se lleven a cabo en consultas realizadas en grupos reducidos de unas 20 ó 30 delegaciones. En ellas participan los países más interesados en la cuestión, así como los representantes de las coaliciones pertinentes. Si las negociaciones alcanzan un punto en que no pueden avanzar, a veces es necesario realizar deliberaciones en grupos aun más reducidos. El presidente de una negociación puede tratar de llegar a una solución de transacción mediante la celebración de consultas individuales, o con 2 ó 3 delegaciones a la vez. Aunque son motivo de preocupación, los Miembros reconocen que para determinadas cuestiones específicas y en determinadas circunstancias resultan indispensables porque los problemas logísticos y el carácter engorroso de las grandes reuniones hacen prácticamente imposibles los avances hacia una solución de transacción. Toda solución de transacción o progreso realizado en estos grupos reducidos ha

Conferencias Ministeriales de la OMC

Oficialmente, esta reunión es la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC. La Conferencia Ministerial es el órgano decisorio de más alto nivel de la Organización. Se reúne "por lo menos una vez cada dos años", según lo estipulado en el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (el documento constitutivo de la OMC).

La Conferencia Ministerial de Hong Kong será la sexta desde la creación de la OMC el 1º de enero de 1995.

Singapur:
9-13 de diciembre de 1996

Ginebra:
18 y 20 de mayo de 1998

Seattle:
30 de noviembre - 3 de diciembre de 1999

Doha:
9-13 de noviembre de 2001

Cancún:
10-14 de septiembre de 2003

Hong Kong:
13-18 de diciembre de 2005

de someterse en todo caso a todos los Miembros de la OMC para su aprobación mediante consenso antes de que pueda adoptarse.

La Conferencia concluirá con una reunión formal de todos los Ministros en representación del conjunto de Miembros de la OMC para adoptar por consenso toda decisión o programa de trabajo para que los negociadores gubernamentales los lleven adelante en Ginebra.

Servicios para la prensa

El Centro de prensa está situado en el nivel II de la fase I. Ofrece aproximadamente 1.000 puestos de trabajo, 300 de ellos equipados con ordenadores personales y los demás con conexión a Internet y conexión eléctrica para ordenadores portátiles. En todo el centro de conferencias se dispone de acceso inalámbrico a Internet.

Keith Rockwell, portavoz de la OMC, celebrará todos los días reuniones de información para la prensa en el Teatro I, a una hora anunciada previamente. El lunes 12 de diciembre a las 15 h, el Sr. Rockwell informará a los medios de comunicación en el Teatro I sobre las disposiciones logísticas para la Conferencia. Las conferencias de prensa que organicen los gobiernos o funcionarios de la OMC se anunciarán en los monitores del centro de conferencias. Los oficiales de prensa y el personal de apoyo de la OMC para las cuestiones de información y relaciones con los medios de comunicación estarán presentes durante la Conferencia en la Oficina de información y relaciones con los medios de comunicación, situada detrás de la zona de trabajo del Centro de prensa.

Los oficiales de prensa han preparado notas informativas para explicar algunos de los muchos aspectos complejos de la gran diversidad de cuestiones que se examinan en el marco del PDD. En el sitio Web de la OMC puede obtenerse información más detallada sobre éstas y otras cuestiones de que se ocupa la OMC, así como la documentación oficial conexas.

Las copias impresas de todas las declaraciones pronunciadas por los Ministros en las sesiones plenarias se facilitarán tan pronto como se hayan traducido a los tres idiomas de trabajo de la OMC (español, francés e inglés). También estarán disponibles en el sitio Web.

EN BREVE**Programa de Doha para el Desarrollo**

Se ofrece aquí un breve resumen de algunos de los elementos del Programa. En las notas adjuntas figura más información sobre éstas y otras cuestiones.

- **Agricultura** Negociaciones globales que incorporan el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y están encaminadas a lograr mejoras sustanciales del acceso a los mercados; la eliminación de todas las formas de subvenciones a la exportación, así como la elaboración de disciplinas sobre todas las medidas relativas a la exportación que tengan efecto equivalente para una fecha final creíble; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Se da especial prioridad al algodón.
- **Servicios** Negociaciones encaminadas al logro de niveles cada vez más elevados de liberalización mediante la adopción de compromisos en materia de acceso a los mercados y la elaboración de normas, en particular en las esferas de interés para las exportaciones de los países en desarrollo.
- **Productos no agrícolas** Negociaciones encaminadas a reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.
- **Normas** Negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas relativas a las medidas antidumping, las subvenciones, las medidas compensatorias y los acuerdos comerciales regionales, así como las subvenciones a la pesca, teniendo en cuenta la importancia de este sector para los países en desarrollo.
- **Facilitación del comercio** Negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas para agilizar el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de mercancías y a potenciar la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidad, teniendo en cuenta el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y menos adelantados.
- **Propiedad intelectual** Negociaciones encaminadas a la creación de un registro multilateral para los vinos y las bebidas espirituosas; negociaciones encaminadas a modificar el Acuerdo sobre los ADPIC mediante la incorporación de una exención temporal que permita a los países exportar medicamentos fabricados al amparo de una licencia obligatoria a los países que no pueden fabricarlos; deliberaciones sobre si se debe negociar la extensión a otros productos del nivel más elevado de protección que se otorga actualmente a los vinos y las bebidas espirituosas; examen de las disposiciones que tratan de la patentabilidad o no patentabilidad de las invenciones relativas a plantas y animales y a la protección de las obtenciones vegetales; examen de la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica, la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.
- **Procedimientos de solución de diferencias** Negociaciones encaminadas a mejorar y aclarar los procedimientos de solución de diferencias.
- **Comercio y medio ambiente** Negociaciones encaminadas a aclarar la relación entre las normas de la OMC y las obligaciones comerciales establecidas en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente; y a reducir o, según proceda, eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios a los bienes y servicios ambientales.
- **Trato especial y diferenciado** Examen de todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas.

Cronología del PDD**Noviembre de 2001, Doha**

En la Cuarta Conferencia Ministerial los Ministros acuerdan iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales que pone las necesidades de desarrollo en el centro del Programa.

Septiembre de 2003, Cancún

La Quinta Conferencia Ministerial termina sin que se haya logrado un consenso sobre la forma de llevar adelante las negociaciones.

Julio de 2004, Ginebra

Los Miembros adoptan un marco para las negociaciones (el "Paquete de Julio"), que ha servido desde entonces de base para los trabajos.

Enero de 2005

No se cumple el plazo inicial para concluir la Ronda.

Diciembre de 2005, Hong Kong

En la Sexta Conferencia Ministerial los Ministros llevan adelante las negociaciones con miras a la conclusión de la Ronda para finales de 2006.

AGRICULTURA

Las "modalidades" darían impulso a toda la Ronda

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > agricultura

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > agricultura > negociaciones sobre la agricultura

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > agricultura > negociaciones sobre la agricultura > información general sobre las negociaciones

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafos 13 y 14

Debido a su importancia crucial para casi todos los Miembros, la agricultura suele considerarse la clave de todo el conjunto de negociaciones. Ha habido ocasiones en que los retrasos en la agricultura han demorado los progresos en otras esferas, porque los negociadores esperaban a que se consiguiera un resultado en la agricultura.

Las negociaciones sobre la agricultura son difíciles debido a la gran variedad de opiniones e intereses entre los gobiernos Miembros, el gran número de participantes activos y la complejidad de muchas de las cuestiones. Su finalidad es contribuir a aumentar la liberalización del comercio agropecuario, de modo que los países puedan competir basándose en la calidad y el precio, y no en la magnitud de sus subvenciones. Este es especialmente el caso de muchos países en desarrollo cuyas economías dependen de una gama cada vez más diversa de productos agropecuarios primarios y elaborados, exportados a cada vez más mercados, especialmente a otros países en desarrollo.

El eje central de las negociaciones son los "tres pilares":

- **acceso a los mercados:** reducción de los aranceles, ampliación de los contingentes arancelarios y diversas flexibilidades al respecto;
- **subvenciones a la exportación** (oficialmente "competencia de las exportaciones"): eliminación de las subvenciones y elaboración de las disciplinas en materia de créditos a la exportación, ayuda alimentaria y empresas comerciales del Estado, a fin de eliminar las subvenciones a la exportación encubiertas;
- **ayuda interna:** reducción de las ayudas que son causa de distorsión del comercio (al estimular la producción excesiva y aumentar o disminuir artificialmente los precios) y elaboración de disciplinas para las formas de ayuda que podrían tener efectos de distorsión del comercio.

Estas negociaciones también abarcan otras varias cuestiones, entre ellas el trato especial para los **países en desarrollo** y las "**preocupaciones no comerciales**" (la función de la agricultura en el ámbito de la seguridad alimentaria, el desarrollo rural, la protección ambiental, etc.).

Hong Kong: en camino hacia las "modalidades"

El objetivo no oficial para la agricultura en la Conferencia Ministerial de Hong Kong era ultimar las "**modalidades**" (o acercarse lo más posible a ese resultado). Ello permitiría concluir el acuerdo completo sobre la agricultura para finales de 2006 (también un objetivo no oficial). Ahora bien, los retrasos acumulados antes de la pausa estival de 2005 en la OMC hicieron que quedara por hacer una enorme cantidad de trabajo para los Miembros en los tres meses anteriores a Hong Kong. En noviembre se recalibró el objetivo para Hong Kong. Los Miembros esperan ahora que la Conferencia Ministerial sea un jalón en el camino hacia el logro de las modalidades a principios de 2006, sin modificar el nivel de ambición para el resultado final de las negociaciones, y manteniendo la fecha límite no oficial de finales de 2006 para su conclusión.

Las modalidades describirán la manera en que se configurará el acuerdo final, y especificarán los objetivos numéricos y de otro tipo para proseguir la reforma del comercio de productos agropecuarios. Incluirán, en particular, las fórmulas y flexibilidades que se utilizarán para reducir los aranceles, ampliar los contingentes y reducir la ayuda interna. Establecerán una fecha final para la eliminación de las subvenciones a la exportación y contendrán asimismo normas revisadas para someter a disciplina las políticas comerciales agropecuarias. Todo ello responde al propósito de lograr los objetivos enunciados

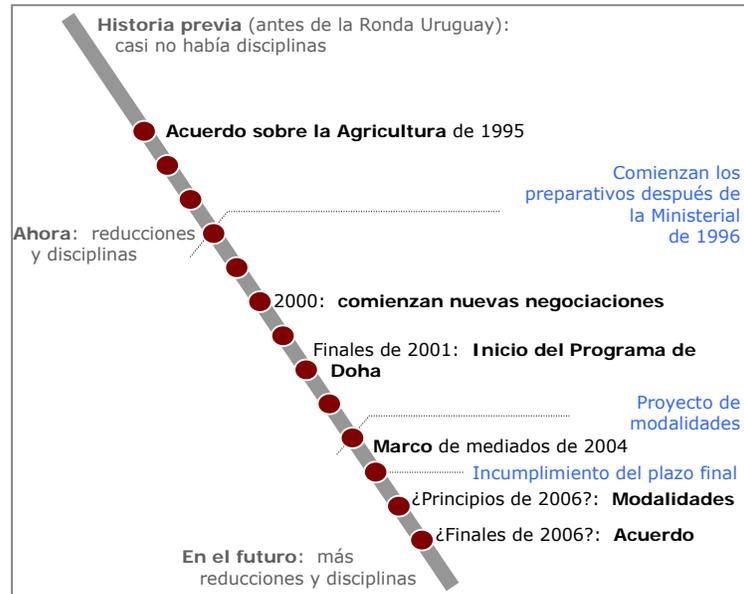
en la Declaración Ministerial de Doha de 2001: "mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio".

Una vez acordadas, las "modalidades" se utilizarán para calcular las reducciones arancelarias que hará cada país respecto de miles de productos, así como las reducciones aplicables a un abanico de subvenciones y ayudas, que en algunos casos también es probable que sean objeto de negociación antes de que las negociaciones concluyan finalmente. Esta etapa puede llevar varios meses.

Cómo hemos llegado hasta aquí

La forma en que los negociadores abordan las negociaciones sumamente complejas consiste en acumular una serie de acuerdos parciales que finalmente se incorporan en el acuerdo definitivo. En cualquier momento de una negociación, es importante lo que se ha logrado y acordado o conseguido hasta entonces (con frecuencia se utiliza para referirse a ello el término francés "acquis" [en español **acervo**]). Uno de los principales logros alcanzados en las negociaciones sobre la agricultura es la eliminación de las subvenciones a la exportación, acordada en 2004.

El punto de partida es la Ronda Uruguay (1986–1994), de la que resultaron el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC y los compromisos contraídos por los distintos países para reducir las subvenciones a la exportación, la ayuda interna y los obstáculos a la importación de productos agropecuarios. En esta primera etapa importante de la reforma del comercio de productos agropecuarios, todos los productos agropecuarios (enumerados en el Acuerdo) quedaron sujetos a disciplinas multilaterales, incluidas las "consolidaciones arancelarias"; los Miembros de la OMC han consolidado los aranceles máximos aplicables a casi todos los productos agropecuarios, mientras que los aranceles aplicables a un número importante de productos industriales siguen sin estar consolidados. La reforma también fijó límites máximos a las subvenciones, que por primera vez eran objeto de limitaciones y reducciones con respecto a los niveles anteriores.



Fechas clave en las negociaciones de la OMC sobre la agricultura

Desde entonces, en las negociaciones sobre la agricultura "lo alcanzado" es lo siguiente:

- **El mandato inicial: el artículo 20.** El Acuerdo sobre la Agricultura actual, resultante de la Ronda Uruguay de 1986–1994, aunque importante, sólo fue un primer paso en la reforma del comercio de productos agropecuarios. Muchos países consideraron que el proceso había quedado inconcluso, una opinión confirmada en el artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, que describe la reforma como un "proceso continuo" y en virtud del cual los Miembros se comprometen a proseguir las negociaciones a partir de 2000. El artículo define claramente la orientación de las negociaciones, pero en términos generales, a saber, "reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental".
- La **Declaración Ministerial de Doha** de 2001 (véase *infra*).
- El **marco** acordado en la Decisión del Consejo General de 1º de agosto de 2004 parte de lo que en ocasiones se denomina, el "Paquete de Julio de 2004" (véase *infra*).

Las negociaciones: antes de Doha - 2000-2001

Las negociaciones comenzaron a principios de 2000 en el marco de reuniones del Comité de Agricultura en "Sesión Extraordinaria". La participación tuvo desde el principio y sigue teniendo un nivel sin precedentes. Sólo en el primer año, 126 gobiernos Miembros (el 89 por ciento de los 142 Miembros de entonces) presentaron 45 propuestas y 3 documentos técnicos. Como las propuestas eran posiciones iniciales, y como participaban tantos países, las posiciones eran diversas, y las diferencias, considerables.

El mandato de Doha - a partir de 2002

El 14 de noviembre de 2001, la **Declaración Ministerial de Doha** estableció un nuevo mandato con objetivos más explícitos, tomando como base la tarea realizada hasta la fecha, que confirma y desarrolla pormenorizadamente los objetivos, y establece un calendario con plazos definidos. La agricultura pasó a formar parte del todo único.

La Declaración establece que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todas las negociaciones, tanto en los nuevos compromisos contraídos por los países como en cualesquiera normas y disciplinas pertinentes, nuevas o revisadas. Estipula que el resultado deberá ser efectivo en la práctica y contribuir a que los países en desarrollo puedan satisfacer sus necesidades, especialmente en materia de seguridad alimentaria y de desarrollo rural. Los Ministros también tomaron nota de las preocupaciones no comerciales (tales como la protección del medio ambiente, la seguridad alimentaria, el desarrollo rural, etc.) recogidas en las propuestas de negociación ya presentadas, y confirmaron que en las negociaciones dichas preocupaciones se tendrían en cuenta, conforme a lo previsto en el Acuerdo sobre la Agricultura. Las negociaciones en el marco de este mandato comenzaron en marzo de 2002.

Es imposible llegar a un consenso si los negociadores se aferran a sus posiciones iniciales. Aunque la intensidad de las negociaciones sobre la agricultura se ha mantenido de forma casi constante a lo largo de los tres años transcurridos desde su inicio en 2000, no hubo tampoco ningún progreso significativo hacia un terreno común en el marco del nuevo mandato de Doha.

Entre marzo de 2002 y marzo de 2003, siguieron realizándose intensas negociaciones en el marco de este mandato, pero no se pudo llegar con todo a un acuerdo sobre las "modalidades" porque los Miembros se mantuvieron en sus posiciones. Si los negociadores no lograron llegar a un acuerdo no fue por no intentarlo, sino más bien por la falta de decisiones políticas de sus gobiernos que les permitieran iniciar un acercamiento.

El entonces Presidente Stuart Harbinson elaboró un proyecto en marzo de 2003, conforme a lo dispuesto en el mandato de Doha, pero ese texto fue descartado por falta de consenso. En su lugar, los Miembros comenzaron a examinar, como paso intermedio, un "marco" más modesto con el fin de llegar a un acuerdo al respecto en la Conferencia Ministerial de Cancún celebrada en septiembre de 2003. (Con arreglo al mandato inicial de Doha, se suponía que en Cancún se estaría mucho más cerca del final de las negociaciones, con la presentación por los Miembros de sus ofertas o "proyectos de compromisos globales" respecto de miles de productos y un abanico de subvenciones y ayudas, sobre la base de las "modalidades".)

Por último, en julio de 2003, los países comenzaron a moverse y se elaboró así un proyecto de "marcos", algunos de los cuales ofrecían soluciones de transacción entre posiciones opuestas, que se presentaron en la Conferencia Ministerial en septiembre. Pero no fue posible llegar a un acuerdo. Después de Cancún, se interrumpieron las negociaciones sobre la agricultura, al igual que todas las negociaciones previstas en el Programa de Doha, hasta el final de ese año.

El impulso se recobró a principios de 2004, con una serie de iniciativas políticas. Los Estados Unidos marcaron la pauta con una exhortación dirigida a sus homólogos en una carta del 11 de enero de 2004, en la que sugería una forma de proceder. En mayo la UE anunció algunas concesiones clave, entre otras su acuerdo en negociar una fecha para poner fin a todas las formas de subvenciones a la exportación de productos agropecuarios. Se realizaron varias reuniones importantes en distintas partes del mundo, en las que Ministros y funcionarios de Australia, el Brasil, los Estados Unidos, la India y la UE (denominados a veces las Cinco Partes Interesadas) hicieron los primeros intentos significativos de llegar a soluciones de transacción.

El resultado fue el **marco**, en que se exponían los principios fundamentales de las modalidades, que fue acordado por todos los Miembros en Ginebra poco después de medianoche el 1º de agosto de 2004, como anexo de la Decisión que suele denominarse el "Paquete de Julio". Este es el último documento en que se registran los resultados alcanzados en las negociaciones.

EL MARCO ACORDADO EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > programa de Doha > el paquete de julio posterior a Cancún (en la sección "Noticias")

Los trabajos realizados desde entonces, en el segundo semestre de 2004 y en 2005, se han basado en el marco y han permitido llegar a un acuerdo respecto de algunas cuestiones técnicas clave. Se han superado o reducido algunas diferencias entre las posiciones de los países. Ahora bien, se produjo una demora imprevista de cuatro meses a causa de la negociación de una cuestión técnica (el método para convertir los derechos no *ad valorem* –los que no se perciben como porcentajes del valor de las importaciones– en equivalentes *ad valorem* o porcentuales). Los nuevos retrasos a medida que se acercaba Hong Kong se han traducido en la necesidad de trabajar mucho más para que todo se pueda incorporar en las "modalidades".

Al evaluar la situación a finales de julio de 2005, Tim Groser, el entonces Presidente de las negociaciones, dijo a los negociadores que las negociaciones estaban bloqueadas, pero se habían aclarado en ellas algunas de las transacciones políticas clave que tendrían que resolver los Miembros en los próximos meses:

EVALUACIÓN DEL VERANO DE 2005 EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > agricultura > negociaciones sobre la agricultura > "El Presidente de las negociaciones sobre la agricultura rinde informe al Comité de Negociaciones Comerciales, 28 de julio de 2005" (descienda hasta "Noticias sobre las negociaciones")

Después de la pausa estival, las negociaciones tomaron un nuevo giro. Bajo la dirección del nuevo Presidente, Embajador Crawford Falconer de Nueva Zelanda, y con poco más de dos meses de trabajo por delante, las negociaciones se centraron de manera más amplia en los elementos esenciales de las modalidades, a fin de que los Miembros pudieran comenzar a examinar las compensaciones recíprocas concretas entre las reducciones arancelarias y la ayuda interna, y entre la magnitud de los recortes en general y las flexibilidades previstas para determinados productos o circunstancias. Se presentaron muchas propuestas nuevas.

El Presidente Falconer pudo indicar que **la forma** en que los Miembros estaban presentando sus ofertas había cambiado: por primera vez en cinco años de negociaciones, en vez de limitarse a hacer propuestas estaban comenzando a debatir lo que exigirían a cambio de acceder –al menos en parte– a las exigencias de los demás. Por ejemplo, algunos países estaban exponiendo más abiertamente que una mayor flexibilidad en la fórmula de reducciones arancelarias les permitiría reducir el número de productos que designarían como "sensibles". No obstante, el Embajador Falconer dijo que este cambio de actitud debería haberse producido seis meses antes. Sobre las negociaciones seguía pendiendo el interrogante de si los Miembros se habían dado demasiado poco margen de tiempo para resolver las principales cuestiones antes de la Conferencia de Hong Kong.

Cuestiones más recientes: el marco de 2004 y la evolución posterior

EXPLICACIONES SOBRE ESTAS CUESTIONES EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > agricultura > negociaciones sobre la agricultura > información general sobre las negociaciones

Subvenciones a la exportación y competencia de las exportaciones. De los tres pilares, es en éste donde se ha avanzado más. Todas las formas de subvenciones a la exportación se eliminarán para una fecha "creíble", incluida la eliminación "en paralelo" de los créditos a la exportación con apoyo gubernamental, la ayuda alimentaria y los monopolios de exportación sancionados por el Estado. Se negociarán disciplinas sobre todas las medidas relativas a la exportación cuyos efectos sean equivalentes a los de las subvenciones. Una vez aceptada la eliminación, las deliberaciones sobre algunos otros aspectos han avanzado bien, en particular por lo que se refiere a los créditos a la exportación. Las

cuestiones relativas a la ayuda alimentaria y las empresas comerciales del Estado dedicadas a la exportación siguen planteando más dificultades.

Acceso a los mercados: Éste es el más difícil de los tres pilares, y entraña un abanico de intereses más amplio y más complejo en razón de que todos los países mantienen obstáculos para el acceso a los mercados, mientras que sólo algunos utilizan subvenciones a la exportación o ayudas internas causantes de distorsión del comercio. La mayoría de los gobiernos se sienten obligados a proteger a sus agricultores, pero muchos también desean exportar y, por consiguiente, quieren que se abran los mercados de los demás países.

En el marco, los Miembros se comprometen a lograr "mejoras sustanciales del acceso a los mercados para todos los productos". Entre las cuestiones clave figuran las siguientes:

- **La fórmula de reducción arancelaria:** los aranceles "consolidados" se dividirán en estratos según lo altos que sean, de modo que los aranceles más elevados sean objeto de reducciones más pronunciadas; el debate sobre el tipo de fórmula aplicable a cada estrato se ha delimitado. En octubre, la mayoría de los Miembros habían aceptado que no se adoptaría el "enfoque de la Ronda Uruguay", que era flexible, ni la "fórmula suiza", más estricta. Se siguió en cambio un enfoque basado en algún tipo de reducción lineal (en general una reducción porcentual uniforme en cada estrato), aunque en una propuesta se preveía una escala móvil de reducciones más complicada. Una cuestión esencial consistía en determinar si se podía introducir flexibilidad en la fórmula adoptando un "eje central": habría una reducción porcentual fija para cada estrato con una variación autorizada de un número mayor o menor de puntos porcentuales. Los Miembros expusieron argumentos a favor y en contra de esta opción.
- Todos los países dispondrán de flexibilidad respecto de los **productos sensibles**; los detalles todavía se están negociando. Algunos países han dicho que reducirían el número de productos sensibles si la fórmula de reducción arancelaria contenía más flexibilidad.
- Los países en desarrollo disponen de mayor flexibilidad para los "**productos especiales**" y pueden recurrir a un "**mecanismo de salvaguardia especial**" aún pendiente de elaboración. Las delegaciones que propugnan una mayor flexibilidad para los productos especiales de los países en desarrollo han propuesto utilizar indicadores que ha elaborado para que estos productos se ajusten a los criterios previstos en el marco de 2004: necesidades en materia de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural.
- Se sigue debatiendo asimismo la forma de tratar los conflictos de intereses entre los países en desarrollo, incluida la forma de abordar la cuestión de la **erosión de las preferencias**, y sobre la forma de lograr la más completa liberalización del comercio de **productos tropicales** y de **productos alternativos al cultivo de estupefacientes ilícitos**.

Ayuda interna. Todos los países desarrollados efectuarán reducciones sustanciales de las ayudas causantes de distorsión; los países con niveles más altos de ayuda tendrán que hacer recortes más profundos a partir de los niveles "consolidados" (los niveles reales de ayuda son en general inferiores a los niveles consolidados). Para ello se podrá, entre otras cosas, efectuar reducciones tanto de los niveles máximos **globales** corrientes respecto de los tres tipos de ayuda causante de distorsión ("compartimento ámbar", "*de minimis*" y "compartimento azul"), como de **dos componentes**: el compartimento ámbar (ayudas que tienen una incidencia directa en los precios y en las cantidades) y las ayudas *de minimis* (cantidades mínimas de las ayudas comprendidas en el compartimento ámbar). El **tercer componente**, las ayudas del compartimento azul (causantes de distorsión, pero en menor grado debido a los límites de producción u otros criterios), quedará sujeto a un tope (actualmente el compartimento azul no está sujeto a límites). La letra pequeña contiene detalles, pero también subraya que habrá que atenerse al objetivo a largo plazo de lograr "reducciones sustanciales". Además, durante el primer año, el límite máximo de la ayuda global permitida de cada país se reducirá un 20 por ciento (esto se denomina a veces "reducción inicial"). Ello contribuirá a reforzar considerablemente las disciplinas relativas a la ayuda interna causante de distorsión, pero para la mayoría de los países no supondrá una gran disminución de las ayudas efectivas, ya que los niveles actuales suelen ser inferiores a los límites máximos.

En cuanto a las ayudas del "compartimento verde", actualmente limitadas, los criterios para definir las ayudas que pueden acogerse a esta categoría se examinarán y aclararán con miras a asegurar que las ayudas no tengan realmente efectos de distorsión del comercio o las tengan a lo sumo en grado mínimo. Al mismo tiempo, en este ejercicio se mantendrán los conceptos básicos, los principios y la eficacia del compartimento verde y se tomarán en cuenta preocupaciones no comerciales como la protección del medio ambiente y el desarrollo rural.

ALGODÓN

Una cuestión de las negociaciones sobre la agricultura que requiere especial atención

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > agricultura > negociaciones sobre la agricultura > Subcomité sobre el Algodón

La Iniciativa sobre el algodón fue planteada inicialmente en el Consejo General y en las negociaciones sobre la agricultura por Benin, Burkina Faso, el Chad y Malí. Su propuesta de 30 de abril de 2003 fue sometida el 10 de junio de 2003 al Comité de Negociaciones Comerciales por el Presidente de Burkina Faso, Blaise Compaoré. Se describía en ella el daño que los cuatro países consideraban que les habían causado las subvenciones al algodón otorgadas por otros países y se pedía que se eliminaran las subvenciones y se pagara una compensación mientras se concedieran subvenciones, a fin de cubrir las pérdidas económicas.

La propuesta pasó a ser un documento de la Conferencia Ministerial de Cancún y se incluyó como punto del orden del día de la Conferencia para que los Ministros adoptaran una decisión. Los Miembros discreparon en cuanto a si esta cuestión debería tratarse como cuestión específica o si debería incluirse en el contexto de los tres pilares de las negociaciones sobre la agricultura (acceso a los mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación). También discreparon sobre la cuestión de la compensación, sobre cómo debería pagarse (por ejemplo, si debería considerarse asistencia para el desarrollo) y quién debería gestionarla (la OMC no prevé financiación para el desarrollo excepto para la formación de funcionarios en cuestiones relacionadas con la OMC).

Después del estancamiento en Cancún, la Decisión del Consejo General de agosto de 2004 señala que los Miembros consideran que la Iniciativa sobre el algodón reviste importancia en función de sus dos puntos principales: las cuestiones vinculadas al comercio tratadas en el Marco para establecer las modalidades relativas a la agricultura, y las cuestiones de desarrollo. Ambas están relacionadas.

Desarrollo Tras hacer referencia al taller sobre el algodón organizado por la Secretaría de la OMC en Cotonú (Benin), los días 23 y 24 de marzo de 2004 y a otras actividades, la parte más importante del texto encomienda a la Secretaría y al Director General que continúen trabajando con la comunidad de desarrollo y las organizaciones internacionales (el Banco Mundial, el FMI, la FAO y el Centro de Comercio Internacional) y que informen regularmente al Consejo General. Los propios Miembros, en particular los países desarrollados, "deberán" llevar a cabo las mismas tareas.

Comercio El "Marco" encomienda que en las negociaciones sobre la agricultura se vele por otorgar la prioridad "apropiada" a la cuestión del algodón, y que esta cuestión sea independiente de otras iniciativas sectoriales. Señala que tanto el enfoque general del Marco como la Iniciativa sobre el algodón constituyen la base para asegurar que se tratará la cuestión del algodón "ambiciosa, rápida y específicamente" dentro de las negociaciones sobre la agricultura.

El Subcomité sobre el Algodón Fue establecido con arreglo al Marco de agosto de 2004 en la reunión de las negociaciones sobre la agricultura celebrada el 19 de noviembre de 2004. Su objetivo es concentrarse en el algodón como una cuestión específica dentro de las conversaciones sobre la agricultura. (La propuesta sobre el algodón, que incluye además cuestiones de desarrollo, se examina también en el Consejo General.) Normalmente se reúne en una fecha cercana a las "Semanas de la Agricultura" de las negociaciones.

En noviembre de 2005 se presentaron las propuestas nuevas o modificadas más recientes, a saber, la de los cuatro proponentes africanos (Benin, Burkina Faso, el Chad y Malí) y la de la Unión Europea. En ellas se proponen acciones para su adopción por los Ministros en la Conferencia Ministerial de Hong Kong.

Los cuatro proponentes africanos piden la eliminación total de las subvenciones a la exportación de algodón para finales de este año; la eliminación del 80 por ciento de las medidas de ayuda interna causantes de distorsión del comercio para finales de 2006 y la eliminación del porcentaje restante para

el 1º de enero de 2009; la elaboración de disciplinas para asegurar que sólo se mantengan las ayudas internas autorizadas; la mejora sustancial del acceso a los mercados, con un acceso libre de derechos y de contingentes para el algodón y los productos del algodón procedentes de los países menos adelantados; la creación de un fondo de urgencia que contribuya a hacer frente a la caída de los precios internacionales; y asistencia técnica y financiera para el sector del algodón en África.

La UE propone a los Ministros que acuerden que los compromisos relativos al algodón en cada uno de los tres pilares sean más amplios o se apliquen más rápidamente que los relativos a la agricultura en su conjunto. Además, la UE dice estar dispuesta a eliminar todos los derechos, contingentes y demás restricciones cuantitativas que aplican a las importaciones procedentes de todos los países, a eliminar las ayudas internas causantes de mayor distorsión del comercio (MGA), y todas las subvenciones a la exportación, desde el "día uno" (el primer día de aplicación del acuerdo final), y a aplicar disciplinas en relación con las subvenciones comprendidas en el compartimento azul desde el "día uno".

COMERCIO DE SERVICIOS

Las obligaciones de un Miembro son los derechos de otro

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > servicios

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 15

AGCS: El Acuerdo

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es el primer y único conjunto de normas multilaterales que regulan el comercio internacional de servicios. El Acuerdo abarca todos los servicios objeto de comercio internacional: por ejemplo, los servicios bancarios, las telecomunicaciones, el turismo, los servicios profesionales como los de contabilidad, arquitectura y jurídicos, entre otros.

Los servicios gubernamentales están excluidos explícitamente del Acuerdo y no hay ninguna obligación jurídica que fuerce a un gobierno a privatizar las industrias de servicios. El Acuerdo tampoco proscribire los monopolios estatales ni los privados. Los servicios gubernamentales se definen en el Acuerdo como servicios no suministrados en condiciones comerciales ni en competencia.

En virtud del AGCS, incluso si un gobierno decide abrir su mercado nacional de servicios públicos a proveedores extranjeros, conserva su derecho de establecer prescripciones en materia de títulos de aptitud (por ejemplo, con respecto a los médicos o los abogados), de prescribir normas encaminadas a la protección de la salud y la seguridad de los consumidores y de introducir nuevos reglamentos para lograr cualquier otro objetivo de política. El principio clave es que el gobierno anfitrión no debe tratar a ningún proveedor extranjero de manera más favorable que a otros proveedores extranjeros que compitan con él.

Además, en el Acuerdo se definen cuatro medios ("modos") de suministro o comercio de servicios:

- modo 1: servicios suministrados de un país a otro (por ejemplo, conferencias telefónicas internacionales), denominado oficialmente "suministro transfronterizo";
- modo 2: consumidores o empresas que hacen uso de un servicio en otro país (por ejemplo, turismo), oficialmente "consumo en el extranjero";
- modo 3: empresas extranjeras que establecen filiales o sucursales para suministrar servicios en otro país (por ejemplo, bancos extranjeros que se establecen en un país para realizar operaciones en él), oficialmente "presencia comercial"; y
- modo 4: particulares que se desplazan de su país para suministrar servicios en otro país (por ejemplo, modelos, arquitectos o consultores), oficialmente "movimiento de personas físicas".

