

25 de mayo de 2007

**COMUNICACIÓN DEL PRESIDENTE DEL COMITÉ DE AGRICULTURA,
EN SESIÓN EXTRAORDINARIA**

SEGUNDA ENTREGA¹

¹ La nota introductoria de la primera entrega vale igualmente para esta segunda entrega.

A. MECANISMO DE SALVAGUARDIA ESPECIAL

1. En esta cuestión, francamente, intervienen demasiadas variables, con posiciones que están demasiado alejadas para que pueda ni siquiera empezar a definir un centro de gravedad. Seguirá así hasta que no haya al menos alguna convergencia importante de las posiciones. En este caso, estamos efectivamente todavía ante pretensiones excesivamente ambiciosas. Lo más que puedo ofrecer son algunas observaciones o sugerencias.

2. Primero, espero que hayamos dejado atrás finalmente los distintos esfuerzos por renegociar lo que claramente se acordó en Hong Kong. No cabe duda de que lo claramente acordado y entendido era que hay dos niveles de activación distintos: el volumen de las importaciones y el precio.

3. Segundo, considero axiomático que, si optamos por una salvaguardia especial corriente (SGE), los términos de un mecanismo de salvaguardia especial (MSE) habrán de atribuir a los Miembros en desarrollo, en términos generales, una mayor flexibilidad para utilizarlo de la que tendrían si utilizaran la SGE. No quiero ni siquiera empezar a argumentar con explicaciones técnicas o jurídicas. Con independencia de cualquier consideración, en mi opinión se trata de una realidad política. Ni siquiera pretendo extraer demasiadas conclusiones de ello. Como ustedes sabrán, considero que, aunque se mantenga la SGE, como mínimo se reducirá muy drásticamente su cobertura.

4. Además, hay que tener en cuenta algunos fact

Ronda Uruguay no era exhaustiva sino indicativa. Creo que es totalmente razonable, por lo menos, que los Miembros no retrocedan demasiado con respecto a lo que en gran medida pudieron aceptar en la Ronda Uruguay. Aquella lista de siete categorías de productos no era entonces definitiva. Pero los productos tropicales (aparte, por supuesto, del hecho de que no nos estamos ocupando aquí de los productos tropicales no agrícolas), que entonces podían ser considerados por lo menos indicativos no deben ser ahora excluidos sin más (con todo el respeto debido a las consecuencias del calentamiento global). De modo que, en lo posible, esa lista no debería tocarse. Quizá la forma de abordar esta situación sea sugerir, en lo que respecta a la lista indicativa de la Ronda Uruguay, que los Miembros pueden excluir que se consideren productos tropicales un número muy limitado de líneas (que habrá de fijarse) pero, si alguno lo hace, no debe salirle gratis, por así decirlo. Por cada línea arancelaria excluida de la lista, deberá añadirse un múltiplo de líneas arancelarias alternativas (que habrá de fijarse) de la lista más extensa del documento JOB(07)/31.

13. La cuestión operativa más importante debe ser qué productos que no figuren en esa lista se deben considerar tropicales o para diversificación.

14. Sólo veo tres opciones. Una es que lleguemos a un acuerdo multilateral sobre una lista ampliada. Como decía, no creo que esto salga de la nada y rogaría encarecidamente a los Miembros que dejasen de hacerse demasiadas ilusiones durante más tiempo. La segunda es que tomemos la lista de los proponentes (sin los productos indicativos de la Ronda Uruguay) y pongamos en marcha un procedimiento de eliminación: si te opones, el producto no figurará en la lista para ti, pero si no te opones, figurará. Sin embargo, tiene que establecerse una condición inicial que refleje lo que yo consideraría una idea razonable: que estamos avanzando con respecto a donde estábamos en la Ronda Uruguay en éste y en todos los demás aspectos. Así, en ese espíritu, ningún Miembro importador podrá oponerse a todo lo nuevo en esa lista, porque, de ser así permanecería de hecho en la misma posición que se tenía en la Ronda Uruguay. Además, sugeriría que, por regla general, se aumente por lo menos un tercio o un 50 por ciento, digamos, el número de líneas puede figurar en la lista en comparación con la Ronda Uruguay. También será necesario explicar brevemente por qué un Miembro considera que un producto no es tropical o para diversificación: sencillamente para que nadie caiga con demasiada facilidad en la tentación de oponerse por oponerse. No quisiera insistir demasiado en esa idea, pero, si los Miembros actuaran de buena fe y sólo se opusieran cuando realmente no estuvieran de acuerdo con la calificación de ese producto como tropical o para diversificación, esto ya sería un avance tangible con respecto a la situación actual. Tres, que no haya un acuerdo previo y se deje todo al proceso bilateral. ¡Buena suerte!, es lo único que se me ocurre decir sobre esta opción.

