

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/C/5
28 de julio de 2005

(05-3430)

Comité de Negociaciones Comerciales

INFORME DEL PRESIDENTE DEL COMITÉ DE NEGOCIACIONES COMERCIALES AL CONSEJO GENERAL

El Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales presenta, bajo su responsabilidad, el siguiente informe al Consejo General en su reunión del 29 de julio de 2005. No se pretende que el presente informe constituya de por sí un documento de negociación o de debate. Más bien, tiene por objeto contribuir a la reflexión durante la pausa del verano, sugerir un centro de atención para la labor intensiva del otoño y ayudar a los participantes en el camino crítico hacia la Sexta Conferencia Ministerial, que se celebrará en Hong Kong, China, en diciembre de 2005.

I. INTRODUCCIÓN

Quisiera comenzar recordando la Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004, la cual, en el marco de los mandatos generales de Doha, sirve de base para la labor que el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) y los órganos por él establecidos han venido realizando desde el pasado verano. Esa base se situó a distintos niveles de detalle en las distintas esferas del programa de negociación. En algunas de ellas, se acordaron marcos para el establecimiento de las

Durante los últimos seis meses, se ha realizado efectivamente un enorme volumen de trabajo. Los grupos de negociación han mantenido reuniones formales cada vez más frecuentes a medida que nos aproximábamos a este jalón de mitad de año. El CNC ha mantenido su función de supervisión, reuniéndose formalmente en cuatro ocasiones. Esas reuniones formales han sido complementadas por un nivel creciente de actividad informal. He mantenido reuniones informales a nivel de los Jefes de Delegación tres veces, así como un número considerable de consultas en diversos formatos. También he celebrado reuniones ordinarias de coordinación con los Presidentes de los grupos de negociación, que han contado asimismo con la presencia de la Presidente del Consejo General. Además, hemos tenido la suerte de recibir un grado significativo de interés de los Ministros, que se han reunido en diversas agrupaciones durante este período. Esas reuniones, como la reciente Reunión Ministerial de Países Menos Adelantados (PMA) en Zambia, la reunión de los Ministros de Comercio de la Unión Africana, la reunión de los Ministros de Comercio del APEC y la reunión de Ministros de la OCDE, han aportado un fuerte apoyo a nuestro proceso en Ginebra. Otros encuentros, entre ellos los de Ministros de agrupaciones como el G33, el G10, el G20 y el Grupo de Cairns y las a veces denominadas minirreuniones ministeriales, se han centrado en cuestiones específicas de las negociaciones en un intento de infundir impulso a nuestra labor.

En los primeros meses del año, nos fijamos objetivos con miras a la Conferencia de Hong Kong y más allá. Tal como había anunciado en la reunión del CNC que tuvo lugar en diciembre de 2004, emprendí, en enero y febrero del presente año, un proceso de reflexión colectiva que abarcó consultas con el amplio abanico de los Miembros. Ese proceso, y un encuentro de algunos Ministros en Davos, pronto hicieron ver que había un firme deseo de mantener un nivel elevado de ambición para Hong Kong, de modo que los resultados de esa Conferencia nos llevaran a la fase final de la Ronda. Percibí -del año, nosBa reua25 Tc04(y)-7.1(fo-el GTc0.0658 (de lncia n. Per un inl)3.4(p)

claras. Algunos problemas, como la cuestión de los equivalentes *ad valorem* en la agricultura, aunque con retraso, han sido resueltos. En ciertas esferas que no suelen atraer tanta atención, como los acuerdos comerciales regionales, los progresos realizados este año hasta la fecha han sido realmente alentadores.

Me temo que el lado negativo del balance supera al positivo. Mi valoración sincera es que aún nos queda mucho por hacer para alcanzar los objetivos que he recordado anteriormente. El hecho es que los progresos realizados desde julio del pasado año han sido insuficientes. Con harta frecuencia los progresos que hemos podido hacer en los temas clave, incluso con respecto a las cuestiones que deberían ser las menos difíciles, se han logrado a un alto costo, por el tiempo y los recursos de negociación que han absorbido. La cuestión de los EAV es un buen ejemplo de ello: perdimos unos meses tratando de resolver esta cuestión "previa", y ahora, superado el bloqueo, sigue siendo difícil hacer avanzar las negociaciones sobre el elemento más fundamental del paquete de acceso a los mercados en la agricultura, a saber, la fórmula estratificada para los recortes arancelarios. Esta demora nos ha dejado sin esperanzas de acordar una "primera aproximación" de las modalidades

ambiciosa, rápida y específicamente, dentro de las negociaciones sobre la agricultura. Lograr progresos sustanciales tanto en los aspectos relativos al comercio como en los relativos al desarrollo ha sido y sigue siendo indispensable para lograr una reunión fructífera en Hong Kong.