Negociaciones

Las negociaciones para liberalizar el comercio internacional de servicios se están realizando siguiendo dos vías simultáneas:

- negociación bilateral (denominado "enfoque de peticiones y ofertas") entre gobiernos para mejorar las oportunidades de acceso a los mercados (denominadas "compromisos específicos") en los mercados respectivos, cuyos resultados se aplicarán a todos los interlocutores comerciales; y

- negociaciones multilaterales entre todos los gobiernos para establecer todas las normas y disciplinas necesarias que se aplicarán a todos los Miembros de la OMC, con determinadas disposiciones especiales para los países en desarrollo y menos adelantados.

Negociaciones sobre el acceso a los mercados

El método de negociación de "peticiones y ofertas": Las negociaciones para mejorar el acceso a los mercados de servicios se mantienen a través de un procedimiento de peticiones y ofertas. Los gobiernos se envían mutuamente peticiones en las que indican qué oportunidades de acceso a los mercados desean obtener para sus proveedores nacionales de servicios; una vez recibidas esas peticiones, los gobiernos contestan presentando sus ofertas iniciales, en las que se especifica cómo y en qué medida están dispuestos a considerar la apertura de sus mercados nacionales en respuesta a esas peticiones. Esto pone en marcha una serie de sesiones de negociación bilateral. Independientemente del país que presente la petición, la oferta final del país que responde se aplica a todos los interlocutores comerciales. Únicamente se considera que las negociaciones han concluido con éxito cuando todos los gobiernos estiman que las ofertas más recientes representan un conjunto comercialmente significativo de oportunidades para sus proveedores nacionales de servicios. En ese momento, estas ofertas finales se convierten en compromisos jurídicamente vinculantes en que se especifican las condiciones en las que se concede acceso a los mercados.

Los compromisos se consignan en "listas" en las que se enumeran los sectores objeto de apertura y se indica el grado de acceso a los mercados que se otorga en esos sectores (por ejemplo, si existen restricciones a la propiedad extranjera) y las limitaciones que puedan ponerse al trato nacional (por ejemplo, si no se otorgan a las empresas extranjeras ciertos privilegios de los que gozan las empresas nacionales). Por ejemplo, si un gobierno se compromete a permitir que los bancos extranjeros realicen operaciones en su mercado interno, contrae un compromiso de acceso a los mercados. Si limita el número de licencias que otorgará, pone una limitación en el acceso a los mercados. Y si dice también que los bancos extranjeros están sujetos a prescripciones de capital mínimo superiores a las aplicadas a los bancos nacionales, ello constituye una limitación al trato nacional.

Breve resumen de las conversaciones sobre acceso a los mercados: Hasta la fecha, 93 gobiernos han presentado ofertas iniciales, de los cuales 53 han revisado o mejorado sus ofertas como resultado de negociaciones bilaterales. Sin embargo, las delegaciones reconocen en general que la calidad global de las ofertas iniciales y revisadas sigue siendo insatisfactoria; de las ofertas actuales surgirán pocas oportunidades comerciales nuevas, o ninguna. Varias delegaciones reconocen que el método de peticiones y ofertas por sí solo no está dando el resultado deseado. Varias delegaciones sostienen que los negociadores deberían explorar todos los métodos de negociación disponibles dentro de los parámetros del mandato de negociación del AGCS, a saber, enfoques bilaterales, plurilaterales y multilaterales. Algunas delegaciones plantearon la cuestión de la utilidad de posibles indicadores para medir y promover el progreso, mientras que otras expresaron la preocupación de que ello menoscabara la flexibilidad para la negociación que brinda el AGCS. Los negociadores continúan examinando posibles métodos de negociación que complementen el método de peticiones y ofertas y posibles medios de intensificar este proceso.

La oferta de cada gobierno abarca varios sectores de servicios y especifica la forma en que el servicio será suministrado en los distintos modos.

Por ejemplo, en el sector de los servicios financieros, un país ha ofrecido eliminar una limitación de la participación extranjera del 51 por ciento para las sociedades de administración de activos que deseen establecer una "presencia comercial" mediante sucursales o filiales (es decir, en el modo 3). También en este modo de presencia comercial, un país ha ofrecido aumentar el número de licencias para bancos extranjeros de 12 a 20. Otra oferta propone permitir que las compañías de seguros establecidas localmente se reaseguren en el extranjero sin tener que establecer una compañía en ese lugar, con el fin de suministrar un servicio transfronterizo en el modo 1. Otro país ha ofrecido permitir que sus

ciudadanos contraten servicios de asesoramiento financiero en el extranjero; esto se define como "consumo en el extranjero" en el modo 2. En el modo 4, en que los particulares se desplazan desde su país para suministrar servicios en otro país, hay una oferta de permitir que las instituciones financieras extranjeras transfieran su personal directivo y otros empleados.

A continuación figuran algunos extractos de una evaluación realizada por el presidente de las negociaciones sobre servicios, con inclusión de su resumen de algunas de las posturas de los negociadores.

- **Servicios jurídicos** En el sector de los servicios jurídicos hay 17 ofertas que proponen mejoras. Las delegaciones han manifestado su esperanza de que se abordaran en las negociaciones los siguientes obstáculos: requisitos de ciudadanía, restricciones a la asociación y restricciones al empleo de abogados con título local. Algunas delegaciones han observado que las ofertas sobre servicios jurídicos eran de alcance limitado y no daban lugar a un acceso efectivo a los mercados.
- **Los demás servicios profesionales** Aparte de los servicios jurídicos, se han presentado 15 ofertas en los servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros, 14 en los servicios de arquitectura y 16 en los servicios de ingeniería.
- **Servicios de informática y servicios conexos** Se han presentado 32 ofertas en este sector, que constituye una de las esferas prioritarias destacadas por las delegaciones que desean que se mejoren los compromisos relativos al suministro transfronterizo, habida cuenta de la importancia del sector para la exportación transfronteriza y como facilitador de acceso.
- **Servicios postales y de mensajería** Se han presentado 14 ofertas. Varias delegaciones caracterizaron los servicios postales o de mensajería como de máxima prioridad. Algunas mostraron interés en compromisos en todos los servicios postales o de mensajería que ya no estaban sujetos a monopolio, mientras que otras pusieron especial énfasis en los servicios de mensajería urgentes.
- **Servicios de telecomunicaciones** Se han presentado 34 ofertas en este sector, en el que prácticamente la totalidad de las delegaciones de países desarrollados, así como varias de países en desarrollo albergan grandes expectativas de progreso.
- **Servicios financieros** Se han presentado 32 ofertas con respecto a los servicios de seguros y los servicios relacionados con los seguros y 30 en relación con los servicios bancarios y otros servicios financieros. Varias delegaciones lamentaron el hecho de que muchas ofertas no reflejaban los niveles de liberalización existentes.
- **Servicios de transporte marítimo** Se han presentado 24 ofertas en el sector de los servicios de transporte marítimo. Varias delegaciones expresaron su insatisfacción por el número limitado de ofertas de calidad.
- **Otros servicios de transporte** Se han presentado 14 ofertas en los tres subsectores de los servicios de transporte aéreo comprendidos por el AGCS, 13 en relación con los servicios de transporte por carretera y 9 con respecto a los servicios de transporte por ferrocarril.

Negociaciones sobre las normas

El artículo 6 del AGCS prevé que se realicen negociaciones para elaborar las disciplinas necesarias en materia de reglamentación nacional. Se mencionan los siguientes tipos de reglamentación nacional: disposiciones sobre transparencia; prescripciones en materia de licencias; prescripciones y

procedimientos en materia de títulos de aptitud; y normas técnicas. Las delegaciones entienden que el resultado de las negociaciones no afectará al derecho a reglamentar, sino que garantizará que la reglamentación no restrinja innecesariamente el comercio.

El AGCS no exige la desreglamentación de ningún servicio. Los compromisos de liberalización no afectan al derecho de los gobiernos de establecer niveles de calidad, seguridad o precio, o de promulgar nuevas reglamentaciones encaminadas al logro de cualquier otro objetivo de política. Los gobiernos conservan su derecho de establecer prescripciones en materia de títulos de aptitud (por ejemplo, con respecto a los médicos o los abogados) y de prescribir normas encaminadas a la protección de la salud y la seguridad de los consumidores. En el AGCS se dispone que los gobiernos deben reglamentar los servicios de manera razonable, objetiva, imparcial y transparente.

Varias delegaciones subrayaron que las disciplinas en materia de reglamentación nacional deberían facilitar los compromisos en el modo 4, garantizando que el cumplimiento de las normas técnicas y los procedimientos para el trámite de licencias no fuera innecesariamente gravoso y estableciendo mecanismos efectivos para reconocer los títulos de aptitud extranjeros.

Por lo que respecta a las medidas de salvaguardia urgentes, las subvenciones y la contratación pública, hasta el momento no se han hecho progresos tangibles. Varias delegaciones continúan destacando la importancia de un mecanismo de salvaguardia urgente, mientras que otras mantienen sus preocupaciones de larga data en relación, entre otras cosas, con ese mecanismo.

ACCESO A LOS MERCADOS, PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS Están todavía diseñándose las "modalidades"

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > acceso a los mercados

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > acceso a los mercados > negociaciones sobre el acceso a los mercados

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 16

En los últimos meses, los negociadores han venido examinando la estructura de la fórmula que debería aplicarse para las reducciones arancelarias. La fórmula es el elemento fundamental de las negociaciones y una modalidad clave en la tarea de reducción de los aranceles. El objetivo es llegar a un acuerdo sobre las modalidades para la Conferencia Ministerial de Hong Kong.

El mandato de Doha

En la Conferencia Ministerial de Doha celebrada en noviembre de 2001, los Ministros convinieron en comenzar negociaciones para ampliar la liberalización del comercio de los productos no agrícolas. A tal fin, en la primera reunión del Comité de Negociaciones Comerciales, a principios de 2002, se creó el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados (GNAM).

Los Ministros acordaron iniciar negociaciones para reducir los derechos arancelarios aplicables a todos los productos no agropecuarios. La finalidad es "reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo". La cobertura de los productos será amplia y sin exclusiones *a priori*.

En estas negociaciones se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y de los países menos adelantados, y se reconocerá que esos países no tienen que igualar los compromisos de plena reducción arancelaria de otros participantes ni asumir compromisos recíprocos.

Inicialmente, los participantes debían llegar a un acuerdo sobre la manera ("**modalidades**") de realizar la reducción arancelaria. (En la Ronda de Tokio, los participantes emplearon una fórmula matemática convenida para proceder a una reducción arancelaria general; en la Ronda Uruguay, los participantes negociaron reducciones empleando diversos métodos.) Los procedimientos convenidos incluirían estudios y medidas de creación de capacidad destinados a ayudar a los países menos adelantados a participar efectivamente en las negociaciones.

Aunque en ocho Rondas del GATT se han reducido marcadamente los derechos de aduana, hay algunos aranceles que continúan restringiendo el comercio, y especialmente las exportaciones de los países en desarrollo; por ejemplo, las "crestas arancelarias", que son aranceles relativamente elevados que suelen aplicarse a productos "sensibles" y que se encuentran entre niveles arancelarios generalmente bajos.

Otro ejemplo es la "progresividad arancelaria", consistente en la aplicación de derechos de importación más elevados a los productos semielaborados que a las materias primas, y derechos todavía más altos a los productos acabados. Esta práctica protege a las industrias nacionales de transformación y dificulta el desarrollo de actividades de transformación en los países en que se originan las materias primas. El objetivo inicial de los Ministros era concluir las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas para 2005. La Sexta Conferencia Ministerial, que se celebrará en Hong Kong en diciembre de 2005, hará un balance de los progresos realizados.

Desde entonces ...

En el "marco" de Julio de 2004 aprobado por el Consejo General se incluían los elementos iniciales para la labor futura sobre las modalidades y se reafirmaba el mandato de la Declaración de Doha con algunas aclaraciones y directrices adicionales. En este marco, los Miembros reconocieron que "el enfoque basado en una fórmula es crucial para reducir los aranceles, y reducir o eliminar las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria", y convinieron en que el Grupo de Negociación continuara su labor sobre una fórmula no lineal (no todos los aranceles se reducen en la misma medida) aplicada línea por línea que tendría plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena.

Hasta septiembre de 2005 los Miembros han presentado más de 60 documentos como contribución a las deliberaciones. Estas propuestas se refieren a las "modalidades" para las negociaciones, que abarcan las reducciones arancelarias, la manera de abordar los obstáculos no arancelarios, la forma de conceder a los países en desarrollo un trato especial y diferenciado, y los posibles efectos de la reducción de los aranceles en las políticas de desarrollo de algunos países y en sus ingresos fiscales, etc. Las "modalidades" incluyen los criterios que habrán de ser utilizados para definir los bienes ambientales, ya que en la Declaración de Doha figura un mandato de negociar la reducción de aranceles de este sector concreto; este asunto se transfirió del Comité de Comercio y Medio Ambiente a este Grupo de Negociación.

A finales de julio de 2005, el Presidente del Grupo de Negociación, Embajador Stefan Johannesson (Islandia) presentó al Consejo General un informe en el que señalaba que el debate sobre la fórmula se había estancado, aunque los Miembros no tenían posiciones muy distantes y la divergencia no se refería tanto a la estructura como al logro de un equilibrio adecuado entre las ambiciones y las flexibilidades para los países en desarrollo.

La fórmula: En su última evaluación de las negociaciones, el Presidente dijo que creía que los Miembros apoyaban la utilización de la fórmula suiza (es decir, que los aranceles más elevados sean objeto de mayores reducciones) como mecanismo central de reducción arancelaria para las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Sin embargo, también dijo que dentro del marco de la fórmula suiza había identificado dos enfoques. En términos generales, un enfoque prevé la utilización de un número limitado de coeficientes que habrán de negociarse y el otro propone un coeficiente en gran medida predeterminado para cada Miembro, utilizando su promedio arancelario como punto de partida. Los Miembros que han presentado propuestas de fórmulas son Chile, Colombia y México (propuesta conjunta); Noruega, Estados Unidos, Comunidades Europeas, Argentina, Brasil e India (propuesta conjunta); Antigua y Barbuda, Barbados, Jamaica, y Trinidad y Tabago (propuesta conjunta); y Pakistán.

Sectores: En el acuerdo de julio de 2004 sobre el marco para el establecimiento de modalidades, los Miembros reconocieron que un componente arancelario sectorial, encaminado a la eliminación o la armonización de los aranceles en determinados sectores, es otro elemento fundamental para lograr los objetivos del mandato. Este enfoque sectorial estaría orientado a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Algunos Miembros han expresado la opinión de que la participación en cualquier iniciativa sectorial debería ser voluntaria. Han continuado los trabajos en los siguientes sectores: equipo electrónico y eléctrico, bicicletas y artículos deportivos, productos químicos, pescado, calzado, productos de la silvicultura, piedras preciosas y joyería, productos farmacéuticos y dispositivos médicos y materias primas.

Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo: Se ha deliberado extensamente sobre estas disposiciones y su relación con la fórmula. La mayoría de las cuestiones planteadas se relacionaba con la flexibilidad para los países en desarrollo, a saber, permitirles períodos de aplicación más largos para las reducciones arancelarias y que mantuvieran el 5 por ciento de sus líneas arancelarias "sin consolidar" (es decir, sin obligaciones jurídicas en la OMC), siempre que éstas no excedieran del 5

por ciento de las importaciones. No se exigiría a los países menos adelantados participantes que contrajeran compromisos de reducción. No obstante, se espera que como parte de su contribución a esta ronda de negociaciones incrementen sustancialmente el número de productos cuyos tipos arancelarios máximos están legalmente consolidados en la OMC. Además, como excepción, los participantes cuyas consolidaciones de las líneas arancelarias de los productos no agrícolas abarquen un porcentaje que se convendrá durante la negociación, pero que el Presidente del Grupo de Negociación ha propuesto que sea inferior al 35 por ciento, quedarán eximidos de efectuar reducciones arancelarias mediante la fórmula. Los Miembros esperan que consoliden en cambio un porcentaje, que el Presidente propone que sea el 100 por ciento, de las líneas arancelarias de los productos no agrícolas a un nivel medio que no exceda del promedio general de los aranceles consolidados de todos los países en desarrollo después de la plena aplicación de las concesiones actuales.

Miembros que se han adherido recientemente: Los Miembros han aceptado que es necesario seguir trabajando en la elaboración de disposiciones especiales para las reducciones arancelarias de los Miembros que se han adherido recientemente, en reconocimiento de los compromisos por ellos contraídos durante sus procesos de adhesión. Esta labor podría emprenderse una vez que se llegue a un acuerdo sobre la fórmula.

Obstáculos no arancelarios: Los obstáculos no arancelarios son parte integrante e igualmente importante de estas negociaciones, y se ha intensificado la labor sobre este componente del mandato del Grupo de Negociación. Se ha dedicado una cantidad considerable de tiempo a identificar y clasificar por categorías los obstáculos no arancelarios notificados, y en la actualidad el Grupo de Negociación ha iniciado una fase de examen y negociación de tales obstáculos.

Otros elementos relacionados con la fórmula que se han abordado en el Grupo de Negociación incluyen los siguientes: cobertura de productos, trato de las líneas arancelarias no consolidadas, conversión a equivalentes *ad valorem*, eliminación de los derechos bajos, preferencias no recíprocas y dependencia de los ingresos por concepto de aranceles, bienes ambientales, etc.

En Hong Kong, se espera que los Ministros evalúen los progresos realizados en las negociaciones. Está previsto que las negociaciones concluyan no más tarde de finales de 2006.

PROPIEDAD INTELECTUAL (ACUERDO SOBRE LOS ADPIC) Negociaciones, aplicación y labor del Consejo de los ADPIC

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > propiedad intelectual

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafos 17 a 19

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) de la OMC tiene un amplio programa de trabajo que incluye los ADPIC y la salud pública, algunos aspectos de las indicaciones geográficas y el examen de algunas disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC. La presente nota informativa contiene una explicación de dichos temas.

Los ADPIC y la salud pública

LOS ADPIC Y LA SALUD PÚBLICA EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > propiedad intelectual (descienda hasta "Cuestiones específicas sobre los ADPIC") > página de acceso a los ADPIC y la salud pública

Una cuestión que se ha solucionado en gran medida es la manera de garantizar que la protección mediante patente de los productos farmacéuticos no impida que las personas en los países pobres tengan acceso a los medicamentos y, al mismo tiempo, que el sistema de patentes siga proporcionando incentivos para la investigación y el desarrollo de nuevos medicamentos. La tarea pendiente es convertir la decisión del Consejo General del 30 de agosto de 2003 en una enmienda permanente del Acuerdo sobre los ADPIC.

Como base de las deliberaciones están las flexibilidades previstas en el Acuerdo sobre los ADPIC, tales como las "**licencias obligatorias**", que permiten que los gobiernos autoricen a un competidor a fabricar un producto patentado o utilizar un proceso patentado sin autorización del titular de la patente, a reserva de ciertas condiciones destinadas a salvaguardar los intereses legítimos del titular de la patente, entre ellas un derecho a que se le pague por las copias autorizadas de los productos. También son posibles las **importaciones paralelas**. Este es el caso cuando un producto, que el titular de la patente vende más barato en un país, se importa en otro país sin su permiso. Hay divergencias entre las legislaciones nacionales, ya que algunas permiten las importaciones paralelas y otras no. El Acuerdo sobre los ADPIC dispone que los gobiernos no pueden plantear diferencias sobre esta cuestión en la OMC; la Declaración de Doha relativa a los ADPIC y la salud pública aclaró que esto significa que los países son libres de establecer sus normas y procedimientos en relación con las importaciones paralelas.

No es obligatorio poner en práctica tales flexibilidades para que tengan efecto. En algunas ocasiones se utilizan como medio para negociar. Por ejemplo, la amenaza de una licencia obligatoria puede hacer que el titular de una patente reduzca el precio.

El mandato de Doha

Antes de la Conferencia Ministerial de Doha de 2001, algunos gobiernos no estaban seguros de la manera en que se interpretarían esas flexibilidades ni de la medida en que se respetaría su derecho a aprovecharlas. El Grupo Africano (compuesto por todos los Miembros africanos de la OMC) tomó la iniciativa de insistir en que se aclarara esa cuestión. Buena parte de estos temas quedaron resueltos cuando los Ministros de la OMC, en la reunión de Doha, celebrada en noviembre de 2001, formularon una declaración especial, a saber, la **Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública**, junto con la Declaración principal de Doha.

En la Declaración principal hicieron hincapié en la importancia de aplicar e interpretar el Acuerdo sobre los ADPIC de manera tal que favorezca la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como la creación de nuevos medicamentos.

En la declaración separada convinieron en que el Acuerdo sobre los ADPIC no impide ni deberá impedir que los Miembros adopten medidas para proteger la salud pública. Subrayaron la capacidad de los países para utilizar las flexibilidades que contempla el Acuerdo sobre los ADPIC, en particular las licencias obligatorias y las importaciones paralelas. Además, convinieron en prorrogar hasta 2016 el plazo de que disponen los países menos adelantados para aplicar las disposiciones relativas a las patentes de productos farmacéuticos. (A mediados de 2002 el Consejo de los ADPIC completó los textos jurídicos relativos a esta cuestión.)

Los Ministros asignaron también al Consejo de los ADPIC otra labor en relación con una cuestión pendiente, a saber, encontrar la manera de ofrecer una flexibilidad adicional para que los países que no tienen capacidad para fabricar productos farmacéuticos en su país puedan importar medicamentos patentados que se hayan producido con arreglo a licencias obligatorias. (Esto en ocasiones se denomina la cuestión del "párrafo 6", puesto que se aborda en dicho párrafo de la declaración separada sobre los ADPIC y la salud pública.)

La cuestión se plantea porque el apartado f) del artículo 31 del Acuerdo sobre los ADPIC establece que los productos fabricados con arreglo a licencias obligatorias se utilizarán "principalmente para abastecer el mercado interno". Esa disposición se aplica directamente a los países que **tienen capacidad** para fabricar medicamentos -ya que limita el volumen que pueden exportar cuando el medicamento se fabrica con arreglo a una licencia obligatoria. Además, tiene una repercusión indirecta en los países que **no tienen capacidad** para producir medicamentos- podría interesarles importar medicamentos genéricos fabricados en otros países con arreglo a licencias obligatorias, pero se encuentran con que el apartado f) del artículo 31 impide que esos países se los suministren.

Se encomendó al Consejo de los ADPIC que encontrara una solución e informara al respecto al Consejo General a finales de 2002. Sin embargo, sólo se pudo llegar a un consenso el 30 de agosto de 2003, poco antes de la Conferencia Ministerial de Cancún. El acuerdo adopta la forma de una **decisión del Consejo General** de exención de la aplicación de las disposiciones del apartado f) del artículo 31 con sujeción a determinadas condiciones. Permite que los países con capacidad de producción exporten los medicamentos fabricados con arreglo a licencias obligatorias a los países que no tienen capacidad para producirlos.

La exención permanecerá en vigor hasta que se modifique el Acuerdo sobre los ADPIC. Incluye disposiciones en materia de transparencia (que ofrecen al titular de una patente la oportunidad de reaccionar ofreciendo un precio más bajo) y contempla asimismo el embalaje especial y otros métodos para evitar que los medicamentos se desvíen a otros mercados. En un anexo se describe lo que debe hacer un país para declarar que no tiene capacidad para fabricar productos farmacéuticos.

Más de 30 países desarrollados se han comprometido, en el marco de la decisión, a no importar al amparo de la misma y, según lo indicado en una declaración del Presidente del Consejo General, otros declararon que sólo lo harán en situaciones de emergencia o de extrema urgencia.

Se logró el consenso con ayuda de una declaración del Presidente, hecha en el momento en que se adoptó la exención, y en que se exponen una serie de entendimientos comunes sobre la exención. En la decisión se hace referencia a los medicamentos necesarios para hacer frente a los problemas de salud pública reconocidos en el párrafo 1 de la declaración original que los Ministros aprobaron en Doha. Dicho párrafo dice lo siguiente: "Reconocemos la gravedad de los problemas de salud pública que afligen a muchos países en desarrollo y menos adelantados, especialmente los resultantes del VIH/SIDA, la tuberculosis, el paludismo y otras epidemias."

Desde entonces ...

El último paso es convertir la exención en una modificación permanente del Acuerdo sobre los ADPIC. En la decisión se decía que los Miembros concluirían esta cuestión para finales de junio de 2004, pero aún no se ha llegado a un consenso sobre cómo lograrlo. Parte del debate se refiere a la mejor forma de encarar el texto, por ejemplo, a la parte que debería incluirse en el propio artículo 31 y a la que se incluiría en un anexo al Acuerdo sobre los ADPIC.

Sin embargo, los Miembros también difieren en cuanto a la medida en que la modificación debería seguir la exención y a la forma de tratar la declaración separada del Presidente formulada en el momento en que el Consejo General adoptó la decisión. Algunos países en desarrollo quieren eliminar disposiciones que consideran innecesarias en una modificación. Algunos países desarrollados y otros países dicen que la exención fue tan difícil de negociar que debería transformarse directamente en una enmienda para evitar nuevos retrasos.

Aunque la exención es temporal, mientras no se llegue a un acuerdo sobre una modificación permanente, continuará en vigor.

VÉASE TAMBIÉN "PREGUNTAS MÁS FRECUENTES":

www.wto.org > temas comerciales > propiedad intelectual (descienda hasta "Cuestiones específicas sobre los ADPIC") > página de acceso a los ADPIC y la salud pública (descienda hasta "Preguntas más frecuentes")

Indicaciones geográficas en general

INDICACIONES GEOGRÁFICAS EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > propiedad intelectual (descienda hasta "Cuestiones específicas sobre los ADPIC") > indicaciones geográficas

La calidad, la reputación u otras características de un producto pueden ser determinadas por su origen. Las indicaciones geográficas son topónimos (en algunos países son también palabras asociadas con un lugar) que se utilizan para identificar productos que proceden de estos lugares y tienen estas características (por ejemplo, "Champagne", "Tequila" o "Roquefort"). La protección que se requiere en virtud del Acuerdo sobre los ADPIC se define en dos de sus artículos.

El **artículo 22** abarca **todos los productos** y define un **nivel normalizado de protección**. En él se dice que las indicaciones geográficas deben protegerse para evitar que se induzca al público a error y para impedir la competencia desleal.

El **artículo 23** proporciona una **protección adicional o de nivel más elevado** a las indicaciones geográficas de **los vinos y las bebidas espirituosas**: a reserva de varias excepciones, esas denominaciones tienen que protegerse incluso en el caso de que el uso indebido no induzca al público a error.

Excepciones (artículo 24). En algunos casos, las indicaciones geográficas no tienen que protegerse o la protección puede ser limitada. El Acuerdo permite excepciones, como en el caso de que un nombre se haya convertido en nombre común, o "genérico" (por ejemplo "cheddar" se refiere ahora a un tipo especial de queso que no necesariamente se produce en Cheddar (Reino Unido)), y en el caso de que un término ya haya sido registrado como marca de fábrica o de comercio.

La información proporcionada por los Miembros durante un proceso de constatación de hechos muestra que los países recurren a una amplia gama de medios jurídicos para proteger las indicaciones geográficas, desde una legislación específica en materia de indicaciones geográficas a las leyes sobre marcas de fábrica o de comercio, las leyes de protección del consumidor o el "*common law*" (derecho consuetudinario y jurisprudencial anglosajón). Tanto el Acuerdo sobre los ADPIC como la labor actual de la OMC en el ámbito de dicho Acuerdo tienen en cuenta esa diversidad.

Se debaten dos cuestiones con arreglo al mandato de Doha, ambas relacionadas de distintas formas con el nivel de protección más elevado (artículo 23): la creación de un **registro multilateral para los vinos y las bebidas espirituosas**, y la **extensión del nivel de protección más elevado (artículo 23)** a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas. Ambas cuestiones son tan polémicas como cualquier otro tema incluido en el Programa de Doha. Aunque se debaten independientemente, algunas delegaciones ven una relación entre las dos cuestiones.

Indicaciones geográficas 1: registro multilateral para vinos y bebidas espirituosas

Esta negociación es la única que tiene lugar en "reuniones específicas" (es decir, reuniones de negociación) del Consejo de los ADPIC. Se trata de establecer un sistema multilateral para notificar y registrar las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas, que gozan de un nivel de protección más elevado que otras indicaciones geográficas.

La labor se inició en 1997, al amparo del párrafo 4 del artículo 23 del Acuerdo sobre los ADPIC, y actualmente está también comprendida en el Programa de Doha (párrafo 18 de la Declaración de Doha).

El mandato de Doha

La fecha límite establecida en la Declaración Ministerial de Doha para concluir las negociaciones era la Quinta Conferencia Ministerial celebrada en Cancún en 2003. Dado que no se cumplió, actualmente se están celebrando negociaciones dentro del calendario general de la Ronda.

Desde entonces ...

A lo largo de estos años se han presentado tres grupos de propuestas, que representan las dos principales líneas argumentales de las negociaciones y algunas propuestas de compromisos. Éstas son las más recientes:

- En el documento detallado de la **UE**, distribuido en junio de 2005, se propone que el registro de una indicación geográfica establezca una "presunción refutable" de que el término es susceptible de protección en los demás Miembros de la OMC, excepto en un país que haya formulado una reserva por motivos autorizados dentro de un plazo específico (por ejemplo, 18 meses).
- En otro documento presentado por un grupo de países (la Argentina, Australia, el Canadá, Chile, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, los Estados Unidos, Honduras, el Japón, México, Nueva Zelandia, la República Dominicana y el Taipei Chino) se propone una decisión del Consejo de los ADPIC por la que se establezca un sistema voluntario conforme al cual las indicaciones geográficas notificadas se registrarían en una base de datos. Los gobiernos que opten por participar en este sistema tendrían que consultar la base de datos para adoptar las decisiones relativas a la protección en sus propios países. Los Miembros que no participen en el sistema serían "alentados" a consultar la base de datos, pero no estarían "obligados" a hacerlo.

Hong Kong, China, ha propuesto una solución de transacción (documento **TN/IP/W/8**), en virtud de la cual el registro de un término gozaría de una "presunción" más limitada que la establecida en la propuesta de la UE, y únicamente en aquellos países que decidan participar en el sistema.

Indicaciones geográficas 2: extensión del "nivel más elevado de protección" a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas

Las indicaciones geográficas de **todos** los productos están comprendidas actualmente en el artículo 22 del Acuerdo sobre los ADPIC. La cuestión que se aborda es si se debe hacer extensivo a otros productos el nivel **más elevado** de protección (artículo 23) que se otorga actualmente a los vinos y las bebidas espirituosas.

Algunos países han manifestado que los progresos realizados en relación con este aspecto de las indicaciones geográficas facilitarían los acuerdos sobre buena parte de las cuestiones relativas a la agricultura. Otros países no comparten la opinión de que la Declaración de Doha hace de ello parte del equilibrio de las negociaciones. Al mismo tiempo, la Unión Europea ha propuesto también que la protección de nombres específicos de productos agropecuarios específicos se trate en el marco de las negociaciones sobre la agricultura.

El mandato de Doha

En el párrafo 18 de la Declaración de Doha se señala que el Consejo de los ADPIC se ocupará de la labor sobre la extensión con arreglo al párrafo 12 (que aborda las cuestiones relativas a la aplicación). Dicho párrafo dice que "las negociaciones sobre las cuestiones pendientes relativas a la aplicación serán parte integrante del programa de trabajo" y que estas cuestiones "serán tratadas con carácter prioritario por los órganos competentes de la OMC, que, no más tarde del final de 2002, presentarán informe al Comité de Negociaciones Comerciales [CNC], ... con miras a una acción apropiada".

Las delegaciones interpretan el párrafo 12 de formas diversas. Muchos países en desarrollo y europeos sostienen que las denominadas cuestiones pendientes relativas a la aplicación ya forman parte de la negociación y de su conjunto de resultados (el "todo único"). Otros sostienen que estas cuestiones sólo pueden convertirse en temas de negociación si el Comité de Negociaciones Comerciales decide incluirlas en las conversaciones, cosa que hasta ahora no ha hecho.

Desde entonces ...

Al principio siguieron celebrándose en el Consejo de los ADPIC. Más recientemente, han sido objeto de consultas informales actualmente presididas por el Director General Adjunto de la OMC, Rufus Yerxa. Los Miembros continúan profundamente divididos y no vislumbran acuerdo alguno, si bien están dispuestos a seguir debatiendo la cuestión.

Entre los que abogan por la extensión figuran Bulgaria, Guinea, la India, Jamaica, Kenya, Madagascar, Marruecos, Mauricio, Pakistán, Rumania, Sri Lanka, Suiza, Tailandia, Túnez, Turquía y la UE. Estos países consideran que el nivel más elevado de protección es un medio para mejorar la comercialización de sus productos, diferenciándolos más eficazmente de sus competidores. En la propuesta más reciente de la UE se pide que se modifique el Acuerdo sobre los ADPIC de modo que todos los productos tengan derecho al nivel más elevado de protección previsto en el artículo 23, así como a las excepciones del artículo 24 (véase la página 23), junto con el sistema multilateral de registro que se negocia actualmente para los vinos y las bebidas espirituosas (véase la página 24).

Entre los que se oponen a la extensión se encuentran la Argentina, Australia, el Canadá, Chile, Colombia, el Ecuador, El Salvador, los Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Honduras, Nueva Zelanda, Panamá, el Paraguay, la República Dominicana, el Taipei Chino, etc. Sostienen que el nivel actual de protección (artículo 22) es adecuado y advierten de que una protección adicional resultaría una carga y distorsionaría las actuales prácticas legítimas de comercialización.

Patentes y plantas, animales, diversidad biológica y conocimientos tradicionales

ESTE GRUPO DE CUESTIONES EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > propiedad intelectual (descienda hasta "Cuestiones específicas de los ADPIC") > párrafo 3 b) del artículo 27, etc.