Trato

15. Se han presentado varias propuestas. La más reciente ha sido la de reducir a cero los aranceles entre 0 y 25 por ciento, y reducir en un 85 por ciento los aranceles superiores al 25 por ciento. Otra sería aplicar la reducción máxima prevista en la fórmula estratificada, hacer un esfuerzo adicional donde haya progresividad arancelaria y eliminar los derechos dentro de los contingentes. Habrá que encontrar una solución entre estas dos. Me parece bastante lógica la propuesta de que los aranceles que se sitúen en la parte baja del espectro se reduzcan a cero, aunque el extremo del espectro podría ser algo inferior al 25 por ciento.

16. En caso contrario, sólo puedo interpretar los términos según su sentido corriente y en su contexto. Los términos "la más completa liberalización" hay que situarlos en el contexto del Marco.
ae to.5(co)-Tc0.1gene4(t)-del í-1.151 2 85 en la.s "f 1ra seríahayasi01 -1(y)segTD0.0 corriente quer-20.3169 279D0.04

diversificación. Si en otro lugar se llegara a un trato que sea "más completo" que ese,

E. PAÍSES MENOS ADELANTADOS

29. Está claro desde hace algún tiempo que los países menos adelantados no asumirán compromisos de reducción y tendrán pleno acceso a todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado. También está claro desde la Conferencia Ministerial de Hong Kong que obtendrán un acceso a los mercados mejorado para sus exportaciones hacia los países desarrollados y aquellos países en desarrollo que se declaren en condiciones de otorgarlo. Por consiguiente, las modalidades tendrán que reflejar el acuerdo ya alcanzado sobre estos puntos y expresarlo en términos específicos para la agricultura.

30. En la Conferencia Ministerial de Hong Kong se estableció que los países desarrollados otorgarán, y los países en desarrollo que se declaren en condiciones de hacerlo deberán otorgar, acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para al menos el 97 por ciento de los productos originarios de los países menos adelantados no más tarde del comienzo del período de aplicación. A los que no otorguen acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para todos los productos procedentes de los países menos adelantados se les exigirá tomar medidas para lograr progresivamente ese objetivo. Si no hay

Miembros de reciente adhesión, está clara ahora la definición de cuáles son esos Miembros. Esto significa que todos los Miembros que se han adherido a la OMC desde la conclusión de la Ronda Uruguay, a excepción de los que se han incorporado desde entonces a las Comunidades Europeas y de los que están clasificados como países menos adelantados, podrían valerse de disposiciones específicas en materia de flexibilidad.

36. Tras haber definido cuáles son los Miembros que podrán valerse de disposiciones específicas en materia de flexibilidad, debemos considerar el contenido de esas disposiciones. Sin embargo, puede que antes sea necesario tener una idea clara de la situación de algunos de los Miembros que se han adherido recientemente a la OMC. He observado que algunos de esos Miembros han dejado claro que son países en desarrollo y que se les aplicarán las modalidades que se aplican a esos países. También he observado que a los tres Miembros de reciente adhesión que no pudieron adherirse a la OMC en condición de países en desarrollo les gustaría valerse de la flexibilidad que se otorga en virtud del trato especial y diferenciado. También está el grupo de los Miembros de reciente adhesión de ingresos bajos y con economías en transición, que han propuesto que se les conceda mayor flexibilidad.

37. A no ser que haya opiniones en contra, supondré que existe consenso respecto de la propuesta de aplicar a todos los Miembros de reciente adhesión todas las disposiciones relativas al trato especial y diferenciado otorgado a los países en desarrollo en las esferas de la ayuda interna y el acceso a los mercados. Además, los Miembros de reciente adhesión que se hayan adherido en condición de países en desarrollo podrán acogerse, como los demás países en desarrollo, a cualesquiera disposiciones en materia de flexibilidad que pudieran acordarse en relación con la competencia de las exportaciones. Asimismo, a no ser que haya opiniones en contra, en el proyecto de modalidades se reflejaría la propuesta que han hecho tres Miembros para que, en su condición de Miembros de reciente adhesión de ingresos bajos y con economías en transición, estén exentos de las reducciones de la ayuda y la protección.