La labor sobre los aspectos relacionados con el comercio en el Subcomité sobre el Algodón ya está bien encaminada y ha dado lugar a la presentación de una ambiciosa propuesta del Grupo Africano sobre elementos de modalidades en el marco de la Iniciativa sectorial en favor del algodón.

También se registran importantes novedades provenientes de otros Miembros, como la propuesta de las Comunidades Europeas de proceder por una vía rápida a los debates y "adelantar" con respecto al algodón la aplicación de un pacto agrícola, y la información de los Estados Unidos sobre las disposiciones tomadas recientemente para eliminar las subvenciones que, en la reciente diferencia sobre el algodón con el Brasil, fueron declaradas incompatibles con las obligaciones que imponen a aquel país los Acuerdos sobre la Agricultura y sobre Subvenciones.

Aunque sigue habiendo diferencias, existe un claro reconocimiento de la necesidad de hacer avanzar las negociaciones sobre la agricultura teniendo presente el algodón. Todos los Miembros han tomado nota con cuidado de la urgencia y la significación especial de la cuestión del algodón y están tratando de identificar formas de satisfacer las preocupaciones de los países africanos proponentes y de otros países en desarrollo productores de algodón.

Con respecto a los aspectos relacionados con la asistencia para el desarrollo de la cuestión del algodón, emprendí una acción inmediata para la aplicación de estos aspectos de las decisiones relativas al algodón de conformidad con la Decisión de Julio de 2004. Las partes principales están de acuerdo en que hay una evolución positiva y progresos concretos, aunque queda mucho por hacer. Los donantes bilaterales y las instituciones multilaterales pertinentes han pasado rápidamente a reflejar con claridad las prioridades del sector del algodón en sus programas, cuya aplicación activa ya está en marcha. Los países proponentes también han mostrado rapidez y resolución en los esfuerzos de reforma interna en curso. Sus prioridades se reflejan ahora en sus documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP). Al mismo tiempo, soy consciente de que queda mucho por hacer. Los donantes bilaterales, los organismos y los proponentes necesitan intensificar sus esfuerzos de coordinación. Por otra parte, la disminución y la volatilidad continuas de los precios del algodón justifican respuestas urgentes mediante la concepción y aplicación de planes de estabilización de precios de los productos básicos, la mejora de la productividad y la eficiencia dentro del marco general de la reforma interna en los países proponentes de la cuestión del algodón y la prosecución de los esfuerzos para incrementar la complementariedad entre los aspectos de la cuestión del algodón relativos al comercio y los relativos al desarrollo en las negociaciones de Doha.

Permítanme pasar ahora al tema del **acceso a los mercados para los productos no agrícolas**. En él, el objetivo para Hong Kong es establecer modalidades para la reducción o, según proceda, la eliminación de los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, respecto de los productos no agrícolas. Ello deberá hacerse de un modo que tenga 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. El párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha y el Marco de Julio de 2004 han venido guiando los debates intensivos que tienen lugar en esta esfera. Por desgracia, como ha sucedido en la agricultura, y probablemente a causa de ello, los progresos han sido insuficientes y queda mucho por hacer antes de que los Ministros viajen a Hong Kong.

Uno de los principales problemas con que hemos venido tropezando en esta esfera es que algunos Miembros no quieren examinar los números sin contar antes con una estructura definida, mientras que otros tienen problemas para examinar la estructura si no tienen primero los números. Esta situación "del huevo y la gallina" ha obstaculizado el progreso. Está claro que no es posible

avanzar con respecto a ninguna cuestión si cada detalle se mantiene variable. Sólo se puede romper el círculo vicioso si los Miembros proceden con la confianza condicional necesaria y demuestran una voluntad genuina de negociar.