Inicialmente, se trataba de examinar el párrafo 3 b) del artículo 27, que trata de si las invenciones relativas a plantas y animales deberían estar abarcadas por las patentes y de la protección de las nuevas obtenciones vegetales. El debate se ha ampliado para incluir la diversidad biológica y los conocimientos tradicionales. Tiene lugar en las reuniones ordinarias del Consejo de los ADPIC, y en consultas especiales presididas por el Director General Adjunto Rufus Yerxa, y no en las "reuniones específicas" de negociación.

A lo largo de los años se ha planteado una amplia gama de cuestiones. Una de ellas, en que se centran los debates más recientes, es la "divulgación", es decir, si los solicitantes de patentes deberían estar obligados a divulgar el país de origen de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales utilizados en sus invenciones, proporcionar pruebas de que han recibido un "consentimiento fundamentado previo" para utilizar los recursos y conocimientos y demostrar que los beneficios se comparten de manera "justa y equitativa". Entre las ideas propuestas figuran las siguientes:

- **Divulgación obligatoria en el ámbito de los ADPIC:** Un grupo de países en desarrollo, representados por el Brasil y la India, desea modificar el Acuerdo sobre los ADPIC de manera que se exija a los solicitantes de patentes que divulguen el país de origen, proporcionen pruebas de que han recibido un "consentimiento fundamentado previo" y demuestren que los beneficios se comparten de manera "justa y equitativa".
- **Divulgación a través de la OMPI:** Suiza ha propuesto en cambio una modificación de los reglamentos de los tratados sobre patentes de la OMPI, con el fin de que las legislaciones nacionales exijan a los inventores que divulguen cuando soliciten patentes la fuente de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales, so pena de sanciones.
- **Divulgación, pero fuera del ámbito de aplicación de la legislación en materia de patentes:** La UE propone que se examine el requisito de que todos los solicitantes de patentes divulguen el origen del material genético o hagan frente a consecuencias jurídicas, pero situadas fuera del ámbito de aplicación de la legislación en materia de patentes.
- **Aplicación de la legislación nacional, con inclusión de los contratos, en lugar de la obligación relativa a la divulgación:** Los Estados Unidos han sostenido que serían más fácilmente alcanzables los objetivos pertinentes mediante leyes nacionales y disposiciones contractuales basadas en la legislación, que podrían incluir el establecimiento de compromisos en materia de divulgación.

Casos de reclamación sin infracción (párrafo 2 del artículo 64)

LOS CASOS DE RECLAMACIÓN SIN INFRACCIÓN Y LOS ADPIC EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > propiedad intelectual (descienda hasta "Cuestiones específicas de los ADPIC") > casos de reclamación sin infracción

En algunas situaciones, un gobierno puede presentar una reclamación al Órgano de Solución de Diferencias incluso cuando no se haya infringido un Acuerdo. Estas "reclamaciones sin infracción" están autorizadas si un gobierno puede demostrar que se ha visto privado de una ventaja esperada debido a la

acción de otro gobierno, o a causa de cualquier otra situación existente, incluso si no se ha infringido un Acuerdo o un compromiso específico.

Las reclamaciones sin infracción son posibles en relación con mercancías y servicios (al amparo del GATT y del AGCS, pero en el caso de los servicios únicamente con respecto a los compromisos de acceso a los mercados). Sin embargo, por el momento, los Miembros han acordado no utilizarlas con arreglo al Acuerdo sobre los ADPIC. La última prórroga de la moratoria, incluida en la decisión del Consejo General de 1º de agosto de 2004 (el "Paquete de Julio de 2004") expira en la Conferencia Ministerial de Hong Kong.

(En el sitio Web de la OMC figura una explicación más detallada.)

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Reducción de los trámites administrativos en la frontera

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > facilitación del comercio

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 27

Hacer que el comercio sea más fluido, sin el estorbo de los procedimientos burocráticos -esto es, la facilitación del comercio- lleva las normas de la OMC hasta la puerta misma de las aduanas.

El problema

Los comerciantes tanto de países en desarrollo como de países desarrollados han destacado, desde hace ya tiempo, los trámites excesivos que siguen siendo necesarios para la circulación de mercancías a través de las fronteras. Los requisitos relativos a los documentos exigidos a menudo adolecen de falta de transparencia y en muchos lugares entrañan una gran cantidad de duplicación, problema que con frecuencia se agrava por una falta de cooperación entre comerciantes y organismos oficiales. Pese a los avances de la tecnología de la información, la presentación automática de datos aún no es un hecho corriente.

La UNCTAD calcula que en una transacción aduanera media intervienen entre 20 y 30 partes diferentes, 40 documentos, 200 elementos de datos (30 de los cuales se repiten 30 veces como mínimo) y la necesidad de volver a escribir, por lo menos una vez más, entre el 60 y el 70 por ciento de todos los datos. Con la reducción de aranceles en todo el mundo, se ha dicho que el costo que supone cumplir con las formalidades aduaneras supera en muchos casos el importe de los derechos que se han de abonar. En el entorno comercial moderno de producción y suministro "justo a tiempo", los comerciantes necesitan que el despacho de mercancías sea rápido y previsible. En un estudio del APEC se calculó que los programas de facilitación del comercio generarían utilidades del orden del 0,26 por ciento del PIB real para el APEC, es decir, casi el doble de las utilidades previstas como resultado de la liberalización arancelaria, y que los ahorros en los precios de importación que reportarán a los países en desarrollo de la región se cifrarán entre el 1 y el 2 por ciento de su cuantía.

Los analistas señalan que la razón por la que muchas empresas pequeñas y medianas, cuya participación conjunta en la creación del PIB en muchas economías llega a ser del 60 por ciento, no son agentes activos en el comercio internacional, tiene que ver más con los trámites burocráticos que con los obstáculos arancelarios. Para las empresas que normalmente no expidan mercancías en grandes cantidades, los obstáculos administrativos suelen ser simplemente demasiado onerosos para que los mercados extranjeros les resulten atractivos.

Para las economías de los países en desarrollo, la ineficiencia en esferas como las aduanas y el transporte pueden ser un impedimento para la integración en la economía mundial y es probable que menoscabe gravemente la competitividad de las exportaciones o la corriente de inversiones extranjeras directas. Esta es una de las razones por las cuales los exportadores de países en desarrollo están cada vez más interesados en eliminar obstáculos administrativos, en particular en otros países en desarrollo, que actualmente representan el 40 por ciento de su comercio de manufacturas.

Disposiciones de la OMC

La OMC siempre se ha ocupado de cuestiones relacionadas con la facilitación del comercio, y las normas de la OMC incluyen una variedad de disposiciones que tienen por finalidad mejorar la transparencia y establecer normas mínimas de procedimiento. Entre ellas están los artículos 5, 8 y 10 del GATT, que

versan sobre libertad de tránsito de las mercancías, los derechos y formalidades referentes a la importación y la exportación, y la publicación y aplicación de los reglamentos comerciales.

Pero el marco jurídico de la OMC carece de disposiciones específicas en algunas esferas, en particular en lo que se refiere a los procedimientos y la documentación de aduanas y a la transparencia. El incremento espectacular de la cantidad de mercancías intercambiadas en todo el mundo en los últimos años y los adelantos de la tecnología y la informatización de las transacciones comerciales han añadido un sentido de urgencia a la necesidad de hacer que las normas sean más uniformes, eficaces y fáciles de utilizar.

El mandato y las negociaciones

Como tema específico, la facilitación del comercio es una cuestión relativamente nueva en la OMC. Se incorporó al programa de la Organización hace apenas unos siete años, cuando en diciembre de 1996 la Conferencia Ministerial de Singapur encomendó al Consejo del Comercio de Mercancías "la realización de trabajos exploratorios y analíticos sobre la simplificación de los procedimientos que rigen el comercio ... con objeto de evaluar si procede establecer normas de la OMC en esta materia". (Como el mandato se impartió en la reunión de Singapur, a veces la facilitación del comercio se caracteriza como uno de los cuatro "temas de Singapur".)

En la Cuarta Conferencia Ministerial, que se celebró en Doha en noviembre de 2001, los Ministros convinieron en que después de la Quinta Conferencia Ministerial que tendría lugar en Cancún se celebrarían negociaciones sobre la facilitación del comercio. Este mandato fue renovado el 1º de agosto de 2004, cuando el Consejo General decidió por consenso explícito iniciar las negociaciones sobre la base de las modalidades convenidas por los Miembros. Estas modalidades constituyeron el fundamento del plan de trabajo adoptado en la primera reunión del Grupo de Negociación celebrada el 15 de noviembre de 2004 bajo la presidencia del Embajador Muhamad Noor Yacob (Malasia).

De acuerdo con el párrafo 1 de las Modalidades, las negociaciones tendrán por finalidad aclarar y mejorar aspectos pertinentes de los artículos 5 (Libertad de tránsito), 8 (Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación) y 10 (Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales) del GATT de 1994, con miras a agilizar más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. Las negociaciones tendrán también por finalidad potenciar la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidad en esta esfera. Las negociaciones tendrán además por finalidad el establecimiento de disposiciones para la cooperación efectiva entre las autoridades aduaneras o cualesquiera otras autoridades competentes en las cuestiones relativas a la facilitación del comercio y el cumplimiento de los procedimientos aduaneros.

El Grupo de Negociación acordó en su primera reunión invitar al Banco Mundial, al FMI, a la OCDE, a la Organización Mundial de Aduanas y a la UNCTAD a asistir con carácter *ad hoc*.

Desde el 15 de noviembre de 2004 hasta octubre de 2005, el Grupo de Negociación se ha reunido en siete ocasiones. Los Miembros han presentado unas 50 contribuciones a la labor del Grupo, referentes a varios aspectos diferentes de las negociaciones, tales como Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales, Resoluciones anticipadas, Envíos urgentes, Cooperación entre los organismos de frontera, Despacho de las mercancías, Derechos consulares, Mercancías en tránsito, Asistencia técnica y creación de capacidad, Evaluación y gestión de riesgos, Examen antes de la llegada, Auditoría posterior al despacho, etc.

La Organización Mundial de Aduanas y el Banco Mundial también han hecho contribuciones escritas a las negociaciones, y la Secretaría de la OMC ha elaborado siete documentos técnicos o de recopilación.

En Hong Kong, los Ministros evaluarán los progresos realizados en las negociaciones.

NORMAS: ANTIDUMPING Y SUBVENCIONES, INCLUIDAS LAS SUBVENCIONES A LA PESCA

Negociaciones para aclarar y mejorar las disciplinas

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > antidumping

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > subvenciones y derechos compensatorios

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 28

El mandato de Doha

En febrero de 2002 el Comité de Negociaciones Comerciales creó el Grupo de Negociación sobre las Normas. En la Declaración de Doha, las "normas" abarcan tres temas: antidumping (que se conoce en la OMC como el artículo 6 del GATT); subvenciones y medidas compensatorias, incluidas las subvenciones a la pesca; y acuerdos comerciales regionales. (Una nota informativa separada se ocupa de los acuerdos regionales.)

En la Declaración figura el siguiente mandato con respecto al Acuerdo Antidumping y al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC:

"A la luz de la experiencia y de la creciente aplicación de estos instrumentos por los Miembros, convenimos en celebrar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas previstas en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI [esto es, el artículo 6] del GATT de 1994 [esto es, el Acuerdo Antidumping] y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos y la eficacia de estos Acuerdos y sus instrumentos y objetivos, y teniendo en cuenta las necesidades de los participantes en desarrollo y menos adelantados. En la fase inicial de las negociaciones, los participantes indicarán las disposiciones, incluidas las disciplinas sobre prácticas que distorsionan el comercio, que pretenden aclarar y mejorar en la fase siguiente. En el contexto de estas negociaciones, los participantes también procurarán aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC con respecto a las subvenciones a la pesca, teniendo en cuenta la importancia de este sector para los países en desarrollo. Observamos que también se hace referencia a las subvenciones a la pesca en el párrafo 31."

Desde entonces ...

Durante la fase inicial de las negociaciones, los participantes indicaron las disposiciones de los dos Acuerdos de la OMC que deseaban aclarar y mejorar en la fase siguiente. Sobre la base de las 141 comunicaciones presentadas, la mayoría de ellas relativas al Acuerdo Antidumping, el Presidente publicó una recopilación de las cuestiones y propuestas. Durante la segunda fase, después de Cancún, el Grupo comenzó a celebrar reuniones informales para examinar "propuestas pormenorizadas" más detalladas y específicas. Los intercambios francos y detallados dieron al Grupo una idea más clara de lo que deseaban exactamente los proponentes, y al mismo tiempo proporcionaron a éstos una valiosa información sobre qué propuestas podían y cuáles no podían contar con un apoyo amplio. En la primavera de 2005, el Presidente inició la tercera fase de negociaciones añadiendo consultas bilaterales y plurilaterales para examinar con rigor los textos jurídicos de las modificaciones propuestas respecto de los Acuerdos pertinentes. También creó un grupo técnico abierto a todos los participantes para trabajar en la elaboración de un cuestionario antidumping uniforme. Ese cuestionario reduciría significativamente los costos y aumentaría la previsibilidad tanto para las autoridades investigadoras como para los exportadores.

Miembros que han iniciado investigaciones antidumping (1995-2004)

1. India	399
2. Estados Unidos	354
3. CE	303
4. Argentina	192
5. Sudáfrica	174
6. Australia	172
7. Canadá	133
8. Brasil	116
9. China	99
10. Turquía	89

Miembros que han sido objeto de investigaciones antidumping (1995-2004)

1. China	412
2. CE-15	400
3. Corea	207
4. Estados Unidos	151
5. Taipei Chino	146
6. Japón	117
7. India	107
8. Indonesia	107
9. Tailandia	99
10. Rusia	94

Antidumping Desde la creación de la OMC en 1995 se han iniciado más de 2.600 investigaciones antidumping. Las iniciaciones de investigaciones antidumping aumentaron de 157 en 1995 a 364 en 2001, pero desde entonces han disminuido hasta llegar a 213 en 2004. Cada año del período 1995-2004, los países en desarrollo han sido los principales usuarios de este instrumento de defensa comercial. Durante todo ese período, los países en desarrollo (más unos pocos países con economías de transición) llevaron a cabo 1.639 de esas investigaciones, en comparación con las 1.008 realizadas por los países desarrollados.

Varios Miembros estiman que debe mejorarse el vigente Acuerdo Antidumping para hacer frente a lo que consideran una aplicación abusiva de medidas antidumping, reflejada en su opinión en la cantidad sustancial de medidas antidumping impuestas cada año y el número cada vez mayor de diferencias en esta esfera que se plantean en el marco de la OMC. Un grupo informal de 15 participantes (Brasil; Chile; Colombia; República de Corea; Costa Rica; Hong Kong, China; Israel; Japón; México; Noruega; Singapur; Suiza; Tailandia; Taipei Chino y Turquía), que se autodenomina "Amigos de las negociaciones antidumping", ha presentado numerosas propuestas para hacer más estrictas las disciplinas que regulan la realización de investigaciones antidumping.

Los Estados Unidos han hecho hincapié en la importancia de asegurar que las medidas antidumping y las medidas compensatorias (medidas excepcionales –normalmente derechos– que se aplican para neutralizar el daño causado por las importaciones subvencionadas) sigan siendo

eficaces para hacer frente a las prácticas comerciales desleales. Han propuesto varias modificaciones de las normas sobre medidas antidumping y derechos compensatorios.

Los países en desarrollo participan activamente en las negociaciones, y no sólo como copatrocinadores de las propuestas de los Amigos de las negociaciones antidumping. Sus comunicaciones e intervenciones reflejan intereses diversos –algunas tienen por objetivo reducir al mínimo los costos y cargas para los administradores, habida cuenta de las limitaciones en materia de recursos, otras el de hacer más estrictas las disciplinas, o elaborar normas donde no las hay, y otras más guardan relación con el artículo 15, titulado "Países en desarrollo Miembros"-. De hecho, la cuestión de "dar operatividad" al artículo 15 fue una de las cuestiones relativas a la aplicación sometidas al Grupo de Negociación.

Subvenciones Aunque no se ha alcanzado todavía el mismo nivel de actividad que en materia antidumping, la labor relativa al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias ha progresado de manera constante. Más de 20 participantes han identificado cuestiones relacionadas con este Acuerdo. En octubre de 2005 el Grupo ya había recibido 10 "propuestas pormenorizadas" sobre el Acuerdo, cinco concernientes a las disciplinas en materia de subvenciones y cinco sobre cuestiones relativas al cálculo de subvenciones a los efectos de las medidas compensatorias.

Por lo que respecta a las **subvenciones a la pesca**, otro grupo informal de Miembros, que se autodenomina "Amigos de los Peces" (integrado, entre otros países, por Australia, Chile, Ecuador, los Estados Unidos, Filipinas, Islandia, Nueva Zelandia y el Perú), dice que las subvenciones al sector de la pesca –que se estiman entre 14.000 y 20.500 millones de dólares anuales, o entre el 20 y el 25 por ciento de los ingresos– han dado lugar a la capacidad y la pesca excesivas. Aducen que, dadas las especiales características del sector, las subvenciones a la pesca causan perjuicio al comercio –al agotarse las poblaciones de peces se limita el acceso de otros participantes al recurso– a que no se puede hacer frente con las disciplinas actuales del Acuerdo sobre Subvenciones.

Por otro lado, la República de Corea, el Japón y el Taipei Chino han expresado escepticismo acerca del vínculo entre las subvenciones y la pesca excesiva. Aducen que el agotamiento de las poblaciones de peces se debe principalmente a la falta de una ordenación adecuada de los recursos pesqueros.

El centro de atención de los debates ha evolucionado significativamente desde el comienzo de la Ronda:

ya no es la cuestión de si habrá nuevas disciplinas, sino el enfoque y la estructura de esas disciplinas. Los que proponen disciplinas más fuertes abogan por una prohibición general de la mayoría de las subvenciones en el sector de la pesca, con excepciones limitadas. Los participantes que defienden la posición opuesta están a favor de un enfoque que prohibiría una lista acordada de subvenciones concretas que tengan los efectos perjudiciales identificados.

Otra cuestión que se ha planteado en las negociaciones se refiere a si se deben introducir nuevas disciplinas para hacer frente a las subvenciones a la acuicultura y, en caso afirmativo, de qué modo. El debate mantenido hasta la fecha sugiere que es posible que los participantes lleguen a la conclusión de que no es necesario incluir la acuicultura en el ámbito de las nuevas disciplinas, en parte porque las normas existentes del Acuerdo SMC podrían aplicarse directamente a este sector.

El Grupo ha debatido también el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. El Brasil ha presentado una propuesta de disciplinas diferenciadas y normas de transición sobre las subvenciones de los países en desarrollo a la pesca. Además, varios pequeños países ribereños (Antigua y Barbuda, Barbados, Fiji, Granada, Guyana, Islas Salomón, Jamaica, Papua Nueva Guinea, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y Trinidad y Tabago) han propuesto conjuntamente que se les concedan

Principales exportadores e importadores de productos pesqueros, 2002 (miles de \$EE.UU.)			
1. China	4.485.274	1. Japón	13.646.050
2. Tailandia	3.676.427	2. Estados Unidos	10.065.328
3. Noruega	3.569.243	3. España	3.852.942
4. Estados Unidos	3.260.168	4. Francia	3.206.511
5. Canadá	3.035.353	5. Italia	2.906.007
6. Dinamarca	2.872.438	6. Alemania	2.419.534
7. Viet Nam	2.029.800	7. Reino Unido	2.327.559
8. España	1.889.541	8. China	2.197.793
9. Chile	1.869.123	9. Corea	1.861.093
10. Países Bajos	1.802.893	10. Dinamarca	1.805.598

Fuente: FAO

exenciones amplias respecto de toda nueva disciplina, señalando la importancia de la pesca en sus economías y el hecho de que su sector pesquero es artesanal y de pequeña escala.

En el mandato de Doha relativo a las negociaciones sobre comercio y medio ambiente (párrafo 31 de la Declaración) se toma nota de que las subvenciones a la pesca forman parte de las negociaciones sobre "normas".

Hong Kong

Los participantes en las negociaciones han expresado opiniones diversas sobre la mejor forma de utilizar la Conferencia Ministerial de Hong Kong para posibilitar el resultado satisfactorio de estas negociaciones.

NORMAS: ACUERDOS REGIONALES

¿Elementos constructivos u obstáculos?

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > acuerdos comerciales regionales

www.wto.org > temas comerciales > acuerdos comerciales regionales > negociaciones sobre acuerdos comerciales regionales

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 29

Aunque el término utilizado en la OMC es "regionales", este tema incluye acuerdos de libre comercio bilaterales entre países o grupos de países que no están en la misma región. Estos acuerdos se han extendido tanto que la mayoría de los Miembros de la OMC también son actualmente partes en uno o más de ellos, y su alcance, cobertura y número siguen creciendo.

Se calcula que más de la mitad del comercio mundial se desarrolla actualmente al amparo de acuerdos de este tipo. Existen en todos los continentes. Entre los más famosos se encuentran la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA), y el Mercado Común del África Oriental y Meridional (COMESA).

Desde su creación, el GATT -y ahora la OMC- ha permitido que sus países Miembros establezcan uniones aduaneras y zonas de libre comercio, como excepción al principio fundamental de no discriminación establecido en la cláusula de la nación más favorecida del artículo 1 del GATT.

El artículo 24 del GATT estableció las condiciones para el **comercio de mercancías** en el marco de estos acuerdos. Básicamente, un acuerdo comercial regional debe tener por objeto impulsar el comercio entre sus países miembros y no erigir obstáculos al comercio con otros Miembros de la OMC. Durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, celebradas entre 1986 y 1994, se aclaró en cierta medida y se puso al día el artículo 24.

Una "**Cláusula de Habilitación**" de 1979 regula los arreglos preferenciales sobre el comercio de mercancías entre países en desarrollo Miembros. Estos arreglos no son examinados por el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, pero se notifican al Comité de Comercio y Desarrollo.

Por lo que respecta al **comercio de servicios**, el artículo 5 del AGCS regula los acuerdos de integración económica.

En los **acuerdos preferenciales no recíprocos** participan generalmente algunos países en desarrollo y desarrollados. Los Miembros de la OMC que firman un acuerdo de este tipo tienen que solicitar una exención de las normas de la OMC. Entre los ejemplos más conocidos de este tipo de acuerdos se encuentran la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe y el Acuerdo de Cotonou firmado por las CE y los países ACP en sustitución de la Convención de Lomé.

La "Cláusula de Habilitación" regula los programas no recíprocos establecidos en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias -en cuya virtud los países desarrollados permiten que las importaciones procedentes de países en desarrollo entren en régimen de franquicia arancelaria o con tipos arancelarios bajos-.

La labor del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales

En febrero de 1996, el Consejo General de la OMC estableció un único Comité que se encargaría de supervisar todos los acuerdos comerciales regionales, reemplazando a los diferentes grupos de trabajo, que se ocupaban cada uno de un acuerdo distinto. El Comité de Acuerdos Comerciales Regionales examina también los efectos más amplios y sistémicos de los acuerdos sobre el sistema multilateral de comercio, y alienta a los países que han firmado esos acuerdos a informar debidamente sobre ellos.

Hasta julio de 2005 se habían notificado más de 300 acuerdos comerciales regionales a la OMC y anteriormente al GATT. De ese total, están todavía en vigor 128 acuerdos notificados en virtud del artículo 24 del GATT, 21 en virtud de la Cláusula de Habilitación y 31 en virtud del artículo 5 del AGCS. El Comité tiene actualmente en examen más de 150 acuerdos.

El Comité de Acuerdos Comerciales Regionales ha desarrollado procedimientos para examinar los acuerdos, incluida la compilación de información. Estos procedimientos tienen por objeto evaluar la compatibilidad de cada acuerdo con las disposiciones de la OMC. Sin embargo, habida cuenta de que no hay consenso entre los Miembros de la OMC sobre cómo se han de interpretar los criterios para la evaluación de esa compatibilidad, cada vez son más los informes sin concluir que se acumulan en el Comité. De hecho, hasta la fecha sólo ha habido consenso sobre la compatibilidad con el artículo 24 en un caso: el de la unión aduanera entre la República Checa y la República Eslovaca formada tras la desintegración de Checoslovaquia.

A medida que aumenta el número de acuerdos regionales, también aumenta la necesidad de analizar si es preciso aclarar más las normas de la OMC relativas a esos acuerdos. Los Miembros de la OMC discrepan en cuanto a si los acuerdos regionales son útiles para el sistema multilateral de comercio o lo entorpecen -si funcionan como elementos constructivos o como obstáculos-. Una opinión es que los acuerdos regionales fortalecen el sistema multilateral porque pueden avanzar más rápidamente y pueden contribuir a la integración de los países en desarrollo en la economía mundial. Otros países consideran que las normas de la OMC deberían ser revisadas -y no sólo reinterpretadas- de manera que los dos sistemas puedan funcionar mejor juntos, en particular dado que el número de acuerdos ha aumentado y la superposición entre sus miembros es cada vez mayor.

Lo que está en juego

Las cuestiones planteadas en el debate sobre el regionalismo son complejas.

Algunas tienen carácter principalmente **jurídico**. El artículo 24 del GATT, por ejemplo, requiere que un acuerdo comercial regional abarque "**lo esencial de los intercambios comerciales**" ("substantially all the trade") de mercancías entre sus miembros. De manera análoga, el artículo 5 del AGCS exige una "**cobertura sectorial sustancial**" en los servicios. Ahora bien, no existe consenso entre los Miembros con respecto al significado de estas expresiones y, en la práctica, hay numerosos acuerdos que no abarcan esferas tan sensibles como la agricultura y los servicios financieros. Ello plantea dificultades para evaluar si los acuerdos son compatibles con las normas de la OMC.

Otras cuestiones tienen un carácter más **institucional**. Ponen de relieve las posibles discrepancias entre las normas de los acuerdos regionales y las de la OMC. Con el tiempo, las negociaciones han pasado de ocuparse de las reducciones arancelarias a ocuparse de las normas y reglamentaciones, a nivel tanto regional como multilateral -por ejemplo, normas en materia antidumping y sobre subvenciones o normas de productos-. Algunos acuerdos regionales recientes incluyen disposiciones relativas a esferas tales como las políticas de inversión o de competencia que no están abarcadas en las normas de la OMC.

La última y más importante es la **dimensión económica**. En la actualidad, ésta va mucho más allá de los efectos que tienen las preferencias arancelarias para los miembros y los no miembros de los acuerdos regionales. Lo que se plantea ahora es más bien la repercusión de los acuerdos regionales en la

configuración y el desarrollo del propio comercio mundial -dado el gran número, cada vez mayor, de esos acuerdos y la superposición de sus miembros-. Durante los próximos años, éste será uno de los mayores desafíos que habrán de enfrentar quienes formulen las políticas comerciales de todos los continentes.

La Declaración de Doha

La relación entre el regionalismo y el multilateralismo se ha convertido en una cuestión sistémica fundamental, como se refleja en el hecho de que son cada vez más los informes sin concluir que se acumulan en el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales de la OMC y en la falta de consenso en ese Comité sobre la cuestión más amplia de la compatibilidad entre los acuerdos regionales y las normas de la OMC.

En la Conferencia Ministerial de Doha, celebrada en noviembre de 2001, los Miembros de la OMC convinieron en dar un impulso político a esta cuestión y en negociar una solución, prestando la debida atención al papel que esos acuerdos pueden desempeñar para fomentar el desarrollo.

La Declaración Ministerial prescribe la celebración de negociaciones encaminadas a "aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los acuerdos comerciales regionales. En las negociaciones se tendrán en cuenta los aspectos de los acuerdos comerciales regionales relativos al desarrollo".

Desde entonces: el Grupo de Negociación sobre las Normas

Aunque el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales ha seguido examinando los distintos acuerdos, los Miembros decidieron que el mandato de Doha se cumpliera a través de un canal de negociación específico. En 2002 se creó un **Grupo de Negociación sobre las Normas** para aclarar y mejorar las disciplinas sobre la aplicación de las medidas antidumping, las subvenciones y medidas compensatorias, las subvenciones a la pesca y los acuerdos comerciales regionales.

La labor del Grupo de Negociación ha progresado sustancialmente. Las cuestiones pudieron identificarse rápidamente porque ya habían sido objeto de extensos debates en el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales.

Progresos alcanzados en relación con las cuestiones de procedimiento El Grupo ha hecho grandes progresos en la elaboración de proyectos de procedimientos que fomentarían una mayor "transparencia" en los ACR. En septiembre de 2005, el Grupo trabajó sobre un proyecto de texto del Presidente que contenía elementos relativos a la pronta notificación de los ACR y a la mejora de la información facilitada por los Miembros sobre sus acuerdos. Está previsto que la Secretaría desempeñe una función cada vez más activa en la presentación de informes fácticos sobre los distintos acuerdos, con el fin de que el examen de los acuerdos regionales sea más eficiente y coherente. A modo de experimento, el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales utilizó un informe fáctico de la Secretaría en su examen del Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Corea en julio de 2005, que acogieron en general con satisfacción las delegaciones.

Las cuestiones pendientes en esta esfera incluyen la manera de ocuparse de los ACR que actualmente son objeto de examen en el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales y la cuestión de si los nuevos procedimientos se aplicarían también a los ACR notificados en virtud de la Cláusula de Habilitación.

Cuestiones relacionadas con el sistema de comercio Los debates sobre "cuestiones sistémicas" han cobrado ímpetu con la reciente presentación de varias propuestas. Sin embargo, siguen expresándose posiciones divergentes sobre cuestiones tales como las siguientes:

- cómo interpretar la expresión "lo esencial de los intercambios comerciales" ("substantially all the trade")
- reglamentaciones que podrían restringir el comercio, tales como las normas de origen en el marco de sistemas preferenciales
- relación de los acuerdos regionales con el desarrollo
- primacía del sistema multilateral de comercio y efectos negativos que los acuerdos regionales pueden tener en otros países.

Hong Kong

El Grupo de Negociación no tiene plazos intermedios en la esfera de los ACR. No obstante, el Grupo ha acordado un programa de trabajo intensivo con miras a presentar un proyecto de acuerdo en materia de transparencia a los Ministros y a avanzar tanto como sea posible en los debates sobre las cuestiones sistémicas.

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS

La fuerza de los argumentos, no el argumento de la fuerza

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > solución de diferencias > negociaciones

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 30

Antecedentes

El "Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias" (Entendimiento sobre Solución de Diferencias o ESD) de la OMC contiene los pasos detallados y el calendario para resolver las diferencias entre los países Miembros. Se negoció durante la Ronda Uruguay, y es un Acuerdo jurídicamente vinculante que compromete a los países Miembros a solucionar sus diferencias de manera ordenada y multilateral. Es el primer sistema de este tipo para la solución de los conflictos entre gobiernos. Cuando concluyó la Ronda Uruguay en la Conferencia Ministerial de Marrakech, en abril de 1994, los Ministros convinieron en que sus gobiernos examinarían a fondo este nuevo sistema no más tarde de enero de 1999, y que adoptarían la decisión de mantenerlo, modificarlo o dejarlo sin efecto. Durante el examen, varios Miembros propusieron posibles mejoras y aclaraciones del Acuerdo. Sin embargo, incluso tras una prórroga del examen, hasta julio de 1999, los Miembros no llegaron a una conclusión acordada.

Todos los gobiernos Miembros comparten la convicción de que el sistema de solución de diferencias ha sido útil para todos ellos desde que comenzó a aplicarse en enero de 1995. Desde entonces se han planteado más de 330 diferencias en el marco del sistema, de las cuales aproximadamente 130 han sido objeto de un examen jurídico completo. La mayoría de las restantes diferencias se ha resuelto sin litigio, en beneficio mutuo de los países implicados. Todas las diferencias han sido resueltas sin que quedaran afectadas las relaciones entre los Miembros. Es esta característica cuasijudicial -una combinación de flexibilidad política e integridad jurídica- lo que hace que éste sea un procedimiento sin parangón para solucionar pacíficamente las diferencias internacionales mediante la fuerza de los argumentos y no mediante el argumento de la fuerza.

El mandato de Doha

La Declaración Ministerial de Doha dispone que se celebren negociaciones sobre mejoras y aclaraciones del ESD y establece que las negociaciones no serán parte del todo único -es decir, que no estarán vinculadas al éxito o el fracaso de las demás negociaciones previstas en la Declaración-. El mandato de Doha también fija el plazo de mayo de 2003. En julio de 2003, el Consejo General prorrogó el plazo hasta mayo de 2004. El 1º de agosto de 2004 el Consejo General acordó en el contexto del "Paquete de Julio" otra prórroga, sin fijar un nuevo plazo.

Evolución desde Doha hasta mayo de 2004

Como medida de la función central del ESD en el sistema multilateral de comercio de la OMC en su conjunto, cabe señalar que en estas conversaciones han participado activamente más gobiernos Miembros que en cualquier otra negociación (con excepción de la concerniente a la agricultura) prevista en el mandato de Doha. Más de 80 Miembros de la OMC han suscrito más de 40 propuestas, cada una de las cuales contiene sugerencias de varias modificaciones, que abarcan prácticamente todas las etapas del sistema de solución de diferencias.

Algunas de las modificaciones propuestas abordan cuestiones internas tales como la forma de tratar los asuntos en suspenso que permanecen inactivos durante varios años sin ninguna indicación de que los países reclamantes quieran seguir ocupándose de ellos. En tales casos, cabría esperar que los países retiraran formalmente sus reclamaciones. Otras propuestas intentan incorporar nuevas etapas, como la posibilidad de reenviar, o remitir, el asunto al grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto si en la etapa de apelación se plantean cuestiones de hecho que no hayan sido examinadas por el grupo especial. Varias propuestas contienen sugerencias para mejorar el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo y menos adelantados.