38. Un consenso sobre estas sugerencias otorgaría más flexibilidad a algunos Miembros de reciente adhesión, pero no otorgaría flexibilidad adicional a los que se han adherido a la OMC en condición de países en desarrollo. No obstante, el mandato exige que se tengan en cuenta los amplios compromisos en materia de acceso a los mercados contraídos en el momento de la adhesión, y es de suponer que esto se aplica a los países que se han incorporado en el claro entendimiento de que se incorporaban en calidad de países en desarrollo.

39. No se sorprenderán si les digo que no creo que los Miembros de reciente adhesión obtengan todo lo que piden, al menos en algunos aspectos. He aquí algunas reflexiones sobre este asunto.

40. A mi entender, Arabia Saudita y Viet Nam, como Miembros de muy reciente adhesión, no deberían estar sujetos a nuevos compromisos en la Ronda de Doha. Aunque, en rigor, la ex República Yugoslava de Macedonia no se encuentra exactamente en la misma situación, si no hay objeciones por parte de los Miembros, me inclino a clasificarla en esa misma categoría.

41. En el documento TN/AG/GEN/24 se presenta la propuesta de que los Miembros de reciente adhesión que sean pequeños y de ingresos bajos y con economías en transición no estén obligados a realizar reducciones de la MGA Total final consolidada y del nivel *de minimis*, junto con la propuesta relativa a las subvenciones a la inversión y a los insumos. Creo que no se trata de propuestas esencialmente problemáticas ni que no puedan ser atendidas.

42. Respecto de la ayuda interna, hay una propuesta específica relativa al trato de los Miembros de reciente adhesión en lo que concierne a los recortes del nivel *de minimis*. Como habrán visto en mi primer documento, mi opinión es que el Marco sólo puede interpretarse en el sentido de que debería haber un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo en general por lo que respecta a los recortes del nivel *de minimis*, pero también que esa interpretación no podía llevarse hasta el extremo de entender que no debería haber ningún recorte en absoluto, lo cual está expresa y exclusivamente

reservado a los países menos adelantados de conformidad con el Marco. Mi opinión, si es que vale de algo, era que en general sería bastante adecuado un compromiso de dos tercios, es decir un 30 por ciento con una cifra adicional (en caso necesario) para garantizar el cumplimiento del compromiso general a que se llegue sobre la ayuda global causante de distorsión del comercio. Aquí aplicaría la misma lógica: si se hubiera tenido la intención de no asignar recorte alguno a los Miembros de reciente adhesión, se habría dicho, y la única categoría para la cual se ha reservado expresamente esto es la de los países menos adelantados. Pero ello no significa que no haya flexibilidad alguna. Yo diría que lo correcto son 5 puntos porcentuales adicionales, es decir, un recorte del 25 por ciento en lugar del 30 por ciento.

43. En cuanto al *escalonamiento* de los recortes arancelarios en el ámbito del acceso a los

53. Tenemos dos problemas fundamentales: ¿dónde se sitúa la "progresividad arancelaria" y dónde se sitúa la fórmula?

54. Como bien sabrá todo el que haya tenido la desgracia de tener que trabajar con aranceles de aduanas, en algunos casos es muy difícil distinguir un producto primario de sus productos derivados, mientras que en otros es difícil hacerlo porque, por ejemplo, con varios productos primarios se hace una pizza. Esto nos lleva a la primera pregunta: ¿cómo se pueden definir los productos elaborados y los productos primarios de los que se derivan? La respuesta a esta pregunta conduce al criterio: ¿es el arancel aplicado al producto elaborado superior al que se aplica al producto primario del que se deriva? Y, si la respuesta es afirmativa, se llega a la última pregunta: ¿cuál es la fórmula para abordar la progresividad?

55. En cuanto a la lista de productos, existen dos posibilidades. Una es dejar que los Miembros los definan cuando preparen sus proyectos de Listas y que otros Miembros los comprueben durante la verificación. No creo que este enfoque funcione. Pienso sencillamente que esto no sucedería nunca en la práctica y que no debemos engañarnos creyendo lo contrario.