Sería injusto decir todo esto sin admitir que

Aunque muchas de las otras cuestiones técnicas requieren una labor considerable, creo que la atención inmediata debería centrarse en la resolución de las cuestiones de la cobertura de productos y el cálculo de equivalentes *ad valorem*. Los Ministros, en Dalian, expresaron su determinación de ocuparse de ellas en forma rápida, y un pronto resultado a ese respecto demostrará por cierto que estamos aquí para trabajar. Como dije antes, tenemos que despejar el camino en el mayor número de temas en que podamos a fin de concentrarnos en el menor número posible en Hong Kong. Para concluir, nunca será suficiente el hincapié que haga en la necesidad de traducir una buena voluntad política en un consenso práctico en Ginebra. Hemos de multiplicar nuestros esfuerzos en esta esfera que representa prácticamente las tres cuartas partes del comercio mundial de mercancías.

Pasando ahora a los **servicios**⁴, me complace comunicar que el ritmo de las negociaciones sobre servicios ha mostrado signos moderados de mejora, que se reflejan en el número de ofertas iniciales y revisadas presentadas durante los dos últimos meses. Hasta la fecha, se han presentado 68 ofertas iniciales y 24 revisadas. La fecha de mayo para la presentación de ofertas revisadas ha animado a los gobiernos que no habían presentado ofertas iniciales a hacerlo. Durante los meses de mayo y junio, se presentaron 16 ofertas iniciales. Sumando las 24 ofertas revisadas, el número total de todas las ofertas presentadas durante los dos últimos meses es de 40. Teniendo en cuenta que en total las ofertas presentadas en los dos primeros años fueron 50, podría decirse que últimamente el ritmo de presentación de ofertas se ha acelerado.

Pese a la mejora en el número de ofertas, se reconoce ampliamente que la calidad general sigue siendo insatisfactoria. Son pocas o inexistentes las ofertas que brindan nuevas oportunidades comerciales a los proveedores de servicios. La mayoría de los Miembros cree que las negociaciones no están avanzando tan bien como deberían.

En la última reunión del Consejo del Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria, se invitó a los Miembros a expresar en términos específicos sus aspiraciones en estas negociaciones. El debate fue extremadamente útil para aclarar qué pretenden los participantes, por sectores y con respecto a los distintos modos, y mediante la identificación de los principales obstáculos y/o cuestiones que es preciso abordar. También se manifestaron intereses en relación con determinados modos de suministro. El anexo 1 del informe del Presidente del Consejo de Servicios en Sesión Extraordinaria contiene una relación de esos intereses expresados por distintos Miembros. No obstante, dada la naturaleza del proceso de peticiones/ofertas, la expectativa general debería ser que el resultado final de las negociaciones sobre acceso a los mercados en materia de servicios incluya compromisos de una masa crítica de Miembros en cada uno de los sectores y modos de suministro identificados. El criterio decisivo será la aceptabilidad final del paquete para todos los Miembros.

Quisiera recordar que, a tenor del artículo XIX del AGCS, estas negociaciones van encaminadas a lograr un nivel de liberalización progresivamente *más elevado*. En otras palabras, los Miembros deberían estar contemplando la posibilidad de realizar reformas reales de las políticas y las reglamentaciones que lleven a la apertura de los mercados.

En las negociaciones sobre la elaboración de normas

Evidentemente es necesario realizar un ingente volumen de trabajo después de la pausa estival y deseo animar resueltamente a los participantes en el Consejo del Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria a acelerar significativamente sus actividades en el tiempo que queda hasta Hong Kong.

Permítanme que pase ahora al **Grupo de Negociación sobre las Normas**. No cabe duda de que un resultado sustancial en materia de normas es uno de los pilares del éxito del Programa de Doha para el Desarrollo. Aunque la esfera de las medidas antidumping es por supuesto decisiva, las demás cuestiones, como las disciplinas relativas a las subvenciones, incluidas las subvenciones a la pesca, y los acuerdos comerciales regionales, también deben contribuir al equilibrio general. Para ello, el Grupo de Negociación sobre las Normas ha intensificado sustancialmente su labor este año. Respecto de las cuestiones relacionadas con el Acuerdo Antidumping y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, incluidas las subvenciones a la pesca, los procesos formales e informales del Grupo en pleno se han complementado con consultas bilaterales y plurilaterales convocadas por el Presidente, en las cuales se trabaja sobre la base de comunicaciones de "tercera generación" que proponen *cambios específicos* en el texto de los Acuerdos. El objetivo del proceso de consultas es ayudar a identificar las esferas que revisten un interés particular y principal para los participantes y alentar un debate concreto y preciso, en el que haya un empeño real, con miras a identificar soluciones. Ello dará al Grupo una idea lo más realista posible de las esferas en las que es posible avanzar y de los tipos de modificaciones que podrían resultar aceptables para los distintos Miembros.