La cuestión que ha recibido probablemente el apoyo más generalizado para su modificación es la cuestión de procedimiento de la "**secuencia**". La cuestión se plantea a causa de la falta de claridad en el texto del Entendimiento sobre Solución de Diferencias respecto del orden en que deben tener lugar dos etapas del procedimiento cuando un Miembro considera que otro Miembro no ha cumplido plenamente las resoluciones definitivas.

En cambio, la cuestión sobre la que los Miembros están probablemente más divididos es la relacionada con la transparencia externa -qué tipo de acceso podría tener el público a las actuaciones de los grupos especiales, o sus aportaciones al procedimiento mediante escritos de *amicus curiae* (véase la explicación que figura más abajo).

El 16 de mayo de 2003, el Presidente de las negociaciones distribuyó bajo su responsabilidad un proyecto de texto jurídico. El texto contenía propuestas de los Miembros sobre diversas cuestiones, entre ellas: ampliar los derechos de terceros; introducir una etapa intermedia de reexamen y "reenvío" (remitir el asunto al grupo especial) en las fases de apelación; aclarar y mejorar la secuencia del procedimiento en la fase de aplicación; mejorar la compensación; fortalecer las prescripciones en materia de notificación para las soluciones mutuamente convenidas; y fortalecer el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo en las diversas etapas del procedimiento.

Según el Presidente, debido a la falta de apoyo suficiente no se incluyeron en su texto varias otras propuestas presentadas por los Miembros. Estas propuestas abarcaban cuestiones como los procedimientos acelerados para determinadas diferencias; la mejora de los procedimientos de selección de los miembros de los grupos especiales; un mayor control, por parte de los Miembros, de los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación; la aclaración del trato de los escritos de *amicus curiae*; y procedimientos modificados en materia de retorsión, incluida la retorsión colectiva o una mejor vigilancia de la retorsión.

Los Miembros continuaron examinando el texto del Presidente hasta fines de mayo de 2003. Algunos consideraban que el texto contenía los elementos esenciales para un acuerdo definitivo; otros estimaban que había en él omisiones graves. Todos los Miembros, sin embargo, expresaron su disposición a proseguir la labor más allá del 31 de mayo de 2003 con miras a llegar a un acuerdo.

En su reunión de 24 de julio de 2003, el Consejo General acordó prorrogar las negociaciones del 31 de mayo de 2003 al 31 de mayo de 2004.

Situación actual de las negociaciones

Aunque todas las propuestas siguen sobre la mesa, durante el último año las negociaciones activas se han centrado en las cuestiones siguientes:

Derechos de terceros: De conformidad con las normas actuales del ESD, los Miembros tienen, en determinadas condiciones, la posibilidad de asociarse a las consultas en una diferencia en la que no sean ni la parte reclamante ni la parte demandada, y pasar a ser terceros en la etapa del grupo especial y terceros participantes en la etapa de la apelación. Por regla general, los Miembros están a favor de la ampliación de los derechos de terceros, siempre que se mantenga un equilibrio adecuado entre los derechos de las partes principales y los terceros.

Facultad de reenvío: En la actualidad, la función del Órgano de Apelación está limitada al examen de las cuestiones de derecho e interpretaciones jurídicas formuladas por los grupos especiales; no está facultado para formular constataciones de hecho, lo que puede dar lugar a dificultades si en la etapa de apelación se plantean cuestiones de hecho que no hayan sido examinadas por el grupo especial. Por consiguiente, se plantea la cuestión de si el Órgano de Apelación debería tener la posibilidad de reenviar el caso al grupo especial.

Secuencia: La palabra "secuencia" es una expresión abreviada para referirse a las etapas procesales y los plazos necesarios para tratar una situación en la que el país reclamante alega que el país demandado no ha aplicado las resoluciones.

- El párrafo 5 del artículo 21 dice que en caso de que las dos partes estén en desacuerdo respecto de si las resoluciones han sido aplicadas o no, un grupo especial examinará la diferencia y presentará un informe dentro de los 90 días.
- El párrafo 2 del artículo 22 dice que si el país demandado no las aplica, el país reclamante puede pedir al Órgano de Solución de Diferencias que le autorice a aplicar medidas de retorsión. El párrafo 6 del artículo 22 dice que, **dentro de los 30 días** siguientes a la terminación del plazo prudencial para la aplicación, el Órgano de Solución de Diferencias autorizará al país demandante a tomar medidas de retorsión.

Hay así dos medidas esenciales con sus propios plazos: **90 días para que un grupo especial examine si una resolución ha sido aplicada;** y **30 días para que el Órgano de Solución de Diferencias autorice la retorsión.** El texto del Entendimiento sobre Solución de Diferencias no indica si estas medidas deben ser sucesivas. En consecuencia, con arreglo al texto actual del acuerdo, parecería que el plazo de 30 días para que el Órgano de Solución de Diferencias autorice la retorsión se agota **antes** de que el grupo especial haya examinado si el país demandado ha aplicado o no la resolución.

Cuestiones posteriores a la retorsión Estas cuestiones se plantean por el hecho de que el ESD no prevé ningún procedimiento específico para revocar la autorización de retorsión una vez que el Miembro de que se trate haya cumplido, o alegue haber cumplido, las resoluciones.

Composición de los grupos especiales El ESD establece en la actualidad que las diferencias sean examinadas por integrantes de grupos especiales seleccionados *ad hoc* para cada caso, en consulta con las partes. Este procedimiento puede causar con frecuencia demoras. Los negociadores están examinando la posibilidad de que exista una lista permanente de personas, contratadas a tiempo completo, de la que se seleccionen para cada caso integrantes de grupos especiales con el fin de acelerar los procedimientos y de reforzar la independencia de los grupos especiales y la calidad de sus informes.

Ahorros de tiempo Algunos negociadores han propuesto maneras de agilizar los procedimientos, mientras que a otros les preocupa el hecho de que los procedimientos ya imponen un calendario apretado y de que cualquier reducción de los plazos redundaría en perjuicio de la capacidad de los países en desarrollo para defender efectivamente sus derechos.

Orientación adicional a los órganos resolutorios de la OMC Se han presentado propuestas relacionadas con la manera en que el Órgano de Apelación y los grupos especiales desempeñan sus funciones con el objetivo de aumentar el nivel del control de los Miembros sobre el contenido de las resoluciones de esos órganos.

Transparencia Los procedimientos de solución de diferencias son de carácter confidencial salvo para las partes principales y, cuando proceda, los terceros en una diferencia. La transparencia significa la apertura de los procedimientos de solución de diferencias ya sea al público (es decir, transparencia externa), ya sea a otros Miembros de la OMC además de los que ya son partes en la diferencia (es decir, transparencia interna). Algunos países desarrollados han propuesto la apertura de los procedimientos de solución de diferencias, mientras que varios países en desarrollo se han opuesto a esas propuestas.

Algunos términos utilizados frecuentemente en las negociaciones relativas al ESD

Aplicación (artículos 21 y 22 del ESD) Cuando el Órgano de Solución de Diferencias ha adoptado las resoluciones definitivas en un asunto, el país demandado debe aplicar esas resoluciones mediante la modificación o la completa eliminación de la medida comercial que ha sido declarada ilegal.

Plazo prudencial (párrafo 3 del artículo 21 del ESD) Si el país demandado no puede cumplir inmediatamente las resoluciones, se le concede un "plazo prudencial" para aplicarlas. Este plazo es fijado de común acuerdo entre las dos partes o, a falta de acuerdo, decidido por un árbitro. El párrafo 3 c) del artículo 21 dice que una directriz para el árbitro ha de ser que el plazo prudencial "no deberá exceder de 15 meses a partir de la fecha de adopción".

Determinación del cumplimiento (párrafo 5 del artículo 21 del ESD) El párrafo 5 del artículo 21 regula una situación en la que las dos partes están en desacuerdo respecto de si las resoluciones han sido aplicadas o no. En virtud de ese párrafo, la diferencia "se resolverá conforme a los presentes procedimientos de solución de diferencias, con intervención, siempre que sea posible, del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto", el cual dispone de 90 días para presentar sus constataciones. Se hace referencia a este grupo especial como un "grupo especial sobre el cumplimiento" -es decir, que examina si el país demandado ha cumplido las resoluciones-.

Aparte de referirse a "los presentes procedimientos de solución de diferencias" y a un grupo especial que actúa dentro de un plazo de 90 días, el párrafo 5 del artículo 21 no especifica ningún otro elemento o plazo para determinar el cumplimiento. No obstante, los procedimientos normales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias incluyen también un período de 60 días para la celebración de consultas, la posibilidad de que se celebren dos reuniones del Órgano de Solución de Diferencias antes de que se establezca un grupo especial, la posibilidad de apelar contra las constataciones del grupo especial, y un proceso de apelación de dos a tres meses -en conjunto, esto suma más de 90 días-.

Compensación (párrafo 7 del artículo 3, párrafos 1 y 2 del artículo 22 del ESD) La compensación puede negociarse entre las dos partes en la diferencia si el país demandado no cumple las resoluciones adoptadas en el plazo prudencial para la aplicación. Sin embargo, el párrafo 7 del artículo 3 y el párrafo 1 del artículo 22, dicen que la compensación es una medida temporal hasta la aplicación plena. El párrafo 2 del artículo 22 prevé 20 días, a partir de la terminación del período de aplicación, para concluir las negociaciones. Si las negociaciones no tienen éxito, el país reclamante puede pedir autorización al Órgano de Solución de Diferencias para tomar medidas de retorsión.

Suspensión de concesiones u otras obligaciones (párrafo 7 del artículo 3 y artículo 22 del ESD) Esto se denomina comúnmente "retorsión" o "sanciones". Una **concesión** es, por ejemplo, el compromiso jurídico de un país importador de no aumentar su derecho de aduana sobre un producto importado por encima de un determinado nivel arancelario acordado. Una **suspensión de esta concesión** significaría que el país importador aumentaría el arancel. Una **obligación** es, por ejemplo, la responsabilidad jurídica de un país de otorgar protección a los derechos de propiedad intelectual, tales como las patentes y los derechos de autor, entre otros. Una **suspensión de esta obligación** significaría que el país quedaría liberado de su responsabilidad jurídica de otorgar dicha protección. Con arreglo al Entendimiento sobre Solución de Diferencias, la suspensión de concesiones u otras obligaciones deberá ser utilizada por el país reclamante como último recurso con sujeción, evidentemente, a que el Órgano de Solución de Diferencias la autorice (párrafo 7 del artículo 3), y es una medida temporal hasta la aplicación plena (párrafo 1 del artículo 22).

Retorsión cruzada (párrafo 3 del artículo 22 del ESD) La expresión "retorsión cruzada" ("cross-retaliation") no aparece en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias, pero es una forma resumida de describir una situación en la que el país reclamante toma medidas de retorsión (es decir, suspende concesiones u otras obligaciones) en el marco de un sector o de un acuerdo que no ha sido

infringido por el país demandado. Las circunstancias en las que puede autorizarse la retorsión cruzada se explican en el párrafo 3 del artículo 22. Al preparar su solicitud de autorización al Órgano de Solución de Diferencias para suspender concesiones u otras obligaciones (es decir, para tomar medidas de retorsión), el país reclamante deberá tratar primeramente de tomar medidas de retorsión en el mismo sector en que se ha producido la infracción. Si eso es impracticable o ineficaz, puede tratar de tomar medidas de retorsión en otro sector, pero en el marco del mismo acuerdo que se ha infringido. Y si eso también es impracticable o ineficaz, puede tratar de tomar medidas de retorsión en el marco de otro acuerdo.

"Carrusel" Entre los procedimientos y disciplinas en materia de retorsión, el Entendimiento sobre Solución de Diferencias no contiene ninguna obligación de que el país que toma medidas de retorsión presente una lista de los productos que han de ser afectados por las sanciones. El acuerdo tampoco contiene ninguna mención acerca de si el país que toma medidas de retorsión puede cambiar o no su selección de los productos afectados. El término "carrusel" hace referencia a la posibilidad de cambiar los productos afectados en la forma y en el momento que el país quiera, siempre que se mantenga dentro del nivel de retorsión autorizado.

Escritos de *amicus curiae* *Amicus curiae* significa "amigo del tribunal" o "asesor desinteresado".

COMERCIO Y MEDIO AMBIENTE

Beneficios potenciales tanto para el comercio como para el medio ambiente

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > medio ambiente > negociaciones

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafos 31 a 33

En Doha, los Miembros convinieron en celebrar negociaciones sobre la liberalización del comercio de bienes y servicios ambientales; sobre la relación entre las normas de la OMC y las obligaciones comerciales establecidas en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA), y sobre el intercambio de información entre esas instituciones.

Liberalización del comercio de bienes y servicios ambientales

Los Ministros convinieron asimismo en negociar la mayor liberalización del comercio de bienes y servicios ambientales a través de la reducción o la eliminación de obstáculos arancelarios y no arancelarios. Como ejemplo de bienes y servicios ambientales cabe citar los convertidores catalíticos, los filtros de aire o los servicios de consultoría sobre gestión de aguas residuales.

En la primera reunión del Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria, los Miembros convinieron en que la negociación debería tener lugar en la reunión de negociación del Consejo de Servicios en Sesión Extraordinaria y en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados para los productos no agrícolas. No obstante, el Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria supervisaría esas negociaciones y trataría de aclarar el concepto de bienes ambientales. En el debate, algunos Miembros han hecho referencia a las listas de bienes ambientales utilizadas por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC).

Hasta la fecha, varias delegaciones han presentado listas de los que consideran bienes ambientales. Éstos incluyen los productos para hacer frente a la contaminación o los productos para gestionar los recursos naturales. Algunas listas incluyen también productos ambientalmente preferibles, cuyo uso final tiene una repercusión menor en el medio ambiente que los equivalentes alternativos. Las listas más ambiciosas abarcan también bienes cuya producción es más inocua para el medio ambiente, tales como las frutas o las legumbres u hortalizas orgánicas.

Existen elementos de convergencia entre estas listas, pero también hay divergencias fundamentales. Una de ellas es la cuestión de los procesos y métodos de producción (PMP). La mayoría de los Miembros cree que los bienes no deberían considerarse ambientales por la forma en que han sido elaborados o producidos. Estos Miembros dicen que es incompatible con la OMC discriminar entre productos sobre la base de los PMP. Para los países en desarrollo, la utilización de los PMP supone la imposición por los países más ricos de sus criterios ambientales y sociales al resto del mundo.

Varios Miembros han incluido productos ambientalmente preferibles en sus listas, pero la mayoría ha tenido la prudencia de circunscribir el concepto a las características de uso final o eliminación. En general, hay divergencias acerca de cuál debería ser el grado de ambición de las listas. Algunos Miembros desearían trabajar con una lista de productos ambientales básicos, mientras que otros preferirían una lista más amplia. Alternativamente, algunos Miembros propugnan un enfoque diferente respecto de la lista: el enfoque basado en proyectos ambientales, introducido por la India, que daría acceso a los bienes y servicios ambientales en el marco de un proyecto específico durante un período definido. El proyecto en cuestión tendría que ser aprobado por una autoridad nacional.

Identificación de las obligaciones comerciales

Existen aproximadamente 200 acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente en vigor en la actualidad, de los cuales únicamente unos 20 contienen disposiciones relativas al comercio. Por ejemplo, el Protocolo de Montreal sobre la protección de la capa de ozono impone restricciones a la producción, el consumo y la exportación de aerosoles que contienen clorofluorocarbonos (CFC). El Convenio de Basilea, que controla el comercio o transporte de los desechos peligrosos a través de las fronteras internacionales, y la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) son otros acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente que contienen disposiciones relativas al comercio.

El objetivo de las negociaciones es aclarar la relación entre las medidas comerciales adoptadas en virtud de acuerdos sobre el medio ambiente y las normas de la OMC. Sin embargo, hasta la fecha, ninguna medida adoptada en virtud de un AMUMA ha sido impugnada en el marco del sistema del GATT/OMC.

Dos enfoques: obligaciones efectivas y principios más amplios

Los Miembros iniciaron las negociaciones procurando definir qué es una "obligación comercial específica" y llegar a un entendimiento común al respecto. Algunos Miembros son partidarios de identificar distintas "obligaciones comerciales específicas" que la OMC debería examinar. Otros prefieren un enfoque más general que examine los principios por los que se rige la relación entre la OMC y los acuerdos sobre el medio ambiente, y el modo en que se podría dar cabida en la OMC a estas medidas comerciales previstas en los acuerdos sobre el medio ambiente. Algunos defienden el principio de que no debería existir una relación "jerárquica" entre los dos regímenes jurídicos, y que ni la OMC ni los acuerdos sobre el medio ambiente deberían tener un papel dominante.

El Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria se están aplicando ambos enfoques al mismo tiempo.

Experiencias nacionales

A mediados de 2004 los Miembros examinaron la cuestión de la coordinación nacional en la negociación y aplicación de los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente. Varias delegaciones expusieron su experiencia nacional. Se habló de los mecanismos nacionales para la coordinación entre distintos organismos gubernamentales, incluidos los ministerios de comercio y medio ambiente y se expusieron también los procesos utilizados para conciliar puntos de vista opuestos, la forma en que se consultó a los colectivos interesados y la forma en que se elaboró la legislación por la que se ponen en aplicación los AMUMA.

Intercambio de información

En Doha los Ministros convinieron en negociar procedimientos para facilitar el intercambio de información entre las secretarías de los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA) y la OMC. Actualmente, el Comité de Comercio y Medio Ambiente organiza sesiones de información con las secretarías de diferentes AMUMA una o dos veces por año para examinar las disposiciones de esos AMUMA relacionadas con el comercio, así como sus mecanismos de solución de diferencias. El Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria tiene también el mandato de negociar lo relativo a los criterios para conceder la condición de observador a las secretarías de los AMUMA. La finalidad es garantizar su participación y reforzar la complementariedad entre su labor y la de la OMC.

PEQUEÑAS ECONOMÍAS

Problemas comerciales con que se enfrentan las pequeñas economías

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 35

Muchas pequeñas economías se enfrentan con problemas específicos en su participación en el comercio mundial, por ejemplo la falta de economías de escala, la limitación de sus recursos naturales y humanos, o los elevados costos de transporte para sus exportaciones. Algunos estudios indican que el tamaño reducido puede limitar las posibilidades que tiene una economía de diversificar su producción local, lo que, a su vez, puede hacer que las economías pequeñas tengan más dificultades para integrarse plenamente en el sistema multilateral de comercio.

Definición del alcance e identificación de los problemas

La Declaración de Doha prescribe, en su párrafo 35, que el Consejo General examine los problemas con que tropiezan las economías pequeñas y vulnerables y formule recomendaciones a la siguiente Conferencia Ministerial encaminadas a la mayor integración de esas economías en el sistema multilateral de comercio. Esto debe hacerse, no obstante, sin crear una subcategoría nueva o distinta de Miembros de la OMC. Desde 2002, los debates sobre el mandato tienen lugar en el Comité de Comercio y Desarrollo (CCD) en Sesión Específica.

Labor realizada hasta la fecha ...

Los proponentes de pequeñas economías, representados principalmente por un grupo de países sin litoral y naciones insulares, han empezado a identificar varias características y problemas específicos de las economías pequeñas y vulnerables. Entre ellos cabe citar el aislamiento físico y la distancia geográfica de los principales mercados, la falta de oportunidades adecuadas de acceso a los mercados para sus productos de exportación, un alto grado de vulnerabilidad y, en algunos casos, bajos niveles de producción y oferta insuficiente y baja competitividad. En un esfuerzo por hacer avanzar el Programa de Trabajo, los proponentes han comenzado a presentar sugerencias a los demás Miembros como una primera etapa de la preparación de recomendaciones de medidas que se podrían adoptar para ayudar a las economías pequeñas y vulnerables a integrarse en el sistema multilateral de comercio.

Siguiendo una vía paralela, los proponentes de pequeñas economías han comenzado recientemente a presentar algunas de sus preocupaciones y posiciones a los grupos de negociación establecidos en el marco del PDD, como el de agricultura y el de acceso a los mercados para los productos no agrícolas. No obstante, algunos Miembros, y en especial algunos Miembros en desarrollo que alegan hacer frente a muchos de los problemas que afectan a los proponentes, se muestran escépticos, y han afirmado que tienen dificultades para formular respuestas relacionadas con el comercio a las preocupaciones planteadas por los proponentes. Consideran que muchas de las cuestiones identificadas por las pequeñas economías o bien quedan fuera del alcance de la labor de la OMC, o bien ya se han abordado en otros grupos de negociación. Aunque algunos Miembros estiman que es demasiado pronto para abordar las cuestiones que preocupan a las pequeñas economías y que es preciso trabajar más con el propósito de hallar soluciones relacionadas con el comercio, otros estiman que existe una complementariedad y que el enfoque paralelo que se viene adoptando en la Sesión Específica y en los grupos de negociación es una forma de avanzar y de abordar las cuestiones específicas que preocupan a las economías pequeñas y vulnerables.

COMERCIO, DEUDA Y FINANZAS

La contribución de la OMC a la solución del problema de la deuda y las crisis financieras

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 36

El Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas fue establecido por la Cuarta Conferencia Ministerial, que tuvo lugar en noviembre de 2001 en Doha. Teniendo presente la crisis financiera de Asia y el enorme peso de la deuda de numerosos países en desarrollo, los Miembros decidieron estudiar cómo podía ayudar el comercio a este respecto.

La idea básica es que en los períodos de crisis financiera los mercados de todo el mundo deben mantenerse abiertos. Así se garantizaría que las economías afectadas por la crisis puedan seguir contando con las exportaciones para obtener divisas y para facilitar el crecimiento de sus ingresos. La crisis financiera de 1998 mostró lo importante que puede ser mantener los mercados abiertos. Muchos países de la región pudieron recobrar los niveles de crecimiento económico gracias al impulso de las exportaciones. Si se restringe el acceso a los mercados extranjeros, es posible que los países endeudados no puedan obtener suficientes divisas ni mejorar el servicio de su deuda externa y que tengan que recurrir a nuevos préstamos insostenibles.

Desde entonces ...

Después de Cancún, el Grupo de Trabajo ha examinado la relación entre comercio y finanzas, entre comercio y deuda y las disposiciones pertinentes de la OMC. Más concretamente, ha hecho grandes progresos centrándose en una lista de ocho temas:

- la liberalización del comercio como fuente de crecimiento;
- las normas de la OMC y la estabilidad financiera;
- la importancia del acceso a los mercados y la reducción de otras barreras comerciales en el marco de las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo;
- el comercio y los mercados financieros;
- la financiación del comercio;
- mayor coherencia en la concepción, aplicación y supervisión de las reformas relacionadas con el comercio;
- las interrelaciones entre la liberalización externa y las reformas internas;
- la financiación externa, los mercados de productos básicos y la diversificación de las exportaciones.

Algunos Miembros han señalado que muchas de estas cuestiones no son de competencia de la OMC. Algunos Miembros han afirmado también que una parte de los temas debería examinarse en otros foros de la OMC, como la liberalización de los servicios financieros, la mejora del acceso a los mercados y los problemas de los exportadores de productos básicos. Otros han sugerido que el Grupo de Trabajo formule recomendaciones. Los países ACP, por ejemplo, han estimado que la OMC debería recomendar la condonación inmediata de la deuda por las organizaciones o gobiernos pertinentes. También han sugerido la creación de un comité de comercio, deuda y finanzas de carácter permanente.

COMERCIO Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

La exportación de conocimientos

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 37

La Declaración de Doha

Varias disposiciones de los Acuerdos de la OMC mencionan la necesidad de una transferencia de tecnología entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Sin embargo, no está claro cómo se efectúa en la práctica una transferencia de esa naturaleza ni si cabría adoptar medidas específicas en el marco de la OMC para incrementar esas corrientes de tecnología.

En Doha, los Ministros de los Miembros de la OMC decidieron establecer un grupo de trabajo para llevar a cabo el examen de la cuestión y de posibles recomendaciones sobre las medidas que cabría adoptar en el marco de la OMC para incrementar las corrientes de tecnología. El Grupo de Trabajo presenta informes al Consejo General.

El Grupo de Trabajo ha examinado varios estudios de la Secretaría y de otras instituciones, como la UNCTAD, así como propuestas de los Miembros. Además, los Miembros han compartido políticas y estrategias con buenos resultados que han facilitado la transferencia de tecnología.

Desde entonces ...

Un grupo de países en desarrollo sugirió que el trabajo se centrara en las disposiciones de la OMC relacionadas con la transferencia de tecnología, con miras a dar a esas disposiciones carácter operacional y significativo, y en examinar las disposiciones que tuvieran el efecto de obstaculizar las corrientes. También propuso que se examinaran las prácticas restrictivas adoptadas por las empresas multinacionales en este sector. Un grupo de países defiende la importancia de definir las cuestiones, las medidas y los canales relacionados con la transferencia de tecnología a efectos de hacer avanzar los trabajos. Sin embargo, hasta la fecha no existe consenso sobre estos temas.

A mediados de 2005 Cuba presentó una lista de posibles recomendaciones que se deberían presentar al Consejo General, y reiteró la importancia de los debates del Grupo de Trabajo. Algunos Miembros piensan que todavía queda mucho trabajo por hacer antes de llegar a una definición de la relación existente entre el comercio y la transferencia de tecnología y que, por consiguiente, es prematuro debatir posibles recomendaciones. Por otra parte, los países desarrollados han hecho hincapié en lo peligroso que será obligar al sector privado a entregar su tecnología. Los países desarrollados estiman que con ello se reduciría el atractivo de las inversiones extranjeras directas.

COOPERACIÓN TÉCNICA

Un esfuerzo conjunto para crear capacidad en los países en desarrollo

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafos 38 a 41

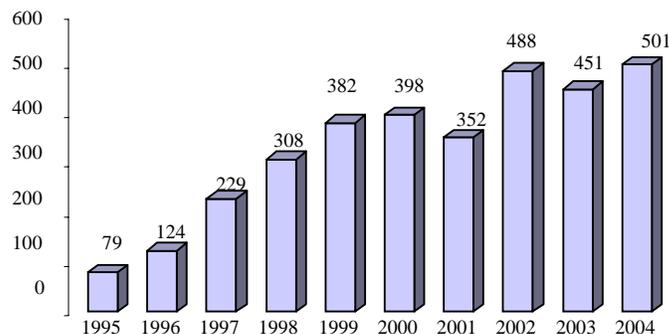
Más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo, de los cuales 32 son menos adelantados. Los países en desarrollo y las naciones en transición de una economía centralizada requieren asistencia técnica para ajustarse a las normas y disciplinas de la OMC y cumplir las obligaciones y ejercer los derechos que corresponden a los Miembros, incluido el de aprovechar los beneficios de un sistema multilateral de comercio abierto y basado en normas.

La ayuda a los funcionarios de los países en desarrollo en sus esfuerzos por entender mejor las normas y los procedimientos de la OMC -y cómo estas normas y procedimientos pueden beneficiarles- es uno de los aspectos más importantes del trabajo de la Organización. Para cumplir sus objetivos, los programas de formación tienen las siguientes características:

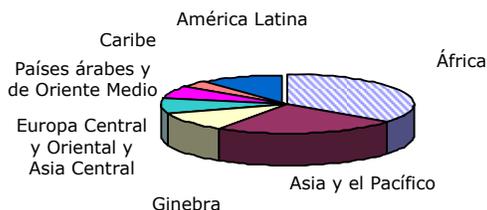
centrados en el desarrollo; geográficamente equilibrados; y centrados en los efectos y orientados al logro de resultados.

Desde la creación de la OMC en 1995 el número de actividades de asistencia técnica ha pasado de 79 en 1995 a 501 en 2004, en razón del aumento de la demanda de los países Miembros de la OMC en el mundo en desarrollo.

Número de actividades de asistencia técnica por año



Distribución regional de las actividades de asistencia técnica



En cuanto a la distribución regional de la asistencia técnica prestada en 2004, la mayoría de las actividades se llevaron a cabo en África (el 36 por ciento del total), seguida de Asia y el Pacífico (cerca de la cuarta parte).

El mandato de Doha

Cuando los Miembros de la OMC iniciaron una nueva ronda de negociaciones en Doha, reconocieron que los países en desarrollo necesitaban cada vez más cooperación técnica para poder participar plenamente en las negociaciones. En Doha, los donantes -países desarrollados y organizaciones internacionales activas en cuestiones comerciales- se comprometieron a prestar la ayuda necesaria a los países en desarrollo.

En el párrafo 41 de la Declaración de Doha, los gobiernos de los Miembros de la OMC reafirman todos los compromisos en materia de cooperación técnica y creación de capacidad contraídos en el documento y añaden algunos compromisos generales:

- La Secretaría, en coordinación con otros organismos competentes, ha de alentar a los países en desarrollo Miembros de la OMC a considerar el comercio como un elemento principal para reducir la pobreza y a incluir medidas comerciales en sus estrategias de desarrollo.
- El programa establecido en la Declaración de Doha atribuye prioridad a las economías pequeñas y vulnerables y las economías en transición, así como a los Miembros y observadores que no tienen representación permanente en Ginebra.
- La asistencia técnica de la OMC y de otras organizaciones internacionales pertinentes ha de prestarse dentro de un marco de políticas coherentes.

Tras la adopción, el 1º de agosto de 2004, del "Paquete de Julio", el programa de asistencia para la formación se centró en las cuestiones que figuran en este documento.

En 2004, los países donantes mantuvieron el objetivo financiero de 24 millones de francos suizos para el Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo (FFGPDD), destinado a la asistencia técnica y la formación.

Centros de Referencia

Desde 1997, la OMC ha establecido Centros de Referencia en los países en desarrollo. Éstos ofrecen medios técnicos que permiten a los funcionarios públicos, los representantes de la prensa, el público en general y las instituciones académicas y empresariales tener acceso instantáneo a documentos esenciales a través del sitio Web de la OMC. La OMC proporciona el equipo, los programas informáticos y la capacitación. En abril de 2005 se habían establecido 145 centros en 105 países, entre ellos, 47 en África y el Océano Índico, 21 en Asia y el Pacífico, 14 en el Caribe, 8 en Oriente Medio, 6 en América Latina y 5 en Europa Oriental.

Cursos de formación

Los cursos de formación de la OMC proporcionan a los funcionarios públicos de los países en desarrollo y las economías en transición una sólida base de conocimientos sobre las cuestiones relacionadas con la OMC. Muchos cursillistas han regresado a Ginebra como embajadores, representando a sus países ante la OMC.

En 2004, cerca de 228 funcionarios asistieron a los cursos celebrados en Ginebra. Ejemplos típicos de este producto son los cursos de política comercial de 12 semanas y los cursos de introducción de tres semanas. Desde 2002 se imparten asimismo cursos regionales de política comercial. En 2004 se celebraron cuatro de estos cursos: uno para los países africanos de lengua inglesa en Nairobi, uno para los países africanos de lengua francesa en Rabat, uno para los países del Caribe en Kingston, y uno para los de Asia y el Pacífico en Hong Kong. Después de tres años de aplicación, han participado en los cursos regionales de política comercial unos 300 funcionarios públicos.

Semanas en Ginebra

La Semana en Ginebra, que existe desde hace siete años, reúne a representantes de los países Miembros de la OMC sin misiones permanentes en Ginebra. Estos programas de una semana de duración abarcan todas las actividades de la OMC e incluyen comunicaciones de otras organizaciones internacionales con base en Ginebra, entre ellas el Centro de Comercio Internacional (CCI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y la Organización Internacional de Normalización (ISO). La Semana en Ginebra generalmente coincide con actividades importantes que ya figuran en el programa, inclusive los preparativos para las Conferencias Ministeriales u otras negociaciones. Desde 2002 se celebran dos Semanas en Ginebra al año, y en la actualidad el programa se financia con cargo al presupuesto ordinario de la OMC -anteriormente se financiaban mediante contribuciones de fondos fiduciarios-.

PAÍSES MENOS ADELANTADOS

Mejora de las oportunidades comerciales

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafos 42 y 43

En 2004, la participación de los países menos adelantados en las exportaciones e importaciones mundiales de mercancías fue del 0,7 y el 0,8 por ciento, respectivamente. En los últimos años los Miembros de la OMC han hecho esfuerzos significativos por ayudar a estos países a aumentar su comercio a través de un mejor acceso a los mercados y de asistencia técnica. También se han hecho esfuerzos por fortalecer su participación en la labor de la OMC.

Decisión de Doha sobre los países menos adelantados

En la Conferencia Ministerial de Doha celebrada en noviembre de 2001 los Miembros renovaron su compromiso de ayudar a los países menos adelantados (PMA). Más concretamente, se comprometieron con "el objetivo" del acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los productos originarios de los PMA. También prometieron considerar medidas adicionales para mejorar el acceso de los países menos adelantados a los mercados más ricos y convinieron en facilitar la adhesión de los países menos adelantados a la OMC.

El 12 de febrero de 2002, el Subcomité de Países Menos Adelantados acordó un programa de trabajo destinado a aplicar los compromisos de la Declaración de Doha.

En materia de **acceso a los mercados**, los Miembros:

- trabajarán para identificar y examinar todos los obstáculos al acceso a los mercados a los que se enfrentan los productos de los países menos adelantados;
- examinarán anualmente todas las mejoras registradas en materia de acceso a los mercados;
- estudiarán las posibles medidas adicionales para mejorar el acceso a los mercados para los productos de los países menos adelantados.

En materia de **asistencia técnica**, se dará prioridad a los países menos adelantados. Se insta a los Miembros a que aumenten significativamente sus contribuciones a los programas de asistencia técnica para estos países.

Entre las medidas adicionales para mejorar el acceso a los mercados figura **la ayuda a los países menos adelantados para que diversifiquen** sus exportaciones. Los Miembros considerarán propuestas relacionadas con el comercio y pertinentes para la diversificación y apoyarán la labor de otros organismos internacionales a este respecto.

El Subcomité examinará anualmente la participación de los países menos adelantados en el sistema multilateral de comercio y podrá hacer recomendaciones al respecto.