56. Otra posibilidad sería preparar una lista *a priori* de productos primarios y de sus productos elaborados. El año pasado se recibieron varias propuestas que, una vez combinadas, parecían ser muy amplias. Pero nunca me pareció que los Miembros (salvo los que las proponían) considerasen esas propuestas como algo más que pretensiones extremas. Sea como fuere, estamos muy lejos de llegar a un acuerdo sobre esta cuestión. Aun suponiendo que conviniésemos en un enfoque basado en una lista, tendríamos que considerar también si se permitirían o no exce.coshu459 Tna ve7s (salHJ-1.5(ef.2(s, exiapgar3.3(

J. PREFERENCIAS DE LARGA DATA Y EROSIÓN DE LAS PREFERENCIAS

65. Estoy firmemente convencido de que la cuestión central es de orden práctico, a saber: ¿cuál es exactamente el alcance de nuestro problema potencial? Me remito a un reciente documento de trabajo de funcionarios de la OMC², según el cual en el caso de los productos agrícolas, el riesgo de erosión de las preferencias se concentra en una gama relativamente pequeña de productos; casi el 85 por ciento de las posibles repercusiones (entre los Miembros más afectados) provienen del azúcar y de las frutas y hortalizas (y se deben en su mayor parte a los bananos). "Una pequeña proporción de las pérdidas también es imputable a los animales y sus productos (principalmente a la carne de vacuno) y a las bebidas y líquidos alcohólicos."

66. Por tanto, las cifras relativamente elevadas (en lo que se refiere al *riesgo*, y hay que subrayar que éste no es necesariamente real) parecen darse en el azúcar y el banano, que son las áreas clave de

no es el dato técnico matemático en sí, sino qué es lo que constituye una diferencia importante que justifique una respuesta específica y cuál podría ser esa respuesta.

72. Todo lo que puedo hacer es ofrecer cierta orientación posible mediante un "filtro" conceptual.

73. En primer lugar, está la cuestión de la significación de un producto concreto del comercio del Miembro exportador en un mercado determinado. Tengo reservas sobre la conveniencia de adoptar una fórmula general y presentarla como el umbral numérico definitivo para evaluar la significación. Pero al menos podría ser de cierta ayuda indicativa. Es nuestra mejor salvaguardia conceptual frente a la adopción de un enfoque teórico y abstracto, y nos obliga a centrarnos en el problema real. Si hay un producto que va a representar un porcentaje particularmente significativo de las exportaciones, al menos eso nos dará una idea de lo que debemos buscar. ¿Cuál es el número? En el pasado se ha sugerido el 20 por ciento. No digo que sea ese el número mágico; podría ser un poco superior o un poco inferior. La clave es que una elevada dependenc

79. Me limitaré a sugerir, a modo de orientación, un par de observaciones que quizá sean útiles a la luz de lo expuesto. En primer lugar, si hay un caso en el que, para el producto en cuestión, el recorte del margen de preferencia sea grande, creo que -en la medida en que haya un problema planteado para el receptor de la preferencia en cuestión- lo mejor sería (si fuera una opción posible, dependiendo del régimen arancelario de dicho producto) mantener el margen de preferencia del que disfruta el receptor.

80. En segundo lugar, si hay un caso en el que, para el producto en cuestión, el recorte del margen de preferencia sea grande y brusco (y no sea una opción posible mantener el margen de preferencia), yo pensaría que -en la medida en que haya un problema planteado para el receptor de la preferencia en cuestión- la mejor manera de formular una solución adaptada sería suavizar esa brusquedad, esto es, sugerir un período de aplicación algo más prolongado en lugar de la no aplicación.

81. En tercer lugar, el trato de los contingentes arancelarios plantea cuestiones de índole muy específica, que por el momento siguen estando poco claras. Simplemente, señalaré que también aquí podría optarse por un enfoque más adaptado.

82. Lo único que quiero subrayar una vez más es que abordar la erosión de las preferencias no limita necesariamente el resultado a una solución basada en el comercio. De hecho, el medio más adecuado de abordar cualquier tipo de erosión de las preferencias podría consistir en soluciones no basadas en el comercio, o en co