Desde ahora hasta la Conferencia Ministerial de Hong Kong, el Grupo debe, como se indica en el informe del Presidente⁵, seguir desarrollando, intensificando y complementando este proceso plurilateral de consultas, con aportaciones de nivel político según sea necesario. Se deberá afinar el proceso, limitando la labor del Grupo a propuestas precisas de textos de mejora del Acuerdo Antidumping y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Es menester un proceso intenso y riguroso a fin de asegurar que en Hong Kong tengamos una base sólida para la etapa final de la Ronda. A este respecto, he tomado nota de la exhortación de los Copresidentes de la minirreunión ministerial de Dalian a que se inicien lo antes posible negociaciones basadas en textos, a más tardar a partir de la Conferencia de Hong Kong.

Con respecto a la otra vía de trabajo del Grupo de Negociación sobre las Normas, a saber, los ACR, el Presidente ha elaborado un proyecto de "texto de decisión" para un nuevo proceso encaminado a mejorar la transparencia de los ACR sobre la base del intenso debate informal mantenido en el Grupo. Los trabajos técnicos sobre la transparencia casi han concluido, aunque todavía se requiere una labor de redacción detallada y algunos perfeccionamientos, en particular respecto de las estadísticas y la manera de ocuparse de los ACR que actualmente son objeto de "examen" en el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales. Sin embargo, aún persisten discrepancias sobre la aplicación del nuevo proceso a los ACR notificados de conformidad con la

hagan todo lo que esté a su alcance para mantener el buen ambiente que ha prevalecido hasta ahora en estas negociaciones.

En cuanto a las negociaciones sobre los **ADPIC**⁸, tengo entendido que, desde el comienzo del presente año, ha habido indicios de una creciente actividad en el Consejo en Sesión Extraordinaria y se han presentado dos comunicaciones con las propuestas de los principales protagonistas formuladas

Otros elementos del Programa de Doha para el Desarrollo también tienen una orientación específica hacia el desarrollo, aunque no están incluidos en el todo único de las negociaciones. Se trata de los Programas de Trabajo sobre las Pequeñas Economías, sobre Comercio, Deuda y Finanzas y sobre Transferencia de Tecnología. Son componentes valiosos de la labor que hemos realizado desde Doha, y estoy seguro de que si se obtienen resultados concretos en estas esferas se facilitará la evolución satisfactoria de las negociaciones. Con respecto al Programa de Trabajo sobre las Pequeñas Economías, quisiera señalar que hay un alto grado de insatisfacción entre algunos Miembros ante la falta de progresos registrada hasta la fecha.

Se reconoce que las disposiciones sobre trato especial y diferenciado forman parte integrante de los Acuerdos de la OMC, y está claro para todos nosotros que los nuevos acuerdos que surjan al final de la Ronda respetarán plenamente este principio. La forma en que se abordó el trato especial y diferenciado en el Paquete de Julio el año pasado nos ayudó a avanzar en las negociaciones en términos más generales. En varias esferas, se han dado ya señales claras del propósito de los Miembros con respecto al trato para los países menos adelantados. Creo que puede hacerse más a este respecto, incluso tal vez en Hong Kong, en particular en relación con la previsibilidad del acceso de dichos países a los mercados.

Permítanme ahora centrarme en particular en el **trato especial y diferenciado**.¹⁰ En la Decisión de Julio de 2004, los Miembros encomendaron al Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria que concluyera rápidamente el examen de todas las propuestas pendientes relativas a acuerdos específicos y rindiera informe al Consejo General, con recomendaciones claras para la adopción de una decisión, en julio de 2005 a más tardar. También encomendaron al CCD en Sesión Extraordinaria que abordara todos los demás trabajos pendientes, incluidos los relativos a las cuestiones transversales, el mecanismo de vigilancia y la incorporación del trato especial y diferenciado a la estructura de las normas de la OMC, y rindiera informe al Consejo General, según procediese. Además, se pidió a los órganos de la OMC a los que se habían remitido propuestas de la categoría II que examinasen las mismas rápidamente y rudiesen informe al Consejo General, con recomendaciones claras para la adopción de una decisión no más tarde de julio de 2005.