Países menos adelantados en la OMC

La OMC reconoce como "países menos adelantados" aquéllos que han sido designados como tales por las Naciones Unidas. En la actualidad hay 50 países menos adelantados en la lista de las Naciones Unidas, de los cuales 32 son Miembros de la OMC: Angola, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Chad, Djibouti, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Islas Salomón, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Senegal, Sierra Leona, Tanzania, Togo, Uganda y Zambia.

El 10 de diciembre de 2002 el Consejo General adoptó una decisión por la que se establecen directrices para ayudar a que los países menos adelantados se adhieran a la OMC más rápida y fácilmente. La decisión dice que los Miembros de la OMC actuarán con moderación al solicitar concesiones y compromisos de los PMA que negocian su adhesión. La decisión también dice que se concederán a esos países los períodos de transición y las disposiciones de transición previstos para los países menos adelantados que eran Miembros desde la creación de la OMC.

Desde entonces, dos PMA han concluido con éxito sus negociaciones para pasar a ser Miembros de la OMC: el Nepal y Camboya, en 2003 (véase la nota separada dedicada a la adhesión). Actualmente negocian su adhesión a la OMC 10 países menos adelantados: Afganistán, Bhután, Cabo Verde, Etiopía, Laos, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Sudán, Vanuatu y Yemen.

Participación en el comercio mundial

Entre 1990 y 2004, la parte correspondiente a los países menos adelantados en las exportaciones de mercancías aumentó del 0,5 al 0,7 por ciento y su participación en las importaciones de mercancías pasó del 0,7 al 0,8 por ciento, pero siguen siendo participantes marginales en el comercio mundial. Sus exportaciones de mercancías, en conjunto, aumentaron un 34 por ciento en 2004, a 62.000 millones de dólares EE.UU., lo que puede imputarse principalmente a los PMA exportadores de petróleo y productos básicos. Las importaciones de mercancías de los PMA, que aumentaron más del 17 por ciento y llegaron a los 71.000 millones de dólares EE.UU., siguen siendo superiores a las exportaciones.

El cuadro es igualmente marginal por lo que respecta a los servicios. Globalmente, en 2003 el comercio de servicios comerciales representó alrededor de la quinta parte del total del comercio mundial. Sin embargo, para los países menos adelantados el comercio de servicios comerciales sólo representó alrededor de la octava parte de sus exportaciones totales, o sea, 7.000 millones de dólares EE.UU., mientras que sus importaciones de servicios comerciales aumentaron a 17.000 millones de dólares EE.UU. El déficit de los países menos adelantados en el comercio de servicios comerciales, 10.000 millones de dólares EE.UU., sigue siendo mayor que su déficit en el comercio de mercancías.

Acceso preferencial a los mercados

Varias economías desarrolladas y economías en transición, entre ellas algunos de los principales mercados para las exportaciones de los países menos adelantados, han concedido acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para todas o casi todas las exportaciones de los países menos adelantados. Entre ellas figuran el Canadá, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza y la Unión Europea. Entre los principales mercados de países en desarrollo, Singapur y Hong Kong, China, ya ofrecen acceso libre de derechos y de contingentes para prácticamente todos los productos, incluidos los de los países menos adelantados.

Otros países en desarrollo, como Mauricio, Egipto y la República de Corea también han otorgado a los países menos adelantados acceso preferencial libre de derechos a sus mercados, aunque para gamas de productos más limitadas.

Algunas preferencias son regionales. Por ejemplo, la India ofrece acceso preferencial a los países menos adelantados miembros de la Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional (SAARC). Marruecos otorga acceso preferencial a 33 países menos adelantados africanos, y los Estados Unidos, en virtud de la Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA), ofrecen mayores posibilidades de acceso a los mercados a los 25 países menos adelantados de los 37 beneficiarios del África Subsahariana.

Los gobiernos Miembros también han adoptado algunas iniciativas recientes. Por ejemplo, la ampliación de las Comunidades Europeas, que entró en vigor el 1º de mayo de 2004, ha aumentado efectivamente de 15 a 25 países los mercados de destino de las exportaciones de PMA que gozan de acceso libre de derechos y de contingentes. A partir de enero de 2004, China otorga concesiones arancelarias a la India en el marco del Acuerdo de Bangkok. Esta iniciativa vino a sumarse a los tipos arancelarios preferenciales otorgados a Bangladesh, la India, la R.D.P. Lao, la República de Corea y Sri Lanka.

Participación en la labor de la OMC

En los últimos años los países menos adelantados se han mostrado más activos en la OMC y sus negociaciones. Algunas cuestiones revisten una importancia vital para ellos, como el algodón, que es objeto de negociación en un Subcomité en el marco de las negociaciones sobre la agricultura (véase nota aparte). Sin embargo, su participación se ve obstaculizada por el reducido tamaño de sus delegaciones y, en algunos casos, por la falta de una misión en Ginebra.

Para aumentar el número de expertos de la OMC en esos países, el Instituto de Formación y Cooperación Técnica de la OMC ha aumentado las actividades dedicadas a ellos. Entre ellas cabe citar las siguientes: seminarios nacionales y regionales, misiones técnicas, talleres, conferencias y simposios. En 2004 los países menos adelantados participaron en un total de 204 actividades, que representan el 40 por ciento de todas las actividades de asistencia técnica. Más concretamente, en 2004, 13 actividades nacionales realizadas en PMA abarcaron una de las cuatro esferas a que hacía referencia el Paquete de Julio.

Para las delegaciones no residentes -las que no tienen una oficina en Ginebra- se organizan las "Semanas en Ginebra". Se invita a Ginebra a representantes de los países menos adelantados residentes en otras ciudades europeas y a funcionarios de las capitales para informarles de la situación de los trabajos de la OMC. Las delegaciones no residentes también reciben información actualizada a través de notas informativas de la Secretaría. Hay 22 Miembros de la OMC y 9 observadores que no tienen representación permanente en Ginebra, 14 de los cuales son países menos adelantados.

TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

Un apoyo más firme al desarrollo

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > desarrollo

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 44

Los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales que confieren a los países en desarrollo derechos especiales y permiten a los demás Miembros otorgar a esos países un trato más favorable. Estas disposiciones se conocen como "disposiciones en materia de trato especial y diferenciado". Las disposiciones especiales comprenden:

- períodos más prolongados para la aplicación de los acuerdos y los compromisos;
- medidas para aumentar las oportunidades comerciales de estos países;
- disposiciones que exigen a todos los Miembros de la OMC que salvaguarden los intereses comerciales de los países en desarrollo;
- ayuda para que los países en desarrollo cuenten con la infraestructura necesaria para participar en la labor de la OMC, puedan intervenir adecuadamente en el sistema de solución de diferencias y apliquen las normas técnicas;
- disposiciones relacionadas con los países menos adelantados (PMA) Miembros.

El mandato de Doha

En la Declaración de Doha, los Ministros convinieron en que se examinarían las disposiciones sobre trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas. La Declaración (junto con la Decisión sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación) encomienda al Comité de Comercio y Desarrollo que identifique qué disposiciones sobre trato especial y diferenciado tienen carácter obligatorio y que considere las consecuencias jurídicas y prácticas de la conversión de las medidas que actualmente no son vinculantes en disposiciones obligatorias. Además, el Comité ha de considerar las formas en que se puede ayudar a los países en desarrollo, en particular a los países menos adelantados, a hacer el mejor uso del trato especial y diferenciado.

Los países en desarrollo y los países menos adelantados formularon un total de 88 propuestas sobre el trato especial y diferenciado. La mayoría de las propuestas fueron presentadas por el Grupo Africano y el grupo de países menos adelantados. Normalmente, en las propuestas se identifican partes de un acuerdo y se propone una nueva formulación para introducir nuevas disposiciones sobre el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo o para reforzar las existentes. Las propuestas se refieren a la mayoría de los Acuerdos de la OMC, incluidos el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el GATT y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

De Doha a Cancún

El plazo inicial –julio de 2002- tuvo que prorrogarse y a principios de 2003 los Miembros seguían sin poder llegar a un acuerdo sobre el conjunto de 88 propuestas que se habían hecho, y sin poder decidir si concretar o no las 12 propuestas sobre las que se podía llegar a un consenso. Muchos Miembros pidieron que se aclarara el mandato de Doha -la Declaración Ministerial y la Decisión sobre la Aplicación-.

En febrero de 2003, el Consejo General pidió al Comité en Sesión Extraordinaria que suspendiera la continuación de los trabajos. En abril de 2003, tras celebrar consultas, el Presidente organizó las 88 propuestas en tres categorías:

- **Categoría 1:** 38 propuestas con respecto a las cuales parecía existir una mayor probabilidad de llegar a un acuerdo. El Consejo General comenzó a trabajar sobre esas propuestas en reuniones informales.
- **Categoría 2:** 38 propuestas que se habían formulado en esferas que eran objeto de negociación como parte del Programa de Doha para el Desarrollo o que se estaban considerando de otro modo en otros órganos de la OMC y que era probable que obtuvieran una mejor respuesta en el marco de las negociaciones o a nivel técnico. El Presidente remitió las propuestas incluidas en este grupo a los órganos competentes, y pidió a estos órganos que las considerasen como parte de su labor en curso.
- **Categoría 3:** 12 propuestas sobre las cuales había entre los Miembros amplias discrepancias. Se dejaron aparte.

En vísperas de la Quinta Conferencia Ministerial, celebrada en Cancún (México) en septiembre de 2003, los Miembros pudieron llegar a un acuerdo sobre 28 propuestas. Estas quedaron "acordadas en principio", al tiempo que se reanudaron los trabajos en el Comité de Comercio y Desarrollo.

El "Paquete de Julio"

A principios de 2004, los Miembros estaban divididos en lo referente al camino a seguir. Algunos querían continuar examinando las propuestas. Otros querían concentrarse en las cuestiones transversales, como el establecimiento de un mecanismo de vigilancia sobre la aplicación, los objetivos y los principios del trato especial y diferenciado o las necesidades especiales de determinados grupos de países. Además, los Miembros tenían opiniones distintas acerca de si se debían adoptar o no las 28 propuestas acordadas en principio.

Como parte de las negociaciones generales, el 1º de agosto de 2004 los Miembros aprobaron un paquete de acuerdos marco y otros acuerdos. En el paquete, conocido como el "Paquete de Julio", se fijó un nuevo plazo: julio de 2005.

La situación actual

Los Miembros tuvieron dificultades para reanudar los trabajos sobre el trato especial y diferenciado después de acordado el Paquete de Julio de 2004. Las opiniones sobre el camino a seguir seguían muy distanciadas. Finalmente, a principios de 2005, el Presidente halló una solución de compromiso: los Miembros reanudarían los trabajos sobre cinco propuestas presentadas por PMA. Entre ellas figuran: mayor flexibilidad a los PMA para contraer compromisos con arreglo a su nivel de desarrollo económico; mejor acceso de los PMA a las exenciones temporales de una o más de sus obligaciones; acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los productos originarios de los PMA; y mayor flexibilidad para utilizar medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio como instrumento de desarrollo.

Aunque se hicieron progresos en las cinco propuestas, el 29 de julio de 2005 el Presidente anunció que no estaba en condiciones de hacer recomendaciones específicas al Consejo General. En el momento de escribir estas líneas, la situación era la misma.

CUESTIONES RELATIVAS A LA APLICACIÓN

Se han logrado progresos, pero quedan algunas cuestiones complejas

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > programa de Doha > explicación de la decisión relativa a la aplicación

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 12

Algunos países en desarrollo han expresado desde hace muchos años preocupaciones relativas a la cuestión de la aplicación de los acuerdos existentes de la OMC.

La cuestión es compleja y nada fácil de definir. Las cuestiones relativas a la aplicación que los gobiernos Miembros tienen ante sí guardan relación con todos los Acuerdos de la OMC y abarcan 23 cuestiones específicas tales como el acceso a los mercados, la balanza de pagos, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, la valoración en aduana, las salvaguardias, la agricultura y los servicios.

Además, las dificultades de los países en desarrollo para aplicar los acuerdos tienen también por causa una serie de diferentes factores. En algunos casos, los países en desarrollo han planteado cuestiones relativas a la aplicación como medio de abordar insuficiencias y desigualdades percibidas en los Acuerdos de la OMC, como por ejemplo los plazos en los que los países en desarrollo debían haber puesto en vigor los Acuerdos de la OMC mediante leyes, reglamentos y prácticas nacionales. En otras esferas, los problemas en materia de aplicación están vinculados a limitaciones financieras y de capacidad institucional graves, que impiden a los gobiernos de los países en desarrollo adaptar los reglamentos, leyes y prácticas para ponerlos en conformidad con las normas de la OMC. En otros casos, los problemas residen en sensibilidades políticas dentro del país que han obstaculizado la aplicación de las normas acordadas como parte del Acuerdo de la Ronda Uruguay por el que se estableció la OMC.

Los países que han adoptado un enfoque más cauto con respecto a las preocupaciones relativas a la aplicación alegan que no puede emprenderse una adaptación significativa de las normas sin negociaciones derivadas de un mandato.

Los Ministros que se reunieron en Singapur con ocasión de la Primera Conferencia Ministerial de la OMC, en 1996, señalaron lo siguiente: "Hasta ahora la aplicación ha sido en general satisfactoria, si bien algunos Miembros han expresado su descontento con ciertos aspectos. Es claro que se precisa un mayor esfuerzo a este respecto, como señalan los órganos competentes de la OMC en sus informes."

En la Segunda Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Ginebra en 1998, un número significativo de gobiernos plantearon el tema, y desde esa reunión la cuestión ha estado incluida regularmente en el orden del día del Consejo General y de sus órganos subsidiarios.

Antes de la Conferencia Ministerial de Seattle de 1999, el tema de la aplicación fue muy importante para algunos países en desarrollo en el programa de negociaciones. El desacuerdo entre los gobiernos de los países desarrollados y de los países en desarrollo en cuanto a la negociación de estas cuestiones fue uno de los principales motivos del fracaso de la Conferencia de Seattle. Desde entonces, los negociadores han trabajado arduamente sobre este asunto y han hecho progresos considerables en lo concerniente a estas cuestiones.

Después de la reunión de Seattle, los gobiernos Miembros de la OMC reconocieron ampliamente la necesidad de abordar el tema, y en 2000 las delegaciones convinieron en establecer sesiones especiales del Consejo General con objeto de tratar específicamente las cuestiones relativas a la aplicación.

La Declaración de Doha

Desde el período anterior a Seattle, los gobiernos Miembros de la OMC han presentado más de 100 propuestas en materia de aplicación, casi todas ellas provenientes de países en desarrollo.

En la Cuarta Conferencia Ministerial, celebrada en Doha en 2001, los Ministros resolvieron inmediatamente algunas preocupaciones en materia de aplicación y encomendaron a órganos específicos de la OMC que trataran otras preocupaciones de diferentes maneras. Estas medidas englobaron casi la mitad de las cuestiones que se habían planteado antes de Seattle.

Los Ministros convinieron en que las cuestiones restantes se tratarían mediante negociaciones que se prescribieron como parte del inicio de la ronda de negociaciones comerciales mundiales del Programa de Doha para el Desarrollo, mediante deliberaciones en los órganos subsidiarios que serían examinadas por el Comité de Negociaciones Comerciales (que supervisa los siete grupos de negociación formales y las negociaciones que lleva a cabo el Comité de Comercio y Desarrollo).

En el párrafo 12 de la Declaración Ministerial de Doha los Ministros declararon lo siguiente: "Procederemos del modo siguiente: a) en los casos en que establecemos un mandato de negociación específico en la presente Declaración, las cuestiones de aplicación pertinentes se tratarán con arreglo a ese mandato; b) las demás cuestiones pendientes relativas a la aplicación serán tratadas con carácter prioritario por los órganos competentes de la OMC, que, no más tarde del final de 2002, presentarán informe al Comité de Negociaciones Comerciales ... con miras a una *acción apropiada*."

Desde entonces...

Esta compleja situación en materia de aplicación se ha visto aún más complicada por los desacuerdos entre los gobiernos Miembros respecto del sentido de la expresión *acción apropiada*, enunciada en el párrafo 12 b). Algunas delegaciones sugieren que acción apropiada quiere decir llegar a un acuerdo sobre las propuestas, algunas sugieren que significa que las propuestas deben ser objeto de negociación, y otras se cuestionan si hay un mandato de llevar a cabo negociaciones sobre estas propuestas.

En un esfuerzo por lograr avances, el entonces Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales y antiguo Director General de la OMC, Dr. Supachai Panitchpakdi, sugirió en diciembre de 2002 que las delegaciones examinaran cinco enfoques para abordar estas cuestiones. El Director General Supachai propuso que los gobiernos trataran las cuestiones de una de las siguientes maneras: 1) resolver la cuestión; 2) convenir en que no es necesario adoptar ninguna medida adicional con respecto a la cuestión; 3) remitir la cuestión a un órgano de negociación; 4) proseguir la labor en el órgano subsidiario competente con una mayor supervisión del CNC y con un plazo claro; o 5) emprender trabajos a nivel del CNC.

En marzo de 2003, el Dr. Supachai anunció que se había avanzado poco en sus consultas sobre las cuestiones pendientes relativas a la aplicación. Dijo que pediría a los presidentes de los órganos de la OMC encargados de cuestiones específicas relativas a la aplicación y a sus directores generales adjuntos que continuaran los trabajos técnicos con los Miembros en esferas como los obstáculos técnicos al comercio, la valoración en aduana, las salvaguardias y las disposiciones relativas a la balanza de pagos.

Los dos meses de consultas posteriores rindieron pocos frutos, y en mayo de 2003 el Director General Supachai anunció que, aunque las consultas continuarían, bajo la dirección de los presidentes competentes y de sus adjuntos, él mismo dirigiría las consultas sobre la extensión de la protección adicional de las indicaciones geográficas a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas. Como parte de la Ronda Uruguay, los Miembros de la OMC se comprometieron a establecer un registro de vinos y bebidas espirituosas como medio para extender esta protección adicional. Algunas delegaciones creen que esta protección adicional debería extenderse a otros productos además de los citados. En Doha, esta cuestión se incorporó como parte del proceso del párrafo 12 b), y siguen

existiendo fuertes desacuerdos entre los que están a favor de la extensión y piensan que esta cuestión está lista para unas negociaciones serias y los que se oponen a la extensión -principalmente porque estiman que podría perjudicar a sus exportaciones de productos agropecuarios- y consideran que no deberían celebrarse negociaciones.

Esta cuestión era tan sensible que el Director General Supachai decidió resolverla en su condición de Director General y no de Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales.

Como parte del acuerdo marco general del Programa de Doha para el Desarrollo del 1º de agosto de 2004, el Consejo General encomendó al Comité de Negociaciones Comerciales y a otros órganos de la OMC que "redobl[aran] sus esfuerzos para encontrar soluciones adecuadas" a las cuestiones del párrafo 12 b). Se pidió al Director General Supachai que continuara su labor sobre las cuestiones pendientes, incluso la extensión de las indicaciones geográficas, y que rindiera informe sobre los progresos realizados en julio de 2005. El acuerdo de agosto de 2004 también decía que el Consejo General debería adoptar "disposiciones apropiadas" en julio de 2005.

Un año después, en su último Consejo General como Director General, el Dr. Supachai dijo que los progresos en la resolución de estas cuestiones eran insuficientes, y que algunos de los problemas parecían "insolubles". Explicó que la vinculación entre todas las cuestiones pendientes relativas a la aplicación hacía muy difícil solucionar ninguna de ellas y dijo que las diferencias políticas y las posturas inflexibles con respecto a la extensión de las indicaciones geográficas eran especialmente difíciles de superar.

Poco después de su llegada como Director General el 1º de septiembre de 2005, Pascal Lamy anunció su intención de abordar el proceso de consultas sobre las cuestiones pendientes relativas a la aplicación. En su condición de Director General, el Sr. Lamy anunció en el Consejo General el 19 de octubre que pediría a los presidentes de los órganos competentes de la OMC que continuaran las consultas sobre estas cuestiones. Indicó que dos de sus Directores Generales Adjuntos, Valentine Rugwabiza y Rufus Yerxa, abordarían tareas de aplicación específicas. La Sra. Rugwabiza se ocupará de las cuestiones relativas a la aplicación relacionadas con las normas de la OMC en las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, y el Sr. Yerxa mantendrá consultas sobre las indicaciones geográficas y la relación entre las normas del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio y del Convenio sobre la Diversidad Biológica.

COMERCIO ELECTRÓNICO

Prosiguen los trabajos sobre las cuestiones que requieren aclaración

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > comercio electrónico

DECLARACIÓN DE DOHA: párrafo 34

La importancia cada vez mayor del comercio electrónico en el comercio mundial dio lugar a la adopción por los Miembros de la OMC, el 20 de mayo de 1998, de una declaración sobre el comercio electrónico mundial en su Segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra. La Declaración instaba al Consejo General de la OMC a establecer un programa de trabajo para examinar todas las cuestiones relacionadas con el comercio electrónico. En la Declaración de 1998 también se incluyó la denominada moratoria que declaraba que "los Miembros mantendrán su práctica actual de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas". Conforme al programa de trabajo, las cuestiones relacionadas con el comercio electrónico fueron examinadas por el Consejo del Comercio de Servicios, el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo de los ADPIC (propiedad intelectual) y el Comité de Comercio y Desarrollo.

La Decisión de Doha

En el cuarto período de sesiones de la Conferencia Ministerial, celebrada en Doha en 2001, los Ministros convinieron en continuar el programa de trabajo y prorrogar la moratoria sobre los derechos de aduana. En el quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial, celebrada en Cancún en 2003, los Ministros reafirmaron los elementos convenidos en Doha.

Debates

A continuación se resumen las cuestiones que han surgido del programa de trabajo sobre el comercio electrónico desde 1998, y de debates específicos que se han mantenido bajo los auspicios del Consejo General desde 2002:

Productos que pueden descargarse Sigue habiendo diferencia de opiniones con respecto a si determinados productos que pueden descargarse (por ejemplo, los soportes lógicos y los textos de libros) deben clasificarse como mercancías o como servicios. Hasta el advenimiento de Internet, estos productos (por ejemplo, soportes lógicos en CD-ROM) se entregaban por medios físicos convencionales, y atravesaban las fronteras en forma de mercancías empaquetadas, abarcadas por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Con la llegada del comercio electrónico y la transmisión de versiones digitales de estos productos a través de Internet, se planteó la cuestión de si deberían ser tratados como mercancías y someterse a las normas del GATT, o como servicios sujetos al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Más recientemente se ha sugerido que en determinadas circunstancias podrían aplicarse disposiciones de ambos Acuerdos.

La percepción predominante en el Consejo del Comercio de Mercancías es que las disposiciones de la OMC en la esfera de las mercancías pueden ser pertinentes para las transmisiones electrónicas en la medida en que el contenido de esas transmisiones pueda clasificarse como una mercancía. En el Consejo del Comercio de Servicios se opina en general que el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios no establece diferencias entre los medios tecnológicos de prestación de servicios, y que sus disposiciones son aplicables a los servicios prestados por medios electrónicos.

Comercio electrónico y desarrollo El Comité de Comercio y Desarrollo consideró importante seguir la marcha de la evolución del comercio electrónico en relación con los intereses y preocupaciones de los países en desarrollo. En este sentido, el Comité estudió las cuestiones pertinentes y organizó seminarios sobre las consecuencias fiscales del comercio electrónico (2002), la facilitación por los gobiernos del comercio electrónico (2001) y el comercio electrónico y el desarrollo (1999).

Derechos de propiedad intelectual En el Consejo de los ADPIC, los Miembros consideraron que las cuestiones de propiedad intelectual que se planteaban a raíz del comercio electrónico eran tan nuevas y complejas que era necesario que la comunidad internacional realizara nuevos estudios al respecto. Sin embargo, se señaló que un entorno jurídico seguro y previsible para los derechos de propiedad intelectual favorecería el desarrollo del comercio electrónico.

MIEMBROS Y ADHESIONES

Proceso de adhesión a la OMC

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > la OMC > Miembros > Adhesiones

Todo Estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales puede adherirse a la OMC. Ahora bien, los Miembros de la OMC deben estar de acuerdo con las condiciones.

Cómo convertirse en miembro de la OMC: el proceso de adhesión

El proceso se inicia cuando el país solicitante presenta, por escrito, una solicitud oficial de adhesión de conformidad con el artículo 12 del Acuerdo sobre la OMC. El Consejo General examina la solicitud y establece un **Grupo de Trabajo** cuyo mandato es examinar la solicitud; cada solicitud es examinada por un Grupo de Trabajo diferente. Finalmente, al término de las negociaciones, el Grupo de Trabajo formula recomendaciones al Consejo General, entre las que figura un "Protocolo de Adhesión". Pueden formar parte del Grupo de Trabajo todos los Miembros de la OMC.

En términos generales, la solicitud pasa por cuatro etapas:

- **Primera: "háblenos de su régimen de comercio"**. El gobierno que solicita la adhesión ha de informar sobre todos los aspectos de sus políticas comerciales y económicas que tengan relación con los Acuerdos de la OMC. Ello se hace mediante la presentación a los miembros del Grupo de Trabajo de un memorándum que abarca todos los aspectos de su régimen de comercio y de su sistema jurídico, y que constituye la base del análisis fáctico que realizará el Grupo de Trabajo.
- **Segunda: "examine con cada uno de nosotros lo que puede ofrecer"**. Cuando el Grupo de Trabajo ha avanzado suficientemente con respecto a los principios y políticas, se inician paralelamente conversaciones bilaterales entre el presunto nuevo Miembro y los distintos países. Son bilaterales porque cada país tiene intereses comerciales diferentes. Estas conversaciones abarcan los tipos arancelarios y los compromisos específicos en materia de acceso a los mercados, así como otras políticas en la esfera de los bienes y servicios. Los compromisos del nuevo Miembro han de aplicarse por igual a todos los Miembros de la OMC, con arreglo a las disposiciones normales de no discriminación, aun cuando se negocien bilateralmente. En otras palabras, en las conversaciones se determinan las ventajas (en forma de oportunidades y garantías de exportación) cuya obtención pueden esperar los demás Miembros de la OMC cuando se adhiera el nuevo Miembro.
- **Tercera: "establezcamos las condiciones de la adhesión"**. Esta es la parte sustantiva de las negociaciones multilaterales. Una vez finalizado el examen en el Grupo de Trabajo del régimen de comercio del solicitante y concluidas las negociaciones bilaterales paralelas en materia de acceso a los mercados, el Grupo de Trabajo ultima las condiciones de adhesión. Éstas incluyen el compromiso de observar las normas y disciplinas de la OMC tan pronto como se adhiera el nuevo Miembro o, en algunos casos, los períodos de transición y se incluyen en un proyecto de **informe del Grupo de Trabajo**, en un proyecto de tratado de adhesión ("**protocolo de adhesión**") y en enumeraciones ("**listas**") de compromisos del futuro Miembro.
- **Etapa final: "la decisión"**. Se somete al Consejo General o a la Conferencia Ministerial de la OMC la documentación final, consistente en el informe, el protocolo y las listas de compromisos. Si una mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC vota a favor, el solicitante puede firmar el protocolo y adherirse a la Organización. En muchos casos, para ultimar la adhesión es preciso que el parlamento o la asamblea legislativa del país de que se trate ratifique el Acuerdo. El gobierno solicitante pasa a ser Miembro de la OMC 30 días después de haber notificado a la Secretaría de la OMC que ha finalizado su proceso de ratificación.

La duración del proceso de adhesión es variable y puede ser de varios años. El proceso de adhesión más breve llevó en total 2 años y 10 meses (República Kirguisa), y el más largo 15 años y 5 meses (China). Mucho depende de la rapidez con que el gobierno solicitante sea capaz de ajustar su régimen de comercio y su sistema jurídico a las normas y disciplinas de la OMC.

Países menos adelantados

El 10 de diciembre de 2002, el Consejo General acordó una nueva serie de medidas que permiten a los países más pobres del mundo, los países menos adelantados (PMA), adherirse con mayor rapidez y facilidad.

Los gobiernos Miembros convinieron en actuar con moderación al solicitar concesiones y compromisos relativos a las mercancías y los servicios de los países menos adelantados en proceso de adhesión. Convinieron en aplicar el "trato especial y diferenciado" a esos países tan pronto como se conviertan en Miembros de la OMC, y en establecer períodos de transición previstos en determinados Acuerdos de la OMC, teniendo en cuenta las necesidades individuales en materia de desarrollo, finanzas y comercio. El objetivo es permitirles aplicar y cumplir las normas. En la decisión del Consejo General, los Miembros convinieron asimismo en prestar asistencia técnica. Desde que se acordaron las medidas, dos países menos adelantados han concluido con éxito sus negociaciones para convertirse en Miembros: Nepal y Camboya.

Nuevos Miembros

Desde que se estableció la OMC, el 1º de enero de 1995, han pasado a ser Miembros de la Organización, a través de negociaciones de los grupos de trabajo, los 21 países siguientes: Albania, Armenia, Bulgaria, Camboya, China, Croacia, el Ecuador, Estonia, la ex República Yugoslava de Macedonia, Georgia, Jordania, Letonia, Lituania, Moldova, Mongolia, Nepal, Omán, Panamá, la República Kirguisa, Saint Kitts y Nevis y el Taipei Chino. Arabia Saudita se convertirá en Miembro a partir del 11 de diciembre de 2005.

Solicitantes

En la actualidad, 30 gobiernos están aún negociando sus condiciones de adhesión, por lo que puede decirse que las adhesiones constituirán uno de los mayores desafíos a los que deberán hacer frente los Miembros de la OMC en los próximos años. Sus solicitudes están siendo examinadas por sendos grupos de trabajo encargados de procesos de adhesión a la OMC. Una excepción es Vanuatu, cuya adhesión está pendiente de una decisión definitiva de su Gobierno y del Consejo General. Todos los gobiernos que se enumeran a continuación tienen la condición de observadores en la OMC.

Afganistán
Andorra
Argelia
Azerbaiyán
Bahamas
Belarús
Bhután
Bosnia y Herzegovina
Cabo Verde
Etiopía
Federación de Rusia
Irak
Irán
Kazajstán
Libia
República de Montenegro
República de Serbia
República Democrática Popular Lao
República Libanesa

Samoa
Santo Tomé y Príncipe
Seychelles
Sudán
Tayikistán
Tonga
Ucrania
Uzbekistán
Vanuatu
Viet Nam
Yemen

Algunas negociaciones de adhesión en curso

De los países que han solicitado la adhesión a la OMC, los siguientes han llevado a cabo más activamente sus negociaciones en los últimos meses, están a punto de alcanzar un acuerdo o han suscitado más interés público:

Argelia

El Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Argelia se estableció el 17 de junio de 1987 y se reunió por primera vez en abril de 1998. Entre las cuestiones examinadas por el Grupo de Trabajo figuran la agricultura, el sistema aduanero, el comercio de Estado, la transparencia y la reforma legislativa y la propiedad intelectual. Argelia ha hecho ofertas sobre el acceso a los mercados para mercancías y servicios, y se han empezado a examinar las condiciones de la adhesión. La novena reunión del Grupo de Trabajo tuvo lugar en octubre de 2005.

Federación de Rusia

El Grupo de Trabajo sobre la adhesión de Rusia se estableció el 16 de junio de 1993. Se han iniciado las negociaciones bilaterales sobre el acceso a los mercados para las mercancías y los servicios. Entre las cuestiones examinadas por el Grupo de Trabajo figuran la agricultura, el sistema aduanero (así como los acuerdos de unión aduanera y otros acuerdos comerciales con los Estados de la CEI), los impuestos al consumo y el trato nacional, las licencias de importación, las subvenciones a la industria, el trato nacional, las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, la propiedad intelectual y los servicios. Continúan las deliberaciones sobre el tercer proyecto de informe del Grupo de Trabajo.

Rusia es la mayor economía no integrada en la OMC, y las negociaciones de adhesión son intensas y detalladas. Uno de los aspectos más importantes de esta negociación es un amplio programa de reformas legislativas que el Parlamento ruso tiene previsto finalizar este año. Este conjunto de leyes nuevas o modificadas incluye un Código de Aduanas, la protección de la propiedad intelectual, la regulación de las actividades de comercio exterior, reglamentos sobre divisas y muchos más aspectos. El objetivo es crear un entorno jurídico moderno, orientado al mercado y previsible que sea conforme a los Acuerdos y principios de la OMC y a los planes de reforma económica de Rusia.

La vigésima novena reunión del Grupo de Trabajo tuvo lugar en octubre de 2005, con reuniones bilaterales adicionales celebradas a lo largo del año. Muchas de estas reuniones bilaterales se dedican a la negociación entre Rusia y sus interlocutores comerciales de acuerdos de acceso a los mercados para las mercancías y los servicios. Otras reuniones "plurilaterales" se han centrado en la forma de abordar de manera más detallada algunas cuestiones polémicas de la negociación, como la agricultura, las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio, la propiedad intelectual y los servicios. El Grupo de Trabajo también está elaborando el informe de las negociaciones y el protocolo de adhesión.

Ucrania

El Grupo de Trabajo de Ucrania se estableció el 17 de diciembre de 1994. Entre las cuestiones examinadas figuran la agricultura, el sistema aduanero, los impuestos al consumo y sobre el valor añadido, las licencias de importación y otras medidas no arancelarias, las subvenciones a la industria, el trato nacional, los servicios, las empresas comerciales del Estado, la transparencia y la reforma legislativa y la propiedad intelectual. Las negociaciones bilaterales sobre el acceso a los mercados prosiguen sobre la base de ofertas revisadas para las mercancías y los servicios. Se ha iniciado la elaboración del proyecto de informe del Grupo de Trabajo, en el que se especifican las preocupaciones de los Miembros y los compromisos de Ucrania. La última reunión se celebró a mediados de noviembre de 2005.

Viet Nam

El Grupo de Trabajo sobre Viet Nam se estableció el 31 de enero de 1995. El proyecto de informe del Grupo de Trabajo (un documento que resume detalladamente los debates celebrados en el Grupo de Trabajo) se distribuyó en noviembre de 2004, y se examinó una revisión del mismo en la reunión que el Grupo de Trabajo celebró el 15 de septiembre de 2005. Se trataba de la décima reunión, y el Presidente dijo que esperaba que para la próxima reunión Viet Nam habría concluido todas sus negociaciones bilaterales pendientes sobre acceso a los mercados de mercancías y servicios. Sin embargo, también dijo que "está claro que es necesario seguir trabajando sobre las distintas secciones del Informe".

Miembros actuales de la Organización Mundial del Comercio

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > la OMC > Miembros > Miembros y observadores

149 gobiernos al 11 de diciembre de 2005, con la fecha de su adhesión ("g" = los 51 Miembros iniciales del GATT que se adhirieron después del 1° de enero de 1995; "n" = los nuevos Miembros que se adhirieron a la OMC a través de negociaciones de los grupos de trabajo):

Albania 8 de septiembre de 2000 (n)	Gambia 23 de octubre de 1996 (g)	Nueva Zelanda 1° de enero de 1995
Alemania 1° de enero de 1995	Georgia 14 de junio de 2000 (n)	Omán 9 de noviembre de 2000 (n)
Angola 1° de diciembre de 1996 (g)	Ghana 1° de enero de 1995	Países Bajos – Con inclusión de las Antillas Neerlandesas 1° de enero de 1995
Antigua y Barbuda 1° de enero de 1995	Granada 22 de febrero de 1996 (g)	Pakistán 1° de enero de 1995
Arabia Saudita 11 de diciembre de 2005 (n)	Grecia 1° de enero de 1995	Panamá 6 de septiembre de 1997 (n)
Argentina 1° de enero de 1995	Guatemala 21 de julio de 1995 (g)	Papua Nueva Guinea 9 de junio de 1996 (g)
Armenia 5 de febrero de 2003 (n)	Guinea 25 de octubre de 1995 (g)	Paraguay 1° de enero de 1995
Australia 1° de enero de 1995	Guinea Bissau 31 de mayo de 1995 (g)	Perú 1° de enero de 1995
Austria 1° de enero de 1995	Guyana 1° de enero de 1995	Polonia 1° de julio de 1995 (g)
Bahrein 1° de enero de 1995	Haití 30 de enero de 1996 (g)	Portugal 1° de enero de 1995
Bangladesh 1° de enero de 1995	Honduras 1° de enero de 1995	Qatar 13 de enero de 1996 (g)
Barbados 1° de enero de 1995	Hong Kong, China 1° de enero de 1995	Reino Unido 1° de enero de 1997 (g)
Bélgica 1° de enero de 1995	Hungría 1° de enero de 1995	República Centroafricana 31 de mayo de 1995 (g)
Belice 1° de enero de 1995	India 1° de enero de 1995	República Checa 1° de enero de 1995
Benin 22 de febrero de 1996 (g)	Indonesia 1° de enero de 1995	República Democrática del Congo 1° de enero de 1997 (g)
Bolivia 13 de septiembre de 1995 (g)	Irlanda 1° de enero de 1995	República Dominicana 9 de marzo de 1995 (g)
Botswana 31 de mayo de 1995 (g)	Islandia 1° de enero de 1995	República Eslovaca 1° de enero de 1995
Brasil 1° de enero de 1995	Islas Salomón 26 de julio de 1996 (g)	República Kirguisa 20 de diciembre de 1998 (n)
Brunei Darussalam 1° de enero de 1995	Israel 21 de abril de 1995 (g)	Rumania 1° de enero de 1995
Bulgaria 1° de diciembre de 1996 (n)	Italia 1° de enero de 1995	Rwanda 22 de mayo de 1996 (g)
Burkina Faso 3 de junio de 1995 (g)	Jamaica 9 de marzo de 1995 (g)	Saint Kitts y Nevis 21 de febrero de 1996 (n)
Burundi 23 de julio de 1995 (g)	Japón 1° de enero de 1995	San Vicente y las Granadinas 1° de enero de 1995
Camboya 23 de abril de 2004 (n)	Jordania 11 de abril de 2000 (n)	Santa Lucía 1° de enero de 1995
Camerún 13 de diciembre de 1995 (g)	Kenya 1° de enero de 1995	Senegal 1° de enero de 1995
Canadá 1° de enero de 1995	Kuwait 1° de enero de 1995	Sierra Leona 23 de julio de 1995 (g)
Chad 19 de octubre de 1996 (g)	Lesotho 31 de mayo de 1995 (g)	Singapur 1° de enero de 1995
Chile 1° de enero de 1995	Letonia 10 de febrero de 1999 (n)	Sri Lanka 1° de enero de 1995
China 11 de diciembre de 2001 (n)	Liechtenstein 1° de septiembre de 1995 (g)	Sudáfrica 1° de enero de 1995
Chipre 30 de julio de 1995 (g)	Lituania 31 de mayo de 2001 (n)	Suecia 1° de enero de 1995
Colombia 30 de abril de 1995 (g)	Luxemburgo 1° de enero de 1995	Suiza 1° de julio de 1995 (g)
Congo 27 de marzo de 1997 (g)	Macao, China 1° de enero de 1995	Suriname 1° de enero de 1995
Corea 1° de enero de 1995	Madagascar 17 de noviembre de 1995 (g)	Swazilandia 1° de enero de 1995
Costa Rica 1° de enero de 1995	Malasia 1° de enero de 1995	Tailandia 1° de enero de 1995
Côte d'Ivoire 1° de enero de 1995	Malawi 31 de mayo de 1995 (g)	Taipei Chino 1° de enero de 2002 (n)
Croacia 30 de noviembre de 2000 (n)	Maldivas 31 de mayo de 1995 (g)	Tanzania 1° de enero de 1995
Cuba 20 de abril de 1995 (g)	Malí 31 de mayo de 1995 (g)	Togo 31 de mayo de 1995 (g)
Dinamarca 1° de enero de 1995	Malta 1° de enero de 1995	Trinidad y Tabago 1° de marzo de 1995 (g)
Djibouti 31 de mayo de 1995 (g)	Marruecos 1° de enero de 1995	Túnez 29 de marzo de 1995 (g)
Dominica 1° de enero de 1995	Mauricio 1° de enero de 1995	Turquía 26 de marzo de 1995 (g)
Ecuador 21 de enero de 1996 (n)	Mauritania 31 de mayo de 1995 (g)	Uganda 1° de enero de 1995
Egipto 30 de junio de 1995 (g)	México 1° de enero de 1995	Unión Europea 1° de enero de 1995
El Salvador 7 de mayo de 1995 (g)	Moldova 26 de julio de 2001 (n)	Uruguay 1° de enero de 1995
Emiratos Árabes Unidos 10 de abril de 1996 (g)	Mongolia 29 de enero de 1997 (n)	Venezuela 1° de enero de 1995
Eslovenia 30 de julio de 1995 (g)	Mozambique 26 de agosto de 1995 (g)	Zambia 1° de enero de 1995
España 1° de enero de 1995	Myanmar 1° de enero de 1995	Zimbabwe 3 de marzo de 1995 (g)
Estados Unidos 1° de enero de 1995	Namibia 1° de enero de 1995	
Estonia 13 de noviembre de 1999 (n)	Nepal 13 de octubre de 2004 (n)	
Ex República Yugoslava de Macedonia 4 de abril de 2003 (n)	Nicaragua 3 de septiembre de 1995 (g)	
Fiji 14 de enero de 1996 (g)	Níger 13 de diciembre de 1996 (g)	
Filipinas 1° de enero de 1995	Nigeria 1° de enero de 1995	
Finlandia 1° de enero de 1995	Noruega 1° de enero de 1995	
Francia 1° de enero de 1995		
Gabón 1° de enero de 1995		

BANANO

Continúan los debates sobre una cuestión de larga data

En febrero de 1996, el Ecuador, los Estados Unidos, Guatemala, Honduras y México presentaron una reclamación jurídica contra el régimen para la importación de bananos de la Unión Europea en vigor desde julio de 1993, alegando que restringía injustamente la entrada de sus bananos a la UE. En septiembre de 1997, la OMC dictaminó que el régimen de la Unión Europea para la importación de bananos era incompatible con las normas de la OMC por las siguientes razones:

- La asignación de contingentes arancelarios de la UE, en particular a los países ACP (África, Caribe y el Pacífico), era contraria a la norma de no discriminación (artículo 13 del GATT – Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio);
- Los procedimientos para el trámite de licencias de la UE, que entrañan la compra de bananos de la UE y/o del ACP para obtener el derecho de importar bananos de algunos países de América Latina (u otros terceros países) eran contrarios a la norma del trato NMF (nación más favorecida) y a la norma del trato nacional (artículos 1 y 3 del GATT, respectivamente); y
- debido a la repercusión de este régimen de licencias en los proveedores de servicios de los países reclamantes, los procedimientos para el trámite de licencias eran también contrarios a la norma del trato NMF y la norma del trato nacional (artículos 2 y 17) del AGCS – Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

En enero de 1999, la UE introdujo un nuevo régimen para la importación de bananos, pero en abril de 1999 la OMC dictaminó que este nuevo régimen era igualmente incompatible con las obligaciones de la UE en el marco de la OMC. El 19 de abril de 1999, la OMC dio a los Estados Unidos autorización para imponer sanciones por un valor de hasta 191,4 millones de dólares EE.UU. por año a los productos de la UE que entraran en el mercado estadounidense. En mayo de 2000, la OMC dio al Ecuador autorización para imponer sanciones por un valor de hasta 201,6 millones de dólares EE.UU. por año a las exportaciones de la UE al Ecuador.

En abril de 2001, los tres gobiernos llegaron a un acuerdo por el cual el Ecuador y los Estados Unidos suspenderían sus sanciones siempre que la UE modificara su régimen de importación de bananos, pasando del régimen de contingentes arancelarios existente a un régimen exclusivamente arancelario a más tardar el 1º de enero de 2006. En virtud de este nuevo régimen exclusivamente arancelario, las importaciones de bananos no estarían sujetas a contingentes, habría un arancel único para todas las importaciones de bananos, excepto para los bananos ACP que continuarían beneficiándose de un trato arancelario preferencial.

Para poder pasar de un régimen de contingentes arancelarios a un régimen exclusivamente arancelario, la UE debe modificar todos sus compromisos de acceso a los mercados existentes en la OMC con respecto a los bananos. En consecuencia, de conformidad con las normas de la OMC (artículo 28 del GATT), la UE tiene que volver a negociar con todos los países que le suministran bananos condiciones no preferenciales y llegar a un acuerdo sobre los detalles del nuevo régimen exclusivamente arancelario. A la conclusión de estas negociaciones, la participación de estos proveedores en el mercado de la UE no debería ser inferior que antes de ellas.

En noviembre de 2001, en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha (Qatar), todos los gobiernos Miembros de la OMC adoptaron una Decisión Ministerial por la que se formalizaban los elementos citados del acuerdo entre el Ecuador, los Estados Unidos y la UE. En la Decisión Ministerial también se describían los procedimientos y el calendario de un posible arbitraje en caso de que la UE no pudiera llegar a un acuerdo sobre el nuevo régimen exclusivamente arancelario con los países proveedores de bananos. Una Decisión Ministerial conexa adoptada en Doha permite que los bananos ACP se importen en la UE en régimen de franquicia arancelaria hasta el 31 de diciembre de 2005.

El 31 de enero de 2005, después de varios meses de consultas con los países proveedores de bananos en condiciones no preferenciales, la UE informó a la OMC de su nuevo arancel para el banano: 230 € por tonelada métrica.

En marzo/abril de 2005, un grupo de países latinoamericanos solicitaron un arbitraje al amparo de la Decisión Ministerial de Doha. En agosto de 2005, el Grupo Especial de arbitraje dictaminó que el arancel propuesto por la UE no mantendría el acceso a los mercados existente para los proveedores de bananos en condiciones no preferenciales de América Latina.

El 12 de septiembre de 2005, la UE propuso un arancel revisado de 187 € por tonelada métrica. Las partes celebraron nuevas consultas, pero no lograron alcanzar una solución mutuamente satisfactoria. El 26 de septiembre de 2005, la UE solicitó un segundo arbitraje. La UE declaró que, a excepción de una propuesta relativa a un arancel nulo, la UE no había recibido ninguna cifra alternativa a su propuesta de arancel, y que, al no haber una contrapropuesta de las demás partes, no existía base alguna para tratar de llegar a una solución mutuamente satisfactoria. En consecuencia, la UE solicitó un arbitraje que determinara, en un plazo de 30 días, si la nueva propuesta de la UE "ha rectificado la situación".

El 27 de octubre de 2005 se hizo público el informe del segundo arbitraje. Se determinó en él que la rectificación propuesta por la UE, consistente en un nuevo arancel NMF de 187 € por tonelada métrica y un contingente arancelario de 775.000 toneladas métricas para las importaciones de bananos de origen ACP, no tendría como resultado "el mantenimiento, al menos, del acceso total a los mercados para los proveedores de bananos NMF". En consecuencia, el árbitro concluyó que la UE no había rectificado la situación.

ESTADÍSTICAS

Textiles y vestido

Después de más de cuarenta años de comercio con contingentes de importación, el sector de los textiles y el vestido quedó finalmente sujeto a las normas generales de la OMC a partir del 1º de enero de 2005. La protección del sector de los textiles y el vestido tiene una larga historia. En 1962 se firmó bajo los auspicios del GATT un Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón. El Acuerdo a Largo Plazo se renegó en varias ocasiones, hasta su sustitución por el Acuerdo Multifibras (AMF), que entró en vigor en 1974. El AMF se negoció cuatro veces, y expiró finalmente en 1994. Sin embargo, la expiración del AMF no supuso el fin de los contingentes. Con el establecimiento de la OMC en 1995, se negoció el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) como régimen transitorio hacia la plena integración del sector de los textiles y el vestido en el sistema multilateral de comercio. Cuatro países habían restringido sus importaciones de textiles y prendas de vestir (el Canadá, los Estados Unidos, Noruega y la UE). La integración se efectuó en cuatro etapas a lo largo de un período de 10 años que concluyó el 31 de diciembre de 2004.

Desde principios de 2005, las importaciones procedentes de proveedores anteriormente restringidos aumentaron fuertemente en los Estados Unidos y la UE. Los incrementos de las importaciones procedentes de China han sido especialmente notables, lo que llevó a la imposición de nuevas limitaciones sobre las exportaciones chinas de textiles y prendas de vestir a los Estados Unidos y la UE. El fundamento jurídico de estas nuevas restricciones cuantitativas selectivas sobre las exportaciones chinas figura en el Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China, anexo al Protocolo de Adhesión de China a la OMC.

Principales exportadores e importadores de textiles, 2004 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte en las exportaciones/ importaciones mundiales				Variación porcentual anual			
		2004	1980	1990	2000	2004	2000-04	2002	2003
Exportadores									
Unión Europea (25)	71,29	-	-	36,5	36,6	6	3	14	10
exportaciones extra-UE (25)	24,31	-	-	11,2	12,5	9	5	15	15
China a, b	33,43	4,6	6,9	10,4	17,2	20	22	31	24
Hong Kong, China	14,30	-	-	-	-	2	2	5	9
exportaciones locales	0,68	1,7	2,1	0,8	0,4	-13	-7	-23	-10
reexportaciones	13,61	-	-	-	-	3	3	8	10
Estados Unidos	11,99	6,8	4,8	7,1	6,2	2	2	2	10
Corea, República de	10,84	4,0	5,8	8,2	5,6	-4	0	-2	1
Taipei Chino	10,04	3,2	5,9	7,7	5,2	-4	-4	-2	8
Japón	7,14	9,3	5,6	4,5	3,7	0	-3	7	11
India c	6,85	2,4	2,1	3,9	4,0	6	12	14	...
Turquía	6,43	0,6	1,4	2,4	3,3	15	8	24	22
Pakistán	6,12	1,6	2,6	2,9	3,1	8	6	21	5
Indonesia	3,15	0,1	1,2	2,3	1,6	-3	-10	1	8
Tailandia d	2,63	0,6	0,9	1,3	1,3	8	1	14	21
Canadá	2,43	0,6	0,7	1,4	1,2	2	1	4	7
México a, d	2,24	0,2	0,7	1,7	1,1	-3	6	-5	7
Suiza	1,60	2,8	2,5	1,0	0,8	2	-2	6	7
Total de las 15 economías anteriores	176,85	-	-	92,1	91,3	-	-	-	-
Importadores									
Unión Europea (25)	67,97	-	-	33,8	33,0	5	2	14	9
importaciones extra-UE (25)	20,99	-	-	9,9	10,2	7	0	15	14
Estados Unidos	20,66	4,5	6,2	9,8	10,0	7	10	8	13
China a, b	15,30	1,9	4,9	7,8	7,4	5	4	9	8
Hong Kong, China	14,11	-	-	-	-	1	-1	7	9
importaciones definitivas	0,50	3,7	3,8	0,9	0,2	-23	-39	-4	-17
México a, d, e	5,79	0,2	0,9	3,6	2,8	0	3	-2	6
Japón	5,60	2,9	3,8	3,0	2,7	3	-5	11	11
Turquía	4,17	0,1	0,5	1,3	2,0	18	48	21	21
Canadá e	4,11	2,3	2,2	2,5	2,0	0	0	1	7
Corea, República de	3,38	0,7	1,8	2,1	1,6	0	6	-3	8
Viet Nam d	3,35	0,8	1,6	25	60	35	20
Rumania	3,33	...	0,1	1,0	1,6	18	18	21	16
Emiratos Árabes Unidos c	2,15	0,8	0,9	1,3	1,2	...	9	6	...
Rusia, Federación de d	2,10	-	-	0,8	1,0	14	3	24	14
Australia e	1,83	2,0	1,3	1,0	0,9	3	13	13	10
Tailandia d	1,81	0,3	0,8	1,0	0,9	3	3	3	11
Total de las 15 economías anteriores	142,06	-	-	70,7	69,1	-	-	-	-

a Incluye importantes exportaciones e importaciones de las zonas de elaboración.

b En 2004, China notificó importaciones de textiles procedentes de China que representan cerca de 2.000 millones de dólares.

c Las cifras no corresponden a 2004 sino a 2003.

d Incluye estimaciones de la Secretaría.

e Importaciones f.o.b.

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Exportaciones de textiles de determinadas economías, 1990-2004 (Millones de dólares y porcentajes)

	Valor					Parte que corresponde a los textiles en las exportaciones totales de mercancías de la economía	
	1990	2000	2002	2003	2004	2000	2004 a
Mundo	104.354 d	154.571	154.304	172.470	194.732	2,5	2,2
Argentina	158	257	190	154	198	1,0	0,6
Australia	152	347	283	309	328	0,6	0,3
Bangladesh	343	355	443	476	388	5,6	4,8
Belarús	-	410	381	449	514	5,6	3,7
Brasil	769	897	841	1.106	1.244	1,6	1,3
Bulgaria		119	180	243	310	2,5	3,1
Canadá	687	2.204	2.181	2.264	2.431	0,8	0,8
Chile	33	114	83	87	109	0,6	0,3
China b	7.219	16.135	20.562	26.900	33.428	6,5	5,6
Colombia c	133	268	205	228	240	2,1	1,5
Corea, República de	6.076	12.710	10.945	10.779	10.839	7,4	4,3
Croacia	-	87	82	111	118	2,0	1,5
Egipto c	554	323	251	278	298	6,9	3,9
El Salvador b, c	38	79	70	72	77	2,7	2,3
ERY Macedonia	...	37	36	42	53	2,8	3,2
Estados Unidos	5.039	10.952	10.664	10.886	11.989	1,4	1,5
Filipinas b, c	132	297	249	270	288	0,7	0,7
Hong Kong, China	8.213	13.441	12.422	13.087	14.296	6,6	5,4
exportaciones locales	2171	1.176	980	757	684	5,0	3,4
reexportaciones	6.042	12.265	11.441	12.330	13.612	6,8	5,5
India	2.180	5.998	6.028	6.846	...	13,3	10,9
Indonesia	1.241	3.505	2.896	2.923	3.152	5,4	4,4
Irán, Rep. Islámica del	510	766	726	800	...	2,7	2,4
Israel	270	490	538	606	683	1,6	1,8
Japón	5.871	7.023	6.030	6.431	7.138	1,5	1,3
Macao, China	136	272	326	303	313	10,7	11,1
Malasia b	343	1.270	994	1.017	1.227	1,3	1,0
Marruecos b	203 d	123	139	129	147	1,7	1,5
Mauricio	36	81	68	77	83	5,2	4,2
México b, c	713	2.571	2.210	2.096	2.237	1,5	1,2
Nepal	82	182	...	107	...	22,7	16,2
Nueva Zelandia	135	142	169	222	252	1,1	1,2
Pakistán	2.663	4.532	4.790	5.811	6.125	50,2	45,8
Perú	221	128	103	119	149	1,8	1,2
República Árabe Siria	555	158	168	241	...	3,4	4,2
Rumania	125	...	310	444	562	...	2,4
Rusia, Federación de c	-	439	431	554	695	0,4	0,4
Singapur	903	907	738	706	698	0,7	0,4
exportaciones locales	141	293	313	288	281	0,4	0,3
reexportaciones	762	614	425	418	417	1,0	0,5
Sri Lanka c	25	244	171	161	157	4,5	2,7
Sudáfrica	167	240 d	248	298	301	0,8	0,7
Suiza	2.557	1.503	1.421	1.499	1.604	1,9	1,4
Tailandia c	928	1.960	1.897	2.161	2.625	2,8	2,7
Taipei Chino	6.128	11.891	9.531	9.303	10.038	8,0	5,8
Tanzania	...	11	14	20	38	1,7	2,6
Túnez	112	154	227	268	323	2,6	3,3
Turquía	1.440	3.672	4.244	5.262	6.428	13,2	10,2
Ucrania c	-	127	158	205	225	0,9	0,7
Unión Europea (25)	-	56.456	57.040	64.907	71.287	2,3	1,9
exportaciones intra-UE (25)	-	39.184	38.557	43.720	46.980	2,4	1,9
exportaciones extra-UE (25)	-	17.272	18.483	21.187	24.307	2,2	2,0
Uruguay	85	65	41	53	63	2,8	2,1
Viet Nam	...	598	848	4,1	5,1

a O el año más próximo.

b Incluye importantes exportaciones de las zonas de elaboración.

c Incluye estimaciones de la Secretaría.

d Serie cronológica discontinua.

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Importaciones de textiles de determinadas economías, 1990-2004 (Millones de dólares y porcentajes)

	Valor					Parte que corresponde a los textiles en las importaciones totales de mercancías de la economía	
	1990	2000	2002	2003	2004	2000	2004 a
Arabia Saudita	1.312	986	1.001	1.053	...	3,3	2,8
Argentina	53	619	170	454	585	2,5	2,6
Australia b	1.442	1.632	1.472	1.662	1.828	2,3	1,7
Bahrein	71	176	188	152	161	3,8	2,4
Bangladesh	452	1.140	1.387	1.405	1.471	12,8	12,2
Belarús	-	256	266	322	403	3,0	2,5
Brasil	252	1.110	851	810	1.084	1,9	1,6
Bulgaria	...	506	722	956	1.105	7,8	7,6
Camboya	...	432	643	713	867	30,0	42,0
Canadá b	2.325	4.126	3.803	3.849	4.115	1,7	1,5
Chile	203	431	355	359	421	2,3	1,7
China c	5.292	12.832	13.060	14.217	15.304	5,7	2,7
Colombia	75	558	522	548	685	4,8	4,1
Corea, República de	1.947	3.359	3.239	3.131	3.385	2,1	1,5
Costa Rica c, d	83	165	180	188	203	2,6	2,5
Croacia	-	249	370	428	453	3,2	2,7
Ecuador	22	113	127	122	159	3,0	2,0
Egipto d	211	206	190	206	274	1,5	2,1
El Salvador c, d	111	364	388	423	481	7,4	7,7
Emiratos Árabes Unidos d	983	2.055	2.000	2.147	...	7,7	5,4
Estados Unidos	6.730	15.985	16.953	18.251	20.662	1,3	1,4
Filipinas c, d	910	1.250	1.093	1.070	1.136	3,4	2,7
Hong Kong, China	10.182	13.716	12.065	12.931	14.110	6,4	5,2
importaciones definitivas	4.140	1.451	623	601	498	4,2	1,8
India	240	575	896	1.110	...	1,1	1,4
Indonesia	785	1.251	878	663	739	2,9	1,3
Irán, Rep. Islámica del	...	298	239	317	...	2,1	1,2
Israel	474	759	641	658	761	2,1	1,9
Japón	4.133	4.935	4.532	5.031	5.599	1,3	1,2
Jordania	107	172	381	471	646	3,7	7,9
Kuwait	168	212	3,0	2,6
Líbano	...	178	189	181	...	2,9	2,5
Macao, China	619	902	801	770	799	40,0	23,0
Malasia c	951	1.114	917	839	967	1,4	0,9
Marruecos c	361	1.364	1.483	1.710	1.797	11,8	10,2
Mauricio c	350	411	348	358	335	19,6	12,1
México b, c, d	992	5.822	5.571	5.458	5.790	3,3	2,9
Nepal d	42	138	...	142	...	8,8	8,1
Noruega	554	509	535	596	657	1,5	1,4
Nueva Zelanda	396	369	376	430	473	2,7	2,0
Pakistán	126	130	191	255	310	1,2	1,7
Perú	17	165	198	207	264	2,2	2,6
Rep. Bolivariana de Venezuela b	112	286	185	138	365	1,8	2,4
República Árabe Siria	168	399	252	341	337	10,5	5,4
Rumania	67	1.715	2.370	2.871	3.329	13,1	10,2
Rusia, Federación de d	-	1.248	1.482	1.833	2.099	2,8	2,2
Serbia y Montenegro d	-	284	424	468	...	7,7	5,9
Singapur	1.778	1.275	1.026	1.006	1.014	0,9	0,6
importaciones definitivas	1.016	661	601	588	597	0,9	0,7
Sri Lanka	412	1.483	1.317	1.380	1.534	20,7	19,2
Sudáfrica b	561	570	534	640	821	2,1	1,7
Suiza	1.849	1.326	1.287	1.464	1.615	1,6	1,4
Tailandia d	898	1.630	1.576	1.629	1.807	2,6	1,9
Taipei Chino	1.013	1.460	1.164	1.181	1.251	1,0	0,8
Túnez	790	1.207	1.425	1.496	1.654	14,1	13,0
Turquía	567	2.124	2.839	3.441	4.170	3,9	4,3
Ucrania d	-	450	516	643	741	3,2	2,6
Unión Europea (25) e	-	55.264	54.430	62.236	67.972	2,2	1,8
importaciones extra-UE (25)	-	16.224	15.953	18.378	20.992	1,8	1,6
Viet Nam d	...	1.379	2.071	2.795	3.354	8,8	10,8

a O el año más próximo.

b Importaciones f.o.b.

c Incluye significativas importaciones de las zonas de elaboración.

d Incluye estimaciones de la Secretaría.

e Serie cronológica discontinua.

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Principales exportadores e importadores de prendas de vestir, 2004 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte en las exportaciones/ importaciones mundiales				Variación porcentual anual			
		2004	1980	1990	2000	2004	2000-04	2002	2003
Exportadores									
Unión Europea (25)	74,92	-	-	27,0	29,0	9	6	18	9
exportaciones extra-UE (25)	19,13	-	-	6,9	7,4	9	4	13	11
China a	61,86	4	9	18,3	24	14	13	26	19
Hong Kong, China	25,10	12,3	14,2	12,3	9,7	1	-4	3	8
exportaciones locales	8,14	11	9	5,0	3	-5	-10	-2	-1
reexportaciones	16,96	0,8	5,7	7,2	6,6	4	-1	6	13
Turquía	11,19	0,3	3,1	3,3	4,3	14	21	24	12
México a, b	7,20	0,0	0,5	4,4	2,8	-4	-3	-5	-2
India c	6,62	1,7	2,3	3,1	2,8	7	10	10	...
Estados Unidos	5,06	3,1	2,4	4,4	2,0	-12	-14	-8	-9
Rumania	4,72	...	0,3	1,2	1,8	19	17	25	16
Indonesia	4,45	0,2	1,5	2,4	1,7	-2	-13	4	8
Bangladesh	4,44	0,0	0,6	2,0	1,7	3	-7	13	0
Tailandia b	4,05	0,7	2,6	1,9	1,6	1	0	1	12
Viet Nam b	3,98	0,9	1,5	22	41	35	12
Corea, República de	3,39	7,3	7,3	2,5	1,3	-9	-8	-8	-7
Túnez	3,27	0,8	1,0	1,1	1,3	10	4	1	20
Pakistán	3,03	0,3	0,9	1,1	1,2	9	4	22	12
Total de las 15 economías anteriores	206,32	-	-	78,6	80,3	-	-	-	-
Importadores									
Unión Europea (25)	121,66	-	-	39,9	45,0	10	7	19	14
importaciones extra-UE (25)	65,86	-	-	20,9	24,4	11	7	20	15
Estados Unidos	75,73	16,4	24,0	32,4	28,0	3	1	7	6
Japón	21,69	3,6	7,8	9,5	8,0	2	-8	11	11
Hong Kong, China	17,13	1,6	6,2	7,7	6,3	2	-2	2	7
importaciones definitivas	0,17	0,9	0,7	0,8	0,1	-44	-16	-38	-83
Rusia, Federación de b	5,46	-	-	1,3	2,0	19	27	25	13
Canadá d	5,22	1,7	2,1	1,8	1,9	9	2	12	16
Suiza	4,34	3,4	3,1	1,5	1,6	8	7	15	9
Corea, República de	2,75	0,0	0,1	0,6	1,0	20	38	13	8
Australia d	2,67	0,8	0,6	0,9	1,0	9	11	20	22
México a, b, d	2,58	0,3	0,5	1,7	1,0	-8	-5	-9	-15
Singapur	2,06	0,3	0,8	0,9	0,8	2	7	8	6
importaciones definitivas	0,56	0,2	0,3	0,3	0,2	0	18	-7	12
Emiratos Árabes Unidos b, c	2,05	0,6	0,5	0,7	0,8	...	15	15	...
Noruega	1,67	1,7	1,1	0,6	0,6	7	10	13	8
China a	1,54	0,1	0,0	0,6	0,6	7	6	5	8
Arabia Saudita c	1,03	1,6	0,7	0,4	0,4	...	6	13	...
Total de las 15 economías anteriores	250,61	-	-	93,7	93,0	-	-	-	-

a Incluye importantes exportaciones e importaciones de las zonas de elaboración.

b Incluye estimaciones de la Secretaría.

c Las cifras no corresponden a 2004 sino a 2003.

d Importaciones f.o.b.

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Exportaciones de prendas de vestir de determinadas economías, 1990-2004
(Millones de dólares y porcentajes)

	Valor					Parte que corresponde a las prendas de vestir en las exportaciones totales de mercancías de la economía	
	1990	2000	2002	2003	2004	2000	2004 a
Mundo	108.129 d	197.413	203.038	232.488	258.097	3,1	2,9
Albania	...	97	120	153	196	37,1	32,9
Bahrein	21	261	375	206	177	4,2	2,4
Bangladesh	643	3.907	3.947	4.461	4.442	61,2	54,5
Belarús	-	262	292	341	401	3,6	2,9
Brasil	247	282	221	296	350	0,5	0,4
Brunei Darussalam	10	...	207	218	5,3
Bulgaria	...	701	1.092	1.500	1.753	14,5	17,7
Camboya	...	970	1.313	1.600	1.981	69,8	70,8
Canadá	328	2.077	1.989	1.966	1.995	0,8	0,6
China b	9.669	36.071	41.302	52.061	61.856	14,5	10,4
Colombia	460	520	523	637	868	4,0	5,4
Corea, República de	7.879	5.027	3.962	3.640	3.391	2,9	1,3
Costa Rica b, c	54 d	385	397	302	263	6,6	4,2
Croacia	-	469	511	595	631	10,6	7,9
Egipto c	144	243	208	233	284	5,2	3,7
El Salvador b, c	184	1.673	1.841	1.964	2.083	56,9	63,2
ERY Macedonia	-	318	334	409	478	24,1	28,8
Estados Unidos	2.565	8.629	6.032	5.537	5.059	1,1	0,6
Fiji	80	156	106	135	146	26,7	21,5
Filipinas b, c	1.733	2.536	2.611	2.250	2.270	6,4	5,7
Honduras c	64	472	475	510	551	34,5	35,8
Hong Kong, China	15.406	24.214	22.430	23.158	25.097	11,9	9,5
exportaciones locales	9.266	9.935	8.338	8.202	8.138	42,2	40,7
reexportaciones	6.140	14.279	14.091	14.956	16.960	8,0	6,9
India	2.530	6.178	6.037	6.625	...	13,7	10,5
Indonesia	1.646	4.734	3.945	4.105	4.454	7,2	6,2
Israel	482	729	549	485	525	2,3	1,4
Irán, Rep. Islámica del	...	125	183	228	...	0,4	0,7
Jordania	11	115	520	683	1.017	6,1	25,7
Lesotho	...	261	234	290	335	77,7	46,1
Macao, China	1.111	1.849	1.648	1.834	1.952	72,8	69,4
Malasia b	1.315	2.257	2.000	2.057	2.326	2,3	1,8
Marruecos	722 d	2.401	2.437	2.847	3.020	32,3	30,9
Mauricio	619	948	949	980	939	60,9	46,9
México b, c	587	8.631	7.751	7.343	7.197	5,2	3,8
Moldova	-	76	98	119	157	16,0	15,9
Nepal	50	209	...	226	...	26,0	34,1
Pakistán	1.014	2.144	2.228	2.710	3.026	23,8	22,6
Perú	120	504	530	653	883	7,2	7,0
República Dominicana b, c	782	2.868	2.366	2.278	2.262	50,0	39,3
Rumania	363	2.328	3.251	4.069	4.717	22,5	20,1
Rusia, Federación de c	-	460	538	673	535	0,4	0,3
Serbia y Montenegro c	-	130	158	176	...	7,6	6,6
Singapur	1.588	1.825	1.653	1.798	1.822	1,3	1,0
exportaciones locales	995	504	386	356	324	0,6	0,3
reexportaciones	593	1.321	1.267	1.442	1.498	2,2	1,8
Sri Lanka c	638	2.812	2.350	2.513	2.763	51,8	48,0
Sudáfrica	85 d	218	256	310	257	0,7	0,6
Suiza	686	607	763	1.113	1.257	0,8	1,1
Tailandia c	2.817	3.757	3.571	3.615	4.050	5,4	4,2
Taipei Chino	3.987	3.015	2.187	2.102	1.951	2,0	1,1
Túnez	1.126	2.227	2.696	2.722	3.268	38,1	33,7
Turquía	3.331	6.533	8.057	9.962	11.193	23,5	17,7
Ucrania c	-	417	503	568	671	2,9	2,1
Unión Europea (25)	-	53.273	57.958	68.455	74.921	2,2	2,0
exportaciones intra-UE (25)	-	39.729	42.785	51.249	55.793	2,4	2,2
exportaciones extra-UE (25)	-	13.544	15.173	17.206	19.128	1,7	1,6
Uruguay	153	103	50	60	68	4,5	2,3
Viet Nam c	...	1.821	2.633	3.555	3.982	12,6	15,5

a O el año más próximo.

b Incluye importantes exportaciones de las zonas de elaboración.

c Incluye estimaciones de la Secretaría.

d Serie cronológica discontinua.