A lo largo del pasado año, la labor sobre el trato especial y diferenciado ha proseguido sobre

que ha llegado el momento de que todos reconozcamos que hemos hecho todo lo que estaba en nuestras manos para avanzar en lo que respecta al contenido de la propuesta inicial.

He tratado repetidamente de hallar modos de avanzar hacia la acción apropiada que los Ministros, reunidos en Doha, encomendaron al CNC, pero las soluciones en ese sentido no han estado a nuestro alcance, en razón de las arraigadas posiciones divergentes de las delegaciones, en particular sobre la cuestión de la extensión de la protección de las indicaciones geográficas. Para mí, esto ha sido fuente de frustración, y sé que también lo ha sido para varias delegaciones. En conclusión, sólo puedo reiterar mi exhortación a todas las partes a que hagan todo lo posible para poder avanzar en esta esfera.

III. EL CAMINO CRÍTICO HACIA HONG KONG

Es de vital importancia que el nivel de ambición para la Conferencia Ministerial de Hong Kong se mantenga alto respecto de la totalidad del mandato del Programa de Doha para el Desarrollo.

Es igualmente importante que lleguemos a Hong Kong en buena posición para hacer realidad esos objetivos. De no ser así, no sólo las oportunidades de finalizar la Ronda en el futuro próximo, sino también el valor sustantivo de la pr

Ayuda interna

- En esta esfera la necesidad acuciante es la convergencia sobre los elementos fundamentales de la estructura de la fórmula para recortar la ayuda interna causante de distorsión del comercio, en particular con respecto a la MGA Total Final Consolidada.
- También se precisan progresos reales en la cuestión de los criterios del Compartimento Azul y en el examen y la aclaración de los criterios del compartimento verde en particular.

Competencia de las exportaciones

- Se necesitan avances en los compromisos paralelos, en particular respecto de las empresas comerciales del Estado exportadoras y la ayuda alimentaria. Obvio es decir que el logro de progresos adicionales en los créditos a la exportación también es importante.

Algodón

- Con respecto al "carril del comercio" de las negociaciones sobre el algodón, el hecho de no lograr las metas mínimas indicadas *supra* para las negociaciones sobre la agricultura pondría en peligro el mandato establecido para la labor del Subcomité sobre el Algodón, que exige "compromisos ambiciosos, rápidos y específicos".
- Habida cuenta de la caída de los precios mundiales, se precisa asistencia urgente para el desarrollo en los países que dependen del algodón, en particular en los países proponentes, en los que una enorme proporción de la producción se vende en los mercados mundiales y en consecuencia está plenamente expuesta a esas variaciones de los precios.

Acceso a los mercados para los productos no agrícolas

- Necesitamos superar el debate sobre la estructura de la fórmula y entablar activamente un debate sobre los números con miras a lograr un equilibrio aceptable para cada Miembro entre ambición y flexibilidad.
- Los Miembros deberán dar seguimiento a los acontecimientos positivos recientes con miras a forjar un común entendimiento sobre el trato de los derechos no consolidados.
- El movimiento en estas dos cuestiones nos dará el impulso necesario que deberá utilizarse para abordar con eficacia los otros elementos decisivos en el marco relativo al acceso a los mercados para los productos no agrícolas y confeccionar un paquete completo de modalidades para Hong Kong.

Servicios

- Los Miembros han expresado su seria decepción por la marcha de las negociaciones

resultado satisfactorio de compromisos que vayan más allá de los niveles de liberalización actuales.

- Para conseguir esto, es necesario intensificar la labor en una amplia gama de cuestiones, incluidas las siguientes:
 - continuar la identificación de las expectativas de los Miembros en todas las esferas de las negociaciones,
 - medios para intensificar el proceso de peticiones-ofertas,
 - utilización de los enfoques complementarios que hayan propuesto los Miembros dentro de los parámetros del AGCS y de las Directrices para las negociaciones,
 - aplicación de las Modalidades para el trato especial y diferenciado en favor de los PMA en las negociaciones,
 - examen de las propuestas de la categoría II sobre las disposiciones en materia de trato especial y diferenciado, y
 - asistencia técnica específicas.