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Importaciones de prendas de vestir de determinadas economías, 1990-2004 (Millones de dólares y porcentajes)

	Valor					Parte que corresponde a las prendas de vestir en las importaciones totales de mercancías de la economía	
	1990	2000	2002	2003	2004	2000	2004 a
Albania	...	68	98	126	143	6,3	6,3
Arabia Saudita	833	813	909	1.026	...	2,7	2,8
Argentina	6	316	57	70	119	1,3	0,5
Australia b	711	1.858	1.819	2.190	2.667	2,6	2,5
Bangladesh	14	185	182	...	130	2,1	1,1
Brasil	59	185	153	154	215	0,3	0,3
Bulgaria	...	179	327	455	491	2,8	3,4
Canadá b	2.388	3.690	4.013	4.501	5.223	1,5	1,9
Chile	52	501	488	502	666	2,7	2,7
China c	48	1.192	1.356	1.422	1.542	0,5	0,3
Corea, República de	151	1.307	2.256	2.547	2.747	0,8	1,2
Costa Rica c, d	17 l	308	265	203	179	4,8	2,2
Croacia	-	278	251	331	378	3,5	2,3
Ecuador	1	23	64	80	121	0,6	1,5
El Salvador c, d	171	569	645	690	554	11,5	8,8
Emiratos Árabes Unidos d	514	1.422	1.780	2.047	...	5,3	5,2
Estados Unidos	26.977	67.115	66.731	71.277	75.731	5,3	5,0
Filipinas c, d	14	75	66	83	90	0,2	0,2
Hong Kong, China	6.913	16.008	15.701	15.950	17.129	7,5	6,3
importaciones definitivas	773	1.728	1.609	994	170	5,0	0,6
India	2	26	30	45	...	0,1	0,1
Indonesia	16	39	42	27	54	0,1	0,1
Islandia	75	88	78	104	117	3,4	3,3
Israel	61	471	541	541	625	1,3	1,5
Japón	8.765	19.709	17.601	19.485	21.687	5,2	4,8
Jordania	28	61	93	99	126	1,3	1,5
Kuwait	206	317	4,4	4,2
Líbano	...	171	239	263	...	2,8	3,7
Macao, China	26	214	292	306	400	9,5	11,5
Malasia c	76	148	168	172	244	0,2	0,2
Marruecos c	8 l	232	257	282	309	2,0	1,8
México b, c, d	573	3.602	3.342	3.034	2.583	2,1	1,3
Noruega	1.231	1.287	1.361	1.542	1.666	3,7	3,5
Nueva Zelanda	149	401	429	520	619	2,9	2,7
Perú	1	59	90	108	92	0,8	0,9
Rep. Bolivariana de Venezuela b	101	390	247	125	226	2,4	1,5
Rumania	26	322	...	581	645	2,5	2,0
Rusia, Federación de d	-	2.689	3.860	4.824	5.461	6,0	5,7
Serbia y Montenegro d	-	46	97	145	...	1,2	1,8
Singapur	920	1.881	1.808	1.944	2.060	1,4	1,3
importaciones definitivas	328	560	541	501	562	0,7	0,7
Sri Lanka	11	...	103	105	113	...	1,4
Sudáfrica b	108 l	223	207	349	620	0,8	1,3
Suiza	3.437	3.160	3.449	3.977	4.343	3,8	3,9
Tailandia d	29	131	138	156	197	0,2	0,2
Taipei Chino	290	978	832	823	993	0,7	0,6
Túnez	191	438	541	540	626	5,1	4,9
Turquía	16	264	283	422	651	0,5	0,7
Ucrania d	-	60	94	128	124	0,4	0,4
Unión Europea (25) e	-	82.699	89.519	106.865	121.656	3,2	3,2
importaciones extra-UE (25)	-	43.305	47.446	57.103	65.863	4,7	5,1
Viet Nam d	...	450	331	480	430	2,9	1,4

a O el año más próximo.

b Importaciones f.o.b.

c Incluye significativas importaciones de las zonas de elaboración.

d Incluye estimaciones de la Secretaría.

e Serie cronológica discontinua.

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

ESTADÍSTICAS

Algunos datos y cifras

Comercio y producción mundiales

Indicadores escogidos, 1948-2004

	1948	1950	1973	1990	2000	2004	Promedio de las variaciones porcentuales anuales		
							1948-73	1973-2000	2000-2004
Exportaciones mundiales de mercancías									
Miles de millones en \$ corrientes	58	61	579	3.338	6.270	8.907	9,7	9,2	9,2
Miles de millones en \$ constantes de 1990	304	376	1797	3.338	6.180	7.261	7,4	5,0	4,1
Exportaciones por habitante, en \$ constantes de 1990	123	149	458	645	1.016	1.137	5,4	3,3	2,9
Exportaciones mundiales de manufacturas									
Miles de millones en \$ corrientes	22	23	348	2.390	4.688	6.570	11,7	10,1	8,8
Miles de millones en \$ constantes de 1990	93	112	955	2.390	4.752	5.625	9,8	6,3	4,3
Exportaciones por habitante, en \$ constantes de 1990	38	44	244	455	781	881	7,8	4,6	3,1
Producción mundial (Índices, 1990=100)									
Producción total de mercancías	16,9	18,4	64,3	100,0	128,8	140,4	5,5	2,6	2,2
Producción de manufacturas	10,9	12,8	60,3	100,0	130,9	143,0	7,1	2,9	2,2
PIB (miles de millones, en \$ constantes de 1990)	3.935	4.285	13.408	22.490	28.192	30.791	5,0	2,8	2,2
PIB por habitante (en \$ constantes de 1990)	1.591	1.700	3.420	4.280	4.633	4.822	3,1	1,1	1,0
PIB (miles de millones en \$ corrientes al tipo de mercado) ^a	...	775	4.908	22.490	29.569	32.757	8,4	7,2	2,6
Población mundial (millones)									
	2.473	2.521	3.920	5.280	6.085	6.385	1,9	1,6	1,2
Comercio en relación con el PIB									
Exportaciones de bienes y servicios, en relación con el PIB, a precios constantes de 1990, %	...	8,0	14,1	19,3	28,1	30,9
Comercio de mercancías en relación con el PIB									
a precios corrientes	...	7,9	11,8	14,8	21,2	27,2
a precios constantes	...	8,8	13,4	14,8	21,9	23,6

^a Las tasas de crecimiento se refieren a 1950 en lugar de 1948.

Fuentes: Población: UN World Population Prospects 2004 revision.

PIB, en dólares corrientes: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial.

PIB, a precios de 1990: Banco Mundial.

Comercio y producción de mercancías: OMC, Estadísticas del comercio internacional.

Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 1990-2004 (Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Valor 2004	Variación porcentual anual					
		1990-2000	2000-04	2001	2002	2003	2004
Mercancías	8.907	6,5	9,2	-4,1	4,8	16,5	21,2
Servicios comerciales	2.125	6,6	9,4	0,2	6,7	13,6	17,9

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Comercio mundial y crecimiento de la producción, por sectores, 2000-2004 (Variación porcentual anual, en volumen)

	Exportaciones		Producción	
	2000-2004	2004	2000-04	2004
Manufacturas	4,5	10,0	2,0	4,0
Productos agropecuarios	3,0	3,5	2,0	3,0
Productos de la minería	2,5	5,5	2,0	4,0
Total mercancías	4,0	9,0	2,0	4,0

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Economías en desarrollo, crecimiento del comercio y de la producción, 1990-2004 (Variación porcentual anual)

	Economías en desarrollo					Mundo	
	2002	2003	2004	1990-2000	2000-04	1990-2000	2000-04
PIB	4,0	5,0	6,0	5,0	4,5	2,5	2,0
Volumen de exportación de mercancías	8,0	11,0	12,5	9,0	7,5	6,5	4,0
Volumen de importación de mercancías	4,5	10,0	15,5	8,5	7,0	6,5	4,5
Valor de las exportaciones de mercancías	7,0	18,0	27,0	9,0	10,5	6,5	9,0
Valor de las importaciones de mercancías	4,0	16,5	27,5	8,5	10,5	6,5	9,0

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Exportaciones e importaciones de mercancías de los países menos adelantados por determinados grupos de países, 2004 - (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones					Importaciones				
	Valor	Variación porcentual anual				Valor	Variación porcentual anual			
	2004	2000-04	2002	2003	2004	2004	2000-04	2002	2003	2004
Países menos adelantados	61825	14	10	16	34	71233	13	5	22	17
Exportadores de petróleo	26968	16	18	18	44	16175	22	16	38	22
Angola	13850	15	27	14	46	6500	21	18	46	19
Guinea Ecuatorial	5190	47	21	33	76	1410	33	-29	142	15
Yemen	4150	0	-1	12	11	4190	16	18	26	14
Sudán	3778	20	15	30	49	4075	27	25	18	41
Chad	2200	86	-2	141	393	770	25	142	-38	-24
Exportadores de productos manufacturados	17022	9	5	9	19	23728	7	-6	18	14
Bangladesh	8150	6	1	14	17	12026	8	-5	21	15
Myanmar	2850	15	28	-18	15	2220	-2	-18	-11	6
Camboya	2798	19	28	10	32	3170	13	11	12	22
Madagascar	990	5	-48	76	16	1230	5	-37	84	11
Nepal	756	-2	-23	17	14	1870	4	-4	24	7
Lesotho	726	35	33	29	51	1400	15	9	38	26
Haití	391	5	2	24	13	1306	6	12	5	10
Rep. Dem. Pop., Lao	361	2	-10	20	1	506	-1	-18	12	5
Exportadores de productos básicos	17835	18	7	20	35	31331	15	10	19	18
Zambia	1576	24	-6	2	67	2143	21	-4	24	38
Senegal	1529	14	6	25	15	2710	16	17	18	13
Mozambique	1504	43	-6	58	44	1970	14	19	39	12
Congo, Rep. Dem. del	1413	17	14	19	10	1873	16	35	28	33
Tanzanía	1338	19	13	39	10	2490	13	-1	30	14
Malí	1123	19	21	5	22	1320	13	-12	31	16
Togo	771	21	20	44	25	1050	17	7	46	21
Guinea	700	1	-3	-14	15	690	3	11	-4	8
Benin	672	14	20	24	21	865	9	23	10	16
Etiopía	639	7	5	5	27	3080	25	-8	29	44
Uganda	635	8	4	12	19	1491	-1	-29	14	15
Burkina Faso	445	21	10	33	37	1155	17	13	25	25
Malawi	441	4	-9	13	-4	792	10	23	1	13
Afganistán	420	23	150	40	20	2300	43	50	53	0
Mauritania	410	3	-8	4	22	400	6	-5	1	11
Níger	370	7	3	22	9	560	9	8	23	14
Somalia	310	13	4	-25	39	610	15	1	14	18
Liberia	235	-8	-4	15	-13	900	8	-2	11	32
Maldivas	172	12	20	15	13	645	13	0	20	37
Bhután	165	13	7	18	24	400	23	3	26	61
Sierra Leona	139	81	69	88	51	286	18	45	15	-5
Rep. Centroafricana	120	-7	4	-17	-2	150	6	12	9	15
Rwanda	99	17	-24	-3	57	285	8	-12	4	10
Islas Salomón	97	9	23	28	31	100	2	-26	22	22
Guinea-Bissau	81	7	-14	28	17	86	10	-6	19	25
Burundi	47	-2	-22	25	24	176	4	-7	21	13
Djibouti	41	7	13	3	11	275	7	1	21	16
Vanuatu	37	9	0	35	37	128	10	-13	18	22
Eritrea	35	-1	174	-33	0	650	8	27	10	10
Gambia	22	10	30	-8	83	200	2	10	25	8
Cabo Verde	15	8	10	18	15	386	14	18	27	10
Comoras	15	21	33	25	-25	115	13	20	33	-4
Samoa	11	-6	-7	7	-27	168	12	4	1	23
Santo Tomé y Príncipe	6	19	90	33	-10	45	11	9	36	7
Kiribati	2	-16	-29	-22	-20	48	5	5	-7	20
Tuvalu	0	78	736	9	-33	18	38	217	40	16
Timor Leste
Pro memoria:										
Mundo a	9153000	9	5	16	21	9495000	9	4	16	21

a Incluye una cantidad considerable de reexportaciones o de importaciones destinadas a la reexportación.

Nota: Los datos correspondientes a 2004 proceden en gran medida de estimaciones.

Principales exportadores e importadores de mercancías de Asia, 2004 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Variación porcentual anual													
	Valor			Parte				Valor			Volumen			
	2004	2000	2004	2000-04	2002	2003	2004	2000-04	2002	2003	2004			
Exportadores														
Asia	2388,4	100,0	100,0	10	8	18	25	8,0	11,0	11,0	14,0			
China	593,3	15,0	24,8	24	22	35	35			
Japón	565,8	28,9	23,7	4	3	13	20	3,0	8,0	5,0	11,0			
Hong Kong, China	265,5	-	-	7	6	13	16	8,0	9,0	14,0	15,0			
exportaciones locales	20,0	1,4	0,8	-4	-10	7	2	-3,0	-7,0	1,0	5,0			
reexportaciones	245,6	-	-	8	7	14	17	10,0	10,5	15,0	16,0			
Corea, República de	253,8	10,4	10,6	10	8	19	31	13,0	13,0	17,0	22,5			
Taipei Chino	182,4	9,1	7,6	5	7	11	21	1,0	9,0	4,0	8,0			
Singapur	179,6	8,3	7,5	7	3	15	25	9,0	5,0	16,0	21,0			
exportaciones locales	98,6	4,7	4,1	6	1	19	24	9,0	2,5	22,0	18,0			
reexportaciones	81,0	3,6	3,4	8	5	10	26	9,0	8,0	9,0	24,0			
Malasia	126,5	5,9	5,3	7	7	12	21			
Tailandia	97,4	4,2	4,1	9	5	18	21	5,0	13,5	9,0	6,0			
Australia	86,4	3,9	3,6	8	3	10	21	1,0	1,0	-2,0	3,0			
India	75,6	2,6	3,2	16	14	16	32	11,5	17,0	3,0	18,0			
Indonesia	72,3	3,9	3,0	3	3	8	13	-2,0	-3,0	-1,0	-1,5			
Filipinas	39,7	2,4	1,7	0	12	1	7	3,0	22,0	-5,0	-3,0			
Viet Nam	25,6	0,9	1,1	15	11	21	27			
Nueva Zelandia	20,4	0,8	0,9	11	5	15	23	5,0	5,5	3,0	7,0			
Pakistán	13,4	0,5	0,6	10	7	20	12	9,5	12,0	12,0	5,0			
Importadores														
Asia	2224,2	100,0	100,0	10	6	19	27	8,0	8,0	13,0	14,0			
China	561,2	15,0	25,2	26	21	40	36			
Japón	454,5	25,3	20,4	5	-3	14	19	3,5	2,0	7,0	7,0			
Hong Kong, China	272,9	6	3	12	17	8,0	8,0	13,0	14,0			
importaciones definitivas	27,3	2,3	1,2	-6	-22	-1	13	-4,0	-8,0	-6,0	-2,0			
Corea, República de	224,5	10,7	10,1	9	8	18	26	7,0	12,0	7,0	12,0			
Taipei Chino	168,4	9,3	7,6	5	5	13	32	4,5	8,0	6,5	15,5			
Singapur	163,9	9,0	7,4	5	0	10	28	4,0	0,5	6,5	22,0			
importaciones definitivas	82,8	5,0	3,7	2	-4	9	30			
Australia	109,4	4,8	4,9	11	14	23	23	8,5	14,5	12,0	15,0			
Malasia	105,3	5,5	4,7	6	8	5	26			
India	97,3	3,4	4,4	17	12	26	37	8,0	4,0	11,0	17,0			
Tailandia	95,4	4,1	4,3	11	4	17	26	5,0	11,0	9,0	12,0			
Indonesia	54,9	2,9	2,5	6	2	10	30	3,0	2,0	5,0	19,0			
Filipinas	42,3	2,5	1,9	3	6	6	7	4,5	2,0	1,0	-2,0			
Viet Nam	31,1	1,0	1,4	19	22	28	23			
Nueva Zelandia	23,2	0,9	1,0	14	13	23	25	9,0	9,0	11,0	15,0			
Pakistán	17,9	0,7	0,8	13	10	16	38	8,0	9,0	1,0	23,0			
Pro memoria:														
ASEAN (10)														
Exportaciones	551,8	26,1	23,1	6	5	13	20			
Importaciones	500,1	25,4	22,5	7	5	10	25			
SAPTA (7)														
Exportaciones	104,0	3,9	4,4	13	10	16	27			
Importaciones	138,2	5,4	6,2	14	9	23	33			

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Principales exportadores e importadores de servicios comerciales de Asia, 2004
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

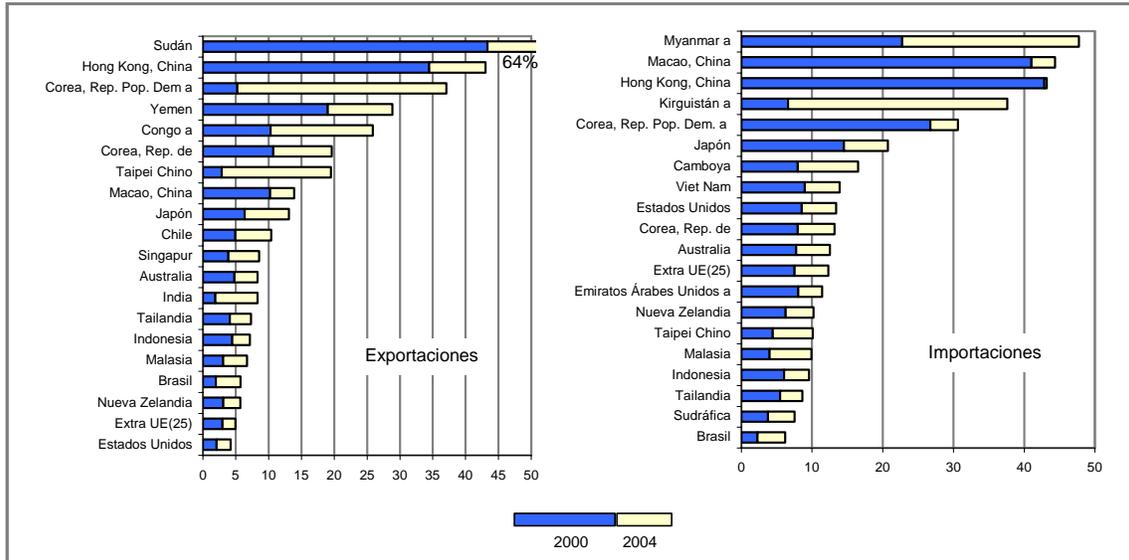
	Valor	Parte		Variación porcentual anual			
	2004	2000	2004	2000-04	2002	2003	2004
Exportadores							
Asia	450	100,0	100,0	10	7	9	27
Japón	95	23,8	21,1	7	2	8	25
China	62	9,8	13,8	20	20	18	34
Hong Kong, China	54	12,6	11,9	8	9	6	18
Corea, República de	40	9,7	8,9	8	-3	15	27
India	40	...	8,8	...	14	21	...
Singapur	37	9,5	8,1	6	3	2	19
Taipei Chino	26	6,5	5,7	6	9	7	11
Australia	25	5,9	5,5	8	7	18	20
Tailandia	19	4,5	4,2	8	18	3	21
Malasia	17	4,5	3,7	5	3	-9	24
Nueva Zelanda	8	1,4	1,7	16	18	25	23
Macao, China	8	1,1	1,7	23	19	17	44
Indonesia a	7	1,6	1,5	...	22	-21	...
Filipinas	4	1,3	0,9	1	-3	9	24
Viet Nam a	4	0,9	0,8	...	5	11	...
Importadores							
Asia	512	100,0	100,0	8	5	8	25
Japón	134	31,3	26,2	4	0	3	22
China	72	9,7	14,0	19	18	19	31
Corea, República de	50	8,9	9,7	11	11	10	25
India	41	...	8,0	...	5	23	...
Singapur	36	7,4	7,1	7	5	-1	23
Taipei Chino	30	6,9	5,8	4	2	4	20
Hong Kong, China	30	6,6	5,8	5	4	1	16
Australia	26	4,9	5,0	9	7	19	22
Tailandia	23	4,1	4,5	11	14	9	28
Indonesia a	21	4,2	4,2	...	8	2	...
Malasia	19	4,5	3,7	3	-2	7	8
Nueva Zelanda	7	1,2	1,3	11	10	18	24
Pakistán	5	...	1,0	...	-5	48	...
Filipinas	5	1,7	1,0	-6	-22	19	5
Viet Nam a	5	0,9	0,9	...	9	13	...

a Incluye estimaciones de la Secretaría.

Fuente: OMC, *Estadísticas del comercio internacional 2005*.

Participación de China en las exportaciones e importaciones de mercancías de determinadas economías, 2000 y 2004

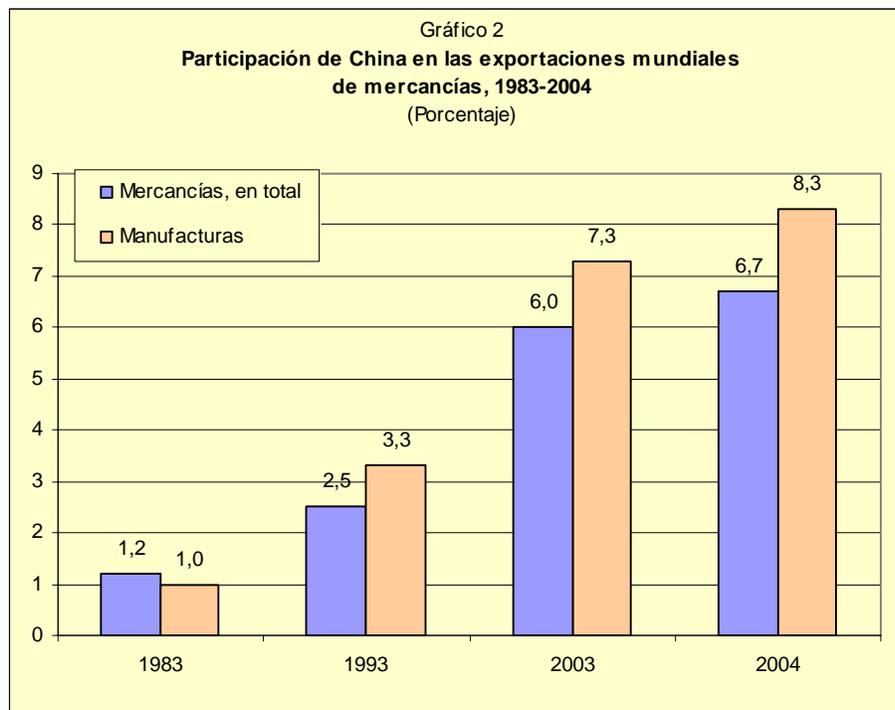
(Porcentajes)



a 2003 en lugar de 2004.

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Participación de China en las exportaciones mundiales de mercancías, 1983-2004



Fuente: OMC.

Exportaciones de mercancías de Asia, 2004
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte		Variación porcentual anual			
	2004	2000	2004	2000-04	2002	2003	2004
Mundo	2388,4	100,0	100,0	10	8	18	25
Asia (intrarregional)	1201,3	48,8	50,3	10	10	20	26
China	269,5	7,4	11,3	22	27	36	30
Japón	203,9	9,6	8,5	6	-1	14	22
Australia y Nueva Zelandia	66,5	2,4	2,8	13	14	23	26
Otros Asia	661,3	29,3	27,7	8	8	16	26
América del Norte	533,1	26,4	22,3	5	6	8	20
Estados Unidos	481,9	24,2	20,2	5	6	8	19
Otros América del Norte	51,3	2,2	2,1	9	12	6	30
Europa	416,9	17,4	17,5	10	4	24	24
Unión Europea (25)	390,0	16,4	16,3	10	4	23	24
Otros Europa	26,9	1,0	1,1	13	5	45	29
Oriente Medio	75,1	2,5	3,1	16	13	19	26
África	44,9	1,3	1,9	19	5	25	42
Sudáfrica	12,0	0,4	0,5	16	7	33	47
Otros África	32,8	1,0	1,4	20	4	22	40
América del Sur y Central	39,4	1,8	1,6	8	-7	7	40
Brasil	11,1	0,5	0,5	8	-8	7	53
Otros América del Sur y Central	28,3	1,3	1,2	8	-6	7	35
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	25,3	0,5	1,1	35	24	66	46
Rusia, Federación de	17,3	0,3	0,7	32	20	58	47
Otros CEI	8,0	0,1	0,3	39	37	84	43
Comercio interregional	1134,7	49,9	47,5	8	5	15	24

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Comercio de mercancías de China, por productos, valor y participación en el mercado, 2004
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor totales			Parte del comercio total		Parte del comercio mundial	
	Exportaciones	Importaciones	Balanza	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Productos agrícolas	24.12	42.28	-18,16	4,1	7,5	3,1	5,4
Productos alimenticios	20.82	21.12	-0,31	3,5	3,8	3,3	3,4
Pescado	6.63	2.34	4,29	1,1	0,4	9,5	3,4
Otros productos alimenticios	14.18	18.78	-4,60	2,4	3,3	2,5	3,4
Materias primas	3.31	21.16	-17,85	0,6	3,8	2,1	13,5
Combustibles y productos de las industrias extractivas	25.70	89.15	-63,45	4,3	15,9	2,0	7,0
Menas y minerales	1.95	27.00	-25,05	0,3	4,8	1,7	23,3
Combustibles	14.48	47.99	-33,51	2,4	8,6	1,5	4,8
Metales no ferrosos	9.28	14.16	-4,89	1,6	2,5	5,4	8,2
Manufacturas	542.37	428.27	114,10	91,4	76,3	8,3	6,5
Hierro y acero	13.88	23.39	-9,51	2,3	4,2	5,2	8,8
Productos químicos	26.36	65.47	-39,11	4,4	11,7	2,7	6,7
Productos farmacéuticos	3.23	1.90	1,33	0,5	0,3	1,3	0,8
Otros productos químicos	23.13	63.57	-40,45	3,9	11,3	3,2	8,7
Otras semimanufacturas	44.06	21.13	22,93	7,4	3,8	7,0	3,3
Maquinaria y equipo de transporte	268.26	252.83	15,43	45,2	45,0	7,7	7,3
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	171.78	128.71	43,07	29,0	22,9	15,2	11,4
Máquinas de procesamiento automático de datos, etc.	87.10	29.63	57,47	14,7	5,3	20,7	7,1
Equipo para telecomunicaciones	68.50	24.63	43,87	11,5	4,4	17,9	6,4
Circuitos electrónicos integrados	16.18	74.46	-58,27	2,7	13,3	4,9	22,5
Equipos de transporte	22.28	23.79	-1,51	3,8	4,2	1,8	2,0
Productos de la industria del automóvil	6.27	14.43	-8,16	1,1	2,6	0,7	1,7
Otros equipos de transporte	16.01	9.37	6,64	2,7	1,7	4,5	2,6
Otra maquinaria	74.20	100.32	-26,13	12,5	17,9	6,5	8,8
Maquinaria para la generación de energía	4.65	6.76	-2,12	0,8	1,2
Maquinaria no eléctrica	26.81	57.93	-31,12	4,5	10,3
Maquinaria eléctrica	42.74	35.63	7,11	7,2	6,3
Textiles	33.43	15.30	18,12	5,6	2,7	17,2	7,9
Prendas de vestir	61.86	1.54	60,31	10,4	0,3	24,0	0,6
Otras manufacturas	94.52	48.60	45,92	15,9	8,7	12,3	6,3
Enseres domésticos y efectos personales	34.13	1.26	32,87	5,8	0,2	20,6	0,8
Instrumentos científicos y de control	11.06	33.30	-22,25	1,9	5,9	5,9	17,7
Artículos manufacturados diversos	49.34	14.04	35,30	8,3	2,5	11,9	3,4
Comercio total de mercancías	593.33	561.23	32,10	100,0	100,0	6,7	6,3

a Parte de las exportaciones mundiales (f.o.b.) correspondiente a importaciones de China (c.i.f.).

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

Exportaciones de mercancías de Asia, por productos, 2004
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte en las exportaciones de Asia		Parte en las exportaciones mundiales		Variación porcentual anual			
		2004	2000	2004	2000	2004	2000-04	2002	2003
Exportaciones totales de mercancías	2388,4	100,0	100,0	26,4	26,8	10	8	18	25
Productos agrícolas	143,1	6,1	6,0	18,3	18,3	9	9	11	18
Productos alimenticios	111,7	4,7	4,7	17,9	17,8	10	9	10	18
Pescado	24,3	1,2	1,0	36,4	34,9	6	4	7	15
Otros productos alimenticios	87,4	3,5	3,7	15,3	15,7	11	10	11	19
Materias primas	31,4	1,4	1,3	19,8	20,1	7	8	16	18
Combustibles y productos de las industrias extractivas	184,4	7,6	7,7	14,4	14,4	10	0	20	34
Menas y minerales	28,7	1,0	1,2	25,3	24,8	14	2	30	33
Combustibles	121,2	5,2	5,1	12,8	12,2	9	-2	19	33
Metales no ferrosos	34,6	1,3	1,4	17,5	20,1	12	4	17	42
Manufacturas	1997,5	84,2	83,6	29,8	30,4	9	9	18	25
Hierro y acero	65,2	2,1	2,7	24,6	24,5	17	13	26	51
Productos químicos	168,1	6,1	7,0	17,3	17,2	14	11	24	28
Productos farmacéuticos	13,5	0,5	0,6	8,0	5,5	11	6	16	18
Otros productos químicos	154,6	5,6	6,5	19,4	21,2	14	12	24	28
Otras semimanufacturas	134,6	5,5	5,6	20,5	21,3	10	10	14	24
Maquinaria y equipo de transporte	1174,7	50,8	49,2	32,1	33,8	9	9	18	25
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	624,7	27,5	26,2	47,3	55,1	8	11	18	25
Máquinas de procesamiento automático de datos, etc.	224,2	10,7	9,4	47,7	53,3	6	8	13	19
Equipo para telecomunicaciones	188,0	6,2	7,9	36,0	49,1	16	13	25	34
Circuitos electrónicos integrados	212,6	10,6	8,9	57,3	64,3	5	12	18	24
Equipos de transporte	248,4	10,1	10,4	20,2	20,6	10	12	16	21
Productos de la industria del automóvil	172,5	6,9	7,2	19,9	20,4	11	15	16	20
Otros equipos de transporte	75,8	3,2	3,2	21,0	21,1	9	7	16	22
Otra maquinaria	301,6	13,2	12,6	26,3	26,6	8	5	18	28
Textiles	87,8	4,2	3,7	44,9	45,1	6	5	12	16
Prendas de vestir	120,7	5,5	5,1	46,5	46,8	7	5	15	13
Otras manufacturas	246,5	9,9	10,3	30,4	32,1	11	7	20	26
Enseres domésticos y efectos personales	57,9	2,3	2,4	32,7	35,0	11	9	16	22
Instrumentos científicos y de control	55,4	1,6	2,3	22,5	29,4	20	11	43	51
Artículos manufacturados diversos	133,3	6,0	5,6	32,7	32,1	8	6	15	19

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2005.

DICHO LLANAMENTE ...**Agrupaciones de países**

Cada vez es más frecuente que los países constituyan grupos y asociaciones en la OMC. En algunos casos incluso actúan conjuntamente valiéndose de un solo portavoz o equipo de negociación.

Ello es en parte el resultado lógico de la integración económica: en todas partes se establecen más uniones aduaneras, zonas de libre comercio y mercados comunes. Se considera también un medio de que los países más pequeños tengan una posición negociadora más fuerte frente a sus interlocutores comerciales más grandes. Implica asimismo que un país con una delegación pequeña pueda tener una mayor participación si forma parte de una alianza con otros países que comparten objetivos análogos. Además, países con intereses divergentes pueden agruparse para reducir diferencias y contribuir al logro de un consenso entre todos los Miembros. En este caso, los grupos se constituyen específicamente para llegar a una fórmula de transacción y superar una situación de estancamiento más que para mantenerse firmes en una posición común.

A continuación se indica la composición de algunas de las agrupaciones más activas en la OMC, así como de algunas alianzas regionales y económicas más formales (que no participan necesariamente en los debates de la OMC).

ACP Grupo de 77 países de África, el Caribe y el Pacífico (56 miembros) que mantienen una relación comercial preferencial con la Unión Europea en virtud del antiguo Convenio de Lomé, llamado ahora Acuerdo de Cotonú: Angola, Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Chad, Djibouti, Dominica, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suriname, Swazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tabago, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

AELC Asociación Europea de Libre Comercio, integrada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

Amigos de las Negociaciones Antidumping Brasil; Chile; Israel; Japón; Corea; Noruega; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Hong Kong, China.

APEC Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico. Diecinueve Miembros de la OMC y dos gobiernos en proceso de adhesión: Australia; Brunei Darussalam; Canadá; Chile; Estados Unidos; Filipinas; Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Malasia; México; Nueva Zelandia; Papua Nueva Guinea; Perú; República de Corea; República Popular China; Rusia; Singapur; Tailandia; Taipei Chino; Viet Nam.

ASEAN Asociación de Naciones del Asia Sudoriental. Ocho países de la ASEAN son Miembros de la OMC: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Singapur y Tailandia. Los demás miembros de la ASEAN -la República Democrática Popular Lao y Viet Nam- están negociando su adhesión a la OMC.

CARICOM Comunidad y Mercado Común del Caribe; comprende 15 países.

Cinco Partes Interesadas También denominadas los Cinco o el Quinteto: Australia, Brasil, Estados Unidos, India y UE; se vienen reuniendo desde 2004 para tratar de desbloquear las negociaciones sobre la agricultura.

Comunidad Andina Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Comunidades Europeas Nombre oficial de la Unión Europea en la OMC. Asumen la responsabilidad de las políticas comerciales de los 25 Estados miembros en su totalidad. Las CE son Miembro de la OMC, al igual que cada uno de sus Estados miembros, y siempre hablan en nombre de todos ellos (si bien los delegados de cada Estado miembro tienen asiento propio en las reuniones).

G-7 Grupo de los siete principales países industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

G-8 G-7 más Rusia.

G-10 Coalición de países que presiona para que se tengan en cuenta las diversas funciones y el carácter especial de la agricultura a la luz de las preocupaciones no comerciales (en la actualidad nueve miembros): Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauricio, Noruega, Rep. de Corea, Suiza y Taipei Chino. No confundir con el Grupo de los Diez Gobernadores de Bancos Centrales.

G-20 Coalición de países (actualmente 21) que ejerce presión para que se efectúen reformas ambiciosas de la agricultura en los países desarrollados y con algo más de flexibilidad en los países en desarrollo: Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba, Chile, China, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe. No confundir con el Grupo de los 20 Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales.

G-33 También denominado "Amigos de los productos especiales" en la agricultura, se considera integrado por 42 países: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, China, Filipinas, Granada, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenya, Madagascar, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Rep. de Corea, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad y Tabago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia, Zimbabwe.

G-90 Coalición de países africanos, ACP y menos adelantados (en la actualidad 64 Miembros de la OMC): Angola, Antigua y Barbuda, Bangladesh, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Chad, Djibouti, Dominica, Egipto, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea (Conakry), Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Níger, Nigeria, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suriname, Swazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tabago, Túnez, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

GRULAC Grupo informal de países de América Latina Miembros de la OMC.

Grupo Africano Todos los países africanos Miembros de la OMC, en la actualidad 41 países. Mantiene una posición común sobre muchos temas de negociación.

Grupo de Cairns Grupo de países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se liberalice el comercio de productos agropecuarios. Se formó en 1986 en Cairns, Australia, justo antes del inicio de la Ronda Uruguay. Miembros actuales: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.

MERCOSUR Unión aduanera integrada por la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay.

OITP Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir - Organismo con sede en Ginebra, formado por unos 20 países en desarrollo exportadores de textiles y prendas de vestir.

Países de reciente adhesión Coalición de países que se han incorporado recientemente a la OMC que propugna menores compromisos en las negociaciones actuales, como consecuencia de la liberalización que han emprendido en el marco de sus respectivos acuerdos de adhesión. En las negociaciones sobre la agricultura, seis de ellos intervienen como un grupo: Albania, Croacia, Georgia, Jordania, Moldova y Omán.

SACU Unión Aduanera del África Meridional, integrada por Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia.

TLCAN Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre el Canadá, los Estados Unidos y México.

UE Unión Europea (nombre oficial en la OMC "Comunidades Europeas").

DICHO LLANAMENTE ...**Guía informal de la jerga de la OMC**

Acuerdo de limitación voluntaria, limitación voluntaria de las exportaciones, acuerdo de comercialización ordenada Acuerdos bilaterales por los que el gobierno o una industria del país exportador accede a reducir o restringir sus exportaciones de forma que el país importador no tenga que recurrir a la imposición de contingentes, aranceles u otros obstáculos a la importación.

ADPIC Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

AFF Sigla que se utiliza a veces para referirse a los ajustes fiscales en frontera.

AGCS Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

Agotamiento de los derechos En la protección de la propiedad intelectual, principio según el cual, una vez que un producto se ha vendido en un mercado, el titular de la propiedad intelectual ya no tiene derechos sobre él (entre los gobiernos Miembros de la OMC se debate si este principio se aplica a los productos colocados en el mercado en virtud de licencias obligatorias). La legislación de los países varía en lo que se refiere a si el derecho sigue estando agotado cuando el producto se importa de un mercado a otro, lo cual afecta los derechos del titular sobre el comercio del producto protegido. Véase también "importaciones paralelas".

AMF Acuerdo Multifibras (1974-1994) en virtud del cual los países cuyos mercados se veían perturbados por el aumento de las importaciones de textiles y prendas de vestir podían negociar la fijación de contingentes con el país exportador.

AMUMA Acuerdo multilateral sobre el medio ambiente.

Análisis del ciclo de vida Método utilizado para determinar si un producto o servicio es inocuo para el medio ambiente.

Anulación o menoscabo Estos términos en la OMC se utilizan para referirse a la anulación o menoscabo de las ventajas de que goza o espera gozar un país gracias a su pertenencia a la OMC, causado por una modificación del régimen de comercio de otro país o por el incumplimiento de sus obligaciones en el marco de la OMC.

Arancel *ad valorem* Arancel calculado como porcentaje del precio.

Arancel compuesto Un arancel expresado como la combinación de un derecho "*ad valorem*" y de un derecho "específico", sumados, o restado uno del otro.

Arancel de "puro estorbo" Un derecho arancelario tan bajo que el costo que supone al Estado su recaudación es superior a los ingresos que genera.

Arancel específico El calculado sobre la base de un importe fijo por cantidad, por ejemplo, 100 dólares por tonelada. Véase "*arancel ad valorem*".

Arancel mixto Un arancel expresado como la combinación de un derecho "*ad valorem*" y de un derecho "específico" según las condiciones, mediante la aplicación de uno de ellos por debajo de un límite y la aplicación del otro por encima de ese límite.

Arancel no *ad valorem* Un arancel que no se expresa en porcentaje del precio o del valor. Puede ser "específico", "compuesto", "mixto" o de otro tipo. Estas otras formas pueden determinarse mediante factores técnicos complejos; por ejemplo, el derecho puede basarse en el contenido porcentual del componente agrícola (el contenido de azúcar, leche, alcohol, etc.) o en su graduación (por ejemplo, grado de dulzura).

Arancelización En las disposiciones sobre acceso a los mercados para los productos agropecuarios, procedimiento que consiste en la conversión de todas las medidas no arancelarias en derechos de aduana.

Arreglo de Lisboa Tratado, administrado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), para la protección de las indicaciones geográficas y su registro internacional.

Arreglo de Madrid Tratado, administrado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), para la represión de las indicaciones falsas o engañosas en cuanto a la procedencia de los productos.

Artículo XX (20) Artículo del GATT en el que se enumeran las "excepciones" permitidas a las normas comerciales.

ATI Acuerdo sobre Tecnología de la Información, llamado oficialmente Declaración Ministerial sobre el Comercio de Productos de Tecnología de la Información.

ATV Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido por el que el comercio de este sector se integró en el GATT (se sometió a sus normas) el 1º de enero de 2005. EL ATV quedó sin efecto el 1º de enero de 2005.

Automaticidad Característica del procedimiento de solución de diferencias comerciales por la que deben sucederse automáticamente las etapas de establecimiento de los grupos especiales, fijación de su mandato y composición y adopción de sus informes.

Ayuda interna En la agricultura, cualquier subvención u otra medida interna tendente a mantener los precios del productor a un nivel superior al del mercado internacional; los pagos directos a los productores, con inclusión de los pagos de complemento; y las medidas tendentes a reducir, en beneficio únicamente de la producción agropecuaria, el costo de los insumos y de la comercialización.

Beneficiario sin contrapartida ("free rider") Expresión con la que se designa a un país que no hace ninguna concesión comercial pero que, en virtud del principio de la nación más favorecida, se beneficia de las reducciones y concesiones arancelarias que ofrecen los demás países negociadores.

"Buzón de correos" En la propiedad intelectual, se refiere a la prescripción contenida en el Acuerdo sobre los ADPIC y aplicable a los Miembros de la OMC que no conceden aún protección mediante patente a los productos farmacéuticos ni a los productos químicos para la agricultura. A partir del 1º de enero de 1995, fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, estos países deben establecer un medio por el cual puedan presentarse solicitudes de patente para esos productos. (Otra prescripción estipula que deben establecer asimismo un sistema de concesión de "derechos exclusivos de comercialización" respecto de los productos objeto de esas solicitudes.)

Cautela, cautelar En los servicios financieros, términos que se utilizan para designar el objetivo de reglamentación del mercado por las autoridades con el fin de proteger a los inversores y depositantes y evitar la inestabilidad o las crisis.

CCD Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC.

- CCI** Centro de Comercio Internacional, establecido inicialmente por el antiguo GATT, del que ahora se encargan conjuntamente la OMC y las Naciones Unidas, esta última por intermedio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Centro de coordinación de la cooperación técnica para la promoción del comercio de los países en desarrollo.
- CCM** Consejo del Comercio de Mercancías - supervisa el funcionamiento de los Acuerdos de la OMC sobre mercancías.
- CCMA** Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC.
- CDB** Convenio sobre la Diversidad Biológica. Tiene por objetivo la participación equitativa en los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos e incluye disposiciones sobre el acceso a esos recursos y la transferencia de las tecnologías pertinentes.
- CITES** Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres. Es un acuerdo multilateral sobre el medio ambiente.
- Cláusula de paz** Disposición del artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura que establece que las subvenciones a la agricultura objeto de compromisos en el marco del Acuerdo no pueden ser impugnadas al amparo de otros Acuerdos de la OMC, en particular, el Acuerdo sobre Subvenciones y el GATT. Expiró a finales de 2003.
- CNUDMI** Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Elabora leyes modelo, como la ley modelo sobre contratación pública.
- Codex Alimentarius** Comisión mixta de la FAO y la OMS que trata de las normas internacionales sobre inocuidad de los alimentos.
- Comercio electrónico** Producción, publicidad, venta y distribución de productos a través de redes de telecomunicaciones.
- Compartimento** En la agricultura, categoría de medidas de ayuda. **Compartimento verde:** medidas de ayuda permitidas y no sujetas a limitaciones, por considerarse que no tienen efectos de distorsión del comercio. **Compartimento azul:** medidas de ayuda vinculadas a la producción permitidas, pero que están sujetas a limitaciones relativas a la producción, por lo que tienen efectos mínimos de distorsión del comercio. **Compartimento ámbar:** medidas de ayuda sujetas a compromisos de reducción, por considerarse que tienen efectos de distorsión del comercio.
- Compensación** En los textiles y el vestido, transferencia por el país exportador de parte del contingente de un producto al contingente de otro producto sujeto a limitación.
- Compromiso en materia de precios** Compromiso que contrae el exportador de aumentar el precio del producto exportado para evitar que se le imponga un derecho antidumping.
- Compromisos específicos** Véase "Lista".
- Compromisos iniciales** Compromisos de liberalización del comercio de servicios que los Miembros están dispuestos a asumir desde el primer momento.
- Consolidación arancelaria** Aceptación del compromiso de no aumentar un derecho de aduana por encima de un nivel convenido. Una vez que un país ha consolidado un derecho, no lo puede aumentar sin compensar a los países afectados.
- Consolidación, consolidado** Véase "consolidación arancelaria".

Convención de Roma Tratado, administrado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), para la protección de las obras de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión.

Convenio de Basilea Acuerdo multilateral sobre el medio ambiente que trata de los desechos peligrosos.

Convenio de Berna Tratado, administrado por la OMPI, para la protección de los derechos de los autores de obras literarias y artísticas.

Convenio de París Tratado, administrado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), destinado a proteger la propiedad intelectual industrial; se aplica a las patentes, los modelos de utilidad, los dibujos y modelos industriales, etc.

Crestas arancelarias Derechos de aduana relativamente altos que se destacan por encima del nivel medio generalmente bajo de los aranceles y suelen aplicarse a productos "sensibles". En los países industrializados, se considera por regla general que los derechos del 15 por ciento o más constituyen "crestas arancelarias".

De minimis Una cantidad mínima (es decir, pequeña) permitida: en el caso de la ayuda interna causante de distorsión del comercio en la agricultura (compartimento ámbar), los países desarrollados pueden otorgar ayudas de hasta el 5 por ciento de su producción agropecuaria y los países en desarrollo de hasta el 10 por ciento.

Derechos antidumping El artículo 6 del GATT permite que se impongan derechos antidumping a las importaciones que se consideran exportadas a precios inferiores a su valor normal, y que causan así daño a los productores de productos competidores en el país importador. Estos derechos son equivalentes a la diferencia entre el precio de exportación de las mercancías y su valor normal, si el dumping causa daño.

Derechos arancelarios, aranceles Derechos de aduana aplicados a las mercancías importadas. Pueden ser *ad valorem* (un porcentaje del valor) o **específicos** (por ejemplo, 7 dólares por 100 kg). La imposición de derechos arancelarios sobre un producto importado supone una ventaja de precio para el producto nacional similar y constituye para el Estado una forma de obtener ingresos.

Derechos de propiedad intelectual Derechos sobre la propiedad de las obras de creación, es decir, las obras literarias y artísticas (protegidas por el derecho de autor), las invenciones (protegidas por las patentes), los signos identificadores de los productos de una empresa (protegidos por las marcas de fábrica o de comercio) y demás elementos de la propiedad industrial.

Distorsión Situación en que los precios y la producción alcanzan niveles superiores o inferiores a los que existirían normalmente en un mercado competitivo.

DPI Derechos de propiedad intelectual.

Dumping Exportación de productos a un precio inferior a su valor normal, es decir, a un precio inferior a aquél al que se venden esos productos en el mercado interno o en los mercados de terceros países, o al costo de producción.

EAV Equivalente *ad valorem*: un derecho específico u otro derecho no *ad valorem* que se convierte a su porcentaje o equivalente *ad valorem*.

EEB Encefalopatía espongiforme bovina, llamada "enfermedad de las vacas locas".

Elusión Consiste en evadir el cumplimiento de compromisos en la OMC tales como los compromisos de limitación de las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios. También consiste en evitar la imposición de contingentes y otras restricciones alterando el país de origen de un producto; medidas adoptadas por los exportadores para evadir la imposición de derechos antidumping o medidas compensatorias.

Enfoque de la Ronda Uruguay Una fórmula flexible para las reducciones arancelarias que especifica las reducciones porcentuales medias y permite variaciones con respecto al promedio, con sujeción a una reducción porcentual mínima.

ESD Entendimiento sobre Solución de Diferencias - el acuerdo de la OMC que rige la solución de diferencias. Su nombre completo es Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

Ex ante, ex post Antes y después de la aplicación de una medida.

Exención Autorización concedida por los Miembros de la OMC a un Miembro para que deje de cumplir los compromisos normales. Las exenciones tienen plazos, y su prórroga debe justificarse.

Facilitación del comercio Supresión de obstáculos al movimiento transfronterizo de mercancías (por ejemplo, simplificación de los procedimientos aduaneros).

Falsificación Representación no autorizada de una marca en productos idénticos o similares a los genuinos amparados por la marca registrada, con objeto de hacer creer al comprador que se trata del producto auténtico.

Fórmula de armonización Utilizada en las negociaciones arancelarias para reducir los aranceles más elevados en mucha mayor medida que los aranceles más bajos, de modo que los tipos finales queden "armonizados", es decir, se aproximen. Cabe citar como ejemplos la "fórmula suiza" y la "fórmula estratificada".

Fórmula estratificada Enfoque de las reducciones arancelarias que establece recortes más pronunciados para los aranceles más elevados mediante la agrupación de los productos en estratos con arreglo al nivel de sus aranceles. Acordada en el marco para la agricultura de 1º de agosto de 2004, que también prescribe un enfoque estratificado para la reducción de las ayudas internas causantes de distorsión del comercio.

Fórmula lineal Fórmula de reducciones arancelarias expresada como una función lineal. La forma más sencilla es un recorte porcentual simple, por ejemplo, un recorte del 80 por ciento o del 32 por ciento. Las fórmulas lineales tienen un efecto de reducción menor sobre el conjunto final de los aranceles.

Fórmula no lineal Una fórmula para efectuar reducciones arancelarias (o de las subvenciones) expresada como una función matemática no lineal, concebida normalmente de manera que las reducciones sean proporcionalmente mayores para los aranceles más altos. La "fórmula suiza" es un tipo particular de fórmula no lineal.

Fórmula suiza Un tipo de fórmula de reducción arancelaria "no lineal" -es decir, una fórmula que aplica proporcionalmente mayores reducciones a los aranceles más altos- y cuyo coeficiente también establece el arancel máximo final posible.

GATT Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que ha sido sustituido por la OMC en tanto que organización internacional. El Acuerdo General actualizado es ahora el acuerdo de la OMC que regula el comercio de mercancías. **GATT de 1947:** término oficial utilizado para referirse a la versión antigua del Acuerdo General (anterior a 1994). **GATT de 1994:** término oficial utilizado para referirse a la nueva versión del Acuerdo General que está incorporada en el Acuerdo sobre la OMC e incluye el GATT de 1947.

Gravamen variable Derecho de aduana cuyo porcentaje varía en función de la diferencia entre el precio de importación y el precio interno.

Grupo especial En el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, el Órgano de Solución de Diferencias establece un órgano independiente, integrado normalmente por tres expertos, para examinar una diferencia determinada y formular recomendaciones al respecto a la luz de las disposiciones de la OMC.

IED Inversiones extranjeras directas.

Importaciones paralelas Situación en la que un producto fabricado legalmente en el extranjero (es decir, un producto que no es pirata) se importa sin permiso del titular del derecho de propiedad intelectual (por ejemplo, el titular de una marca de fábrica o de comercio, o de una patente). Algunos países lo permiten, y otros, no.

Indicaciones geográficas Nombres de lugares (o términos relacionados con el nombre de un lugar) utilizados para identificar productos (por ejemplo, "Champagne", "Tequila" o "Roquefort") que tienen una cualidad, reputación u otra característica particular debido a su procedencia de esos lugares.

Inspección previa a la expedición Inspección por empresas privadas especializadas de partidas de productos (precio, cantidad, calidad, etc.) adquiridos en el extranjero.

Licencia obligatoria Aplicable a las patentes, cuando las autoridades conceden licencias a empresas o personas distintas del titular de la patente para usar los derechos de la patente -fabricar, usar, vender o importar un producto protegido por una patente (es decir, un producto patentado o un producto fabricado por un procedimiento patentado)- sin el permiso del titular de la patente. Está permitido en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC (propiedad intelectual) a condición de que se cumplan ciertos procedimientos y condiciones. Véase también "utilización por el gobierno".

Lista En general, la Lista de compromisos de un Miembro de la OMC en materia de acceso a los mercados (tipos arancelarios consolidados, acceso a los mercados de servicios). Las listas de mercancías pueden incluir compromisos relativos a las subvenciones y la ayuda interna a la agricultura. Los compromisos en los servicios incluyen consolidaciones en materia de trato nacional. Además: "Lista de concesiones", "Lista de compromisos específicos".

Lista de concesiones Lista de tipos arancelarios consolidados.

Listas nacionales En los servicios, son el equivalente de las listas arancelarias anexas al GATT, y en ellas se enumeran los compromisos aceptados espontáneamente o previa negociación por los Miembros de la OMC.

Marco (a veces Marco Acordado) Anexos a la Decisión del Consejo General de 1º de agosto de 2004 en que se exponen los puntos básicos de las modalidades relativas a la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas.

Mecanismo de salvaguardia de transición En los textiles y el vestido, permite a los Miembros imponer restricciones a los distintos países exportadores cuando el país importador puede demostrar que tanto las importaciones totales de un producto como las importaciones procedentes de los distintos países han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan causar un daño grave a la industria nacional afectada.

Medidas compensatorias Las medidas que toma un país importador, generalmente en forma de un aumento de los derechos, con objeto de contrarrestar las subvenciones concedidas en el país exportador a los productores o a los exportadores.

Medidas de salvaguardia Medidas destinadas a proteger a una industria determinada contra un aumento imprevisto de las importaciones. Estas medidas se rigen generalmente por el artículo 19 del GATT. El Acuerdo sobre la Agricultura y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido prevén distintos tipos de medidas de salvaguardia: "**medidas de salvaguardia especial**" en la esfera de la agricultura, y "**medidas de salvaguardia de transición**" en la esfera de los textiles y el vestido. Véase también MSE.

Medidas no arancelarias Por ejemplo, los contingentes, los regímenes de licencias de importación, las reglamentaciones sanitarias, las prohibiciones de importación, etc. Sinónimo de "obstáculos no arancelarios".

MIC Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Modalidad Modo de proceder. En las negociaciones celebradas en la OMC, las modalidades establecen las líneas generales (tales como fórmulas o enfoques para las reducciones arancelarias) de los compromisos definitivos.

Modos de suministro La manera en que se suministran y consumen los servicios en el comercio internacional. Modo 1: suministro transfronterizo; modo 2: consumo en el extranjero; modo 3: presencia comercial extranjera; y modo 4: movimiento de personas físicas.

MSE Mecanismo de salvaguardia especial: en las negociaciones sobre la agricultura, una salvaguardia que los países en desarrollo podrán utilizar para hacer frente al aumento de las importaciones, la caída de los precios o ambas cosas.

MSF Medidas o reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias aplicadas por los gobiernos para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales, y para garantizar la inocuidad de los alimentos.

Multifuncionalidad Concepto según el cual la agricultura cumple muchas funciones además de la producción de alimentos y fibras; por ejemplo, protección del medio ambiente, conservación del paisaje, empleo rural, seguridad alimentaria, etc. Véase "preocupaciones no comerciales".

Multimodal Transporte en el que se utiliza más de un medio de transporte. En las negociaciones del AGCS, fundamentalmente servicios de puerta a puerta con inclusión del transporte marítimo internacional.

NMF Trato de la nación más favorecida (artículo 1 del GATT, artículo 2 del AGCS y artículo 4 del Acuerdo sobre los ADPIC); es el principio de no discriminación entre interlocutores comerciales.

Normas de origen Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto. De la decisión de la autoridad de aduanas acerca del origen de una partida de productos depende, por ejemplo, que ésta se incluya en un contingente, pueda beneficiarse de una preferencia arancelaria, esté gravada con un derecho antidumping, etc. Esas normas varían de un país a otro.

Obligaciones generales Las obligaciones que debían aplicarse a todos los sectores de servicios a la entrada en vigor del AGCS.

Obstáculos no arancelarios Por ejemplo, los contingentes, los regímenes de licencias de importación, las reglamentaciones sanitarias, las prohibiciones de importación, etc. Sinónimo de "medidas no arancelarias".

OEPC, MEPC El Consejo General actúa como **Órgano de Examen de las Políticas Comerciales** con arreglo a procedimientos especiales para examinar las políticas y prácticas comerciales de los distintos Miembros de la OMC en el marco del **Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales**.

- Oferta** En una negociación, propuesta de un país de proceder a una mayor liberalización; generalmente una oferta de aumentar el acceso a sus mercados.
- Oficina Internacional de Epizootias** (denominada actualmente Organización Mundial de Sanidad Animal). Se ocupa de las normas internacionales en materia de sanidad animal.
- OMA** Organización Mundial de Aduanas - organismo multilateral con sede en Bruselas cuya misión es simplificar y racionalizar los procedimientos aduaneros.
- OMPI** Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
- Órgano de Apelación** Órgano independiente integrado por siete personas que entiende en las apelaciones presentadas en las diferencias sustanciadas en la OMC. Cuando una o varias partes en la diferencia presentan una apelación, el Órgano de Apelación examina las constataciones contenidas en los informes de los grupos especiales.
- OSD** Órgano de Solución de Diferencias - el Consejo General de la OMC se reúne como Órgano de Solución de Diferencias para resolver diferencias comerciales.
- OST** El Órgano de Supervisión de los Textiles, integrado por 1 presidente y 10 miembros que actuaban a título personal; supervisaba el cumplimiento de los compromisos contraídos en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.
- OTC** Obstáculos técnicos al comercio.
- PAC** Política Agrícola Común - El sistema amplio de la UE que abarca objetivos de producción y mecanismos de comercialización, destinado a ordenar el comercio de productos agropecuarios dentro de la Comunidad Europea y entre ésta y el resto del mundo.
- Pago de complemento** Un tipo de ayuda interna a la agricultura que presta el Estado a los productores de ciertos artículos, basada en la diferencia entre el "precio objetivo" y el precio en el mercado interno o la tasa de préstamo, si esta última es inferior.
- Paquete de Julio** Paquete de cuestiones del Programa de Doha para el Desarrollo negociado en julio de 2004 y acordado por el Consejo General el 1º de agosto de 2004. El paquete desbloqueó cuestiones fundamentales que habían quedado paralizadas en la Conferencia Ministerial de Cancún de 2003. Incluía marcos o esbozos de las modalidades relativas a la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas.
- PE** Productos especiales: productos respecto de los cuales los países en desarrollo dispondrán de mayor flexibilidad en cuanto al acceso a los mercados, por motivos de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural. Se acordó en el marco sobre la agricultura de 1º de agosto de 2004.
- Personas físicas** Por oposición a las personas jurídicas (por ejemplo, empresas y organizaciones).
- Piratería** Reproducción no autorizada de materiales protegidos por derechos de propiedad intelectual (como el derecho de autor, las marcas de fábrica o de comercio, las patentes, las indicaciones geográficas, etc.) hecha con fines comerciales, y comercio no autorizado de los materiales reproducidos.
- PMA** Países menos adelantados.
- PMP** Procesos y métodos de producción.

Preocupaciones no comerciales Idea análoga a la de multifuncionalidad. En el preámbulo del Acuerdo sobre la Agricultura se especifican como ejemplos la seguridad alimentaria y la protección del medio ambiente. Entre otras citadas por los Miembros están el desarrollo y el empleo rurales y el alivio de la pobreza.

Prescripción en materia de contenido nacional Exigencia de que el inversor compre cierta cantidad de materiales de producción nacional para incorporarlos al producto fabricado.

Prescripción en materia de destino de los productos Exigencia de que el inversor exporte a determinados países o regiones.

Prescripción en materia de exportación Exigencia de exportar cierta parte de la producción.

Prescripción en materia de nivelación del comercio Exigencia de que el inversor utilice ingresos obtenidos de la exportación para el pago de importaciones.

Presencia comercial Una oficina, sucursal o filial en otro país. En los servicios, el "modo 3" (véase "modos de suministro").

Proceso/programa de reforma El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay inicia un **proceso** de reforma. Como primer paso del proceso, establece un **programa** que prevé la reducción de las subvenciones y de la protección, así como otras reformas. Las negociaciones actualmente en curso, de conformidad con el artículo 20, tienen por objeto llevar adelante el **proceso** de reforma.

Producto agropecuario Definido a efectos de la cobertura del Acuerdo de la OMC sobre la Agricultura en el Anexo 1 de dicho Acuerdo. Quedan excluidos, por ejemplo, el pescado y los productos forestales. Incluye diversos grados de elaboración para distintos productos.

Productos no agrícolas En las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, los productos no comprendidos en el Anexo 1 del Acuerdo sobre la Agricultura. Los productos de pescado y los productos forestales son así productos no agrícolas, al igual que los productos industriales en general.

Productos sensibles En las negociaciones sobre la agricultura, todos los países dispondrán de mayor flexibilidad en el acceso a los mercados de estos productos.

Programa 21 Programa para el siglo XXI - Declaración de la Cumbre para la Tierra de 1992 (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo), celebrada en Río de Janeiro.

Programa de Fomento de las Exportaciones Programa de subvenciones a la exportación aplicado por los Estados Unidos con objeto, en general, de competir en ciertos mercados de exportación con las exportaciones agropecuarias subvencionadas de la UE.

Programa de integración En los textiles y el vestido, eliminación progresiva en cuatro etapas, a partir del 1º de enero de 1995, de las restricciones aplicadas en el marco del Acuerdo Multifibras; finalizó el 1º de enero de 2005.

Progresividad arancelaria Se llama así a la imposición de derechos de aduana más elevados para los productos semimanufacturados que para las materias primas, y todavía más altos para los productos terminados. Con este sistema se protege a las industrias nacionales de transformación y se dificulta el desarrollo de la industria transformadora de los países productores de materias primas.

Protección en frontera Toda medida tendente a restringir las importaciones aplicada en el lugar de entrada en el país.

Protocolo de Montreal Acuerdo multilateral sobre el medio ambiente que trata del agotamiento de la capa de ozono de la Tierra.

Protocolos Acuerdos adicionales anexos al AGCS. El Segundo Protocolo se refiere a los compromisos contraídos en 1995 en relación con los servicios financieros. El Tercer Protocolo se refiere al movimiento de personas físicas.

Restricciones cuantitativas Limitación de la cantidad o el valor de los productos que se pueden importar (o exportar) durante un período determinado.

Ronda Uruguay Negociaciones comerciales multilaterales que se iniciaron en Punta del Este (Uruguay) en septiembre de 1986, y concluyeron en Ginebra en diciembre de 1993. El Acta Final fue firmada por los Ministros en Marrakech (Marruecos) en abril de 1994.

Seguridad alimentaria Principio en virtud del cual un país se resiste a abrir el mercado nacional a los productos agropecuarios extranjeros en razón de que los países deben ser en la mayor medida posible autosuficientes en lo que se refiere a sus necesidades básicas de productos alimenticios.

SGP Sistema Generalizado de Preferencias - programas de los países desarrollados en que se aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de países en desarrollo.

Sistema Armonizado Nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos, aceptado por todos los países participantes. Éstos pueden establecer sus propias subclasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase.

Subvención Hay dos tipos generales de subvenciones: las subvenciones a la exportación y las subvenciones internas. Las primeras constituyen un beneficio conferido a una empresa por el gobierno que está supeditado a la exportación. Las segundas constituyen un beneficio que no está directamente vinculado a la exportación. Véase también "ayuda interna".

Tasa de distribución En las telecomunicaciones, la tarifa que cobra el operador de la red telefónica de un país por las llamadas procedentes de otro.

TBI Tratados bilaterales sobre inversiones.

Temas de Singapur Cuatro temas incluidos en el programa de la OMC en la Conferencia Ministerial de 1996 que tuvo lugar en Singapur: **comercio e inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio**. La facilitación del comercio es el único tema que forma parte actualmente de las negociaciones.

TER Tecnologías ecológicamente racionales.

TPER Tecnologías ecológicamente racionales y productos fabricados con ellas.

Transferencia del remanente Utilización por un país exportador de la parte no utilizada del contingente del año anterior.

Transparencia Grado de apertura y previsibilidad de las políticas y prácticas comerciales y de su proceso de elaboración.

Tratado de Washington Tratado para la protección de la propiedad intelectual en materia de esquemas de trazado o topografías de circuitos integrados.

Trato especial y diferenciado Disposiciones de varios Acuerdos de la OMC aplicables a los países en desarrollo.

Trato nacional Principio según el cual cada Miembro concede a los nacionales de los demás el mismo trato que otorga a sus nacionales. El artículo 3 del GATT exige que se conceda a las mercancías importadas, una vez que hayan pasado la aduana, un trato no menos favorable que el otorgado a las mercancías idénticas o similares de producción nacional. En el artículo 17 del AGCS y el artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC también se establece el trato nacional en materia de servicios y de protección de la propiedad intelectual, respectivamente.

UNCTAD Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Unión aduanera Los integrantes aplican un arancel exterior común (por ejemplo, la Unión Europea).

UPOV Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales.

Utilización anticipada Utilización por un país exportador en un año dado de parte del contingente correspondiente al año siguiente.

Utilización por el gobierno Aplicable a las patentes, cuando un gobierno utiliza directamente o autoriza a otras personas a que utilicen los derechos sobre un producto o proceso patentado sin el permiso del titular de la patente. Véase también "licencia obligatoria".

Zona de libre comercio El comercio dentro del grupo que la integra se realiza en régimen de franquicia arancelaria, pero los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros (por ejemplo, el TLCAN).

MÁS INFORMACIÓN

Estas notas informativas se centran en cuestiones relacionadas con el Programa de Doha. Se puede obtener más información de carácter general en el sitio Web de la OMC y en diversas publicaciones de la OMC, como las siguientes:

10 ventajas del sistema de comercio de la OMC

10 malentendidos frecuentes sobre la OMC

La OMC en pocas palabras

AGCS, Realidad y ficción

Entender la OMC. Versiones en folleto y electrónica interactiva. Pueden obtenerse de Publicaciones de la OMC, o consultarse o descargarse versiones electrónicas del sitio Web de la OMC <http://www.wto.org>.

Guía de los Acuerdos de la Ronda Uruguay. Preparada por la Secretaría de la OMC, publicada conjuntamente por la OMC y Kluwer Law International.

Algunos de estos documentos, incluidas estas notas informativas, también están disponibles en el CD-ROM que se incluye en la carpeta de prensa.