Normas

- Necesitamos más claridad y convergencia respecto de lo que se precisa para asegurarnos de que en todas las esferas de la negociación sobre las normas se hagan progresos suficientes para Hong Kong, de manera que formen parte del equilibrio general que todos hemos exigido.

Desarrollo

Trato especial y diferenciado

- Necesitamos asegurar que se avance en todas las propuestas restantes relativas a Acuerdos específicos, especialmente las propuestas de los PMA, y que en ese contexto se aborden efectivamente las cuestiones del aumento de la flexibilidad, el acceso a los mercados y la creación de capacidad para los países en desarrollo y menos adelantados, objetivo de la mayoría de las propuestas. En particular, debemos proporcionar a los PMA previsibilidad y seguridad en el acceso a los mercados para sus productos.
- Los Miembros también han de convenir en lo que se ha de hacer con las 28 propuestas relativas a Acuerdos específicos que ya han sido acordadas en principio.

Hay, sin duda, en casi todos los grupos de negociación un empeño serio y concienzudo. Sin embargo, con demasiada frecuencia, es en los aspectos secundarios de posiciones defendidas con firmeza donde se muestra menos flexibilidad. En los años anteriores podría haberse dicho que, en realidad, no habíamos empezado aún a negociar. Esa situación ha cambiado para mejor a partir de 2004, pero aún no hemos alcanzado el nivel de negociación en que puede lograrse la convergencia que deja paso a la fase final. Debemos alcanzar ese nivel a comienzos del próximo otoño como muy tarde.

No existe misterio alguno sobre cuáles son los problemas sustantivos de estas negociaciones. Las cuestiones técnicas se han analizado exhaustivamente, y las opciones políticas se han identificado y delimitado con precisión. Sin embargo, la comprensión de los problemas no parece hacer más fácil su solución. Me preocupa seriamente que estemos aún ante una tendencia a la estrategia del borde del abismo entre negociadores que deberían obrar con más conocimiento. La experiencia reciente, sumamente penosa en Cancún, nos ha enseñado que, en la OMC actual, no es posible que unos pocos Miembros hagan prevalecer una solución multilateral. Es preciso asimilar plenamente esta lección y obrar en consecuencia. Hice esta observación a los líderes del G8 reunidos en Gleneagles, que la comprendieron perfectamente.

Hemos de tener presente que el principio de que "nada está acordado hasta que esté acordado todo" es la base de la labor que estamos llevando a cabo, tanto en la Ronda en su conjunto como en los preparativos para Hong Kong. Ese principio es la esencia del todo único, y también la clave de cualquier negociación fructífera, ya que deja abierta a los negociadores la posibilidad de ser flexibles en una u otra materia con objeto de impulsar el proceso en su conjunto y, al mismo tiempo, seguir protegiendo sus intereses fundamentales. Tengo grandes esperanzas de que los trabajos que se lleven a cabo de aquí a la reunión de Hong Kong se aborden con ese espíritu.

En segundo lugar, es importante tener lucidez respecto de las cuestiones de procedimiento. El fondo debe ser siempre el determinante del procedimiento, y no al revés. El procedimiento más cuidadosamente planificado del mundo puede fracasar si no existe una voluntad común de llegar a un acuerdo sobre las cuestiones de fondo. Por consiguiente, pido a los participantes que no consideren el camino crítico hacia Hong Kong en función del número, la ubicación o el formato de las reuniones que se celebren a cualquier nivel, sino que, más bien, mantengan fija su atención en lo que sea necesario hacer y en la forma más eficaz de hacerlo. Ello supone mantener una postura flexible y pragmática en los procesos de negociación, para lo cual es necesario aprovechar al máximo todas las posibilidades de avanzar. Considero que ser

frecuencia a Ginebra y los Ministros acuden en los momentos clave para zanjar diferencias, como hicieron en julio del pasado año. Además, seguirá siendo esencial que desde las capitales los Ministros sigan apoyando de cerca y de manera continua los esfuerzos que realizan sus negociadores en Ginebra.