

Documento de referencia del Presidente

PRODUCTOS ESPECIALES

Antecedentes

El párrafo 7 de la Declaración Ministerial de Hong Kong dice lo siguiente:

"... También observamos que ha habido algunos avances recientes sobre la designación y el trato de los productos especiales y los elementos del mecanismo de salvaguardia especial. Los países en desarrollo Miembros tendrán la flexibilidad de designar por sí mismos un número apropiado de líneas arancelarias como productos especiales guiándose por indicadores basados en los criterios de la seguridad alimentaria, la seguridad de los medios de subsistencia y el desarrollo rural. [...] Los productos especiales y el mecanismo de salvaguardia especial serán parte integrante de las modalidades y del resultado de las negociaciones sobre la agricultura."

El párrafo 41 del Marco Acordado (Anexo A del documento WT/L/579) dice lo siguiente:

"Los países en desarrollo Miembros dispondrán de la flexibilidad necesaria para designar un número apropiado de productos como productos especiales, basándose en criterios relativos a las necesidades de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural. Estos productos podrán ser objeto de un trato más flexible. Los criterios y el trato de

Estructura para el debate

Introducción

1. La Declaración Ministerial de Hong Kong aclara: a) que cada país en desarrollo Miembro designará por sí mismo sus propios productos especiales; b) que se puede designar un "número

una categoría verdaderamente "especial" y, como tal, no puede ser ni sería la norma para el trato de las importaciones. A esto me refería antes cuando he hablado de una falta de correspondencia. Es la realidad aparente de una posición dada, pero no es algo deliberado. Un porcentaje de la magnitud descrita *supra* está en considerable discordancia con el enfoque aparentemente convenido de todos los Miembros.

11. Sobre esa base, el único modo razonable de proceder es tratar de hallar una manera de corregir esas consecuencias no deseadas. La cuestión es cómo hacerlo. Se podría considerar la posibilidad de hacerlo mediante un derecho que estaría sujeto a un límite máximo, y que no se utilizaría plenamente. Pero actuamos en un mundo de realidades sujetas a negociación y es muy probable que la respuesta fuera la siguiente: pero si esa limitación máxima es muy superior a lo que se necesita, ¿por qué tener derecho a recurrir a un nivel tan elevado? Y, en definitiva, estamos tratando de hallar una manera de crear confianza y de garantizar que los mecanismos concuerden con las expectativas compartidas.

12. ¿Cuáles, son entonces, las opciones realistas? Pienso que hemos de encontrar algunas ahora. A mi entender, hay al menos tres, que no necesariamente se excluyen mutuamente.

13. En primer lugar, si vamos a considerar porcentajes -y las consultas celebradas hasta ahora me indican que los Miembros son partidarios de este enfoque- una opción clara consiste en examinar un porcentaje global más bajo. Este es, al menos a mi parecer, un planteamiento que deberíamos someter enérgicamente a prueba. No obstante, habría que decir que, para rebajar el tamaño potencial de la cobertura de comercio a algo más cercano al sentido corriente de "especial", el porcentaje en cuestión tendría que ser significativamente inferior al 20 por ciento. Creo que esto merece ser objeto de una dedicación seria y urgente.

14. En segundo lugar, está la cuestión de si se puede incorporar el "trato" en un enfoque que pudiera disminuir las preocupaciones acerca de un porcentaje absoluto, relativamente elevado, del número de líneas arancelarias. Evidentemente, si para las líneas arancelarias de que se trate el estatus de producto especial es idéntico, o casi idéntico, a la no liberalización, nos encontramos con la falta de correspondencia antes mencionada, en su grado sumo. Desde un punto de vista analítico, cabe suponer que esos efectos se atenúen en la medida en que el trato sea relativamente más permisivo del comercio. Para mí está claro que, al menos hasta ahora, los "proponentes" de los productos especiales se han mostrado poco dispuestos a interpretar la norma del "trato más flexible" prevista en el Marco de Julio en un sentido que no sea el de limitar estrictamente las importaciones. Si ese sigue siendo el caso, me parece que habría que poner todo el acento en la opción anterior. Esto es una mera observación fáctica, y no pretende prescribir nada.

15. Añadiría, empero, que no he oído -ni siquiera de parte de quienes proponen un enfoque algo más liberal con respecto al trato- voces disidentes respecto de la opinión de que el trato debería ser inequívocamente más flexible que en el caso de los productos sensibles. En consecuencia, de existir la voluntad de explorar esta vía, podríamos proceder sobre esa base firme y aceptada si ello ayudara a elevar los niveles de confianza. Bien es cierto que hasta el momento no nos hemos puesto de acuerdo sobre el trato de los productos sensibles pero, desde un punto de vista exclusivamente técnico, siempre es posible matizar las opciones que están sobre el tapete, a condición de que exista la voluntad de hacerlo.

16. En tercer lugar, técnicamente, siempre podemos optar por que los Miembros indiquen por anticipado y en términos generales cuáles son sus verdaderos propósitos, independientemente de cuál pueda ser el número efectivo formal al que tengan derecho. Esta idea se viene planteando activamente desde antes de Hong Kong. Pero hasta ahora no ha habido interés en emprender un ejercicio de este tipo, al menos no en un foro multilateral. No obstante, he detectado una variante que tal vez valga la pena estudiar. Un Miembro determinado podría estar dispuesto, o dispuesto a declarar su disposición, a no recurrir a los productos especiales, o a recurrir en menor grado del que podría acordarse en general. Merece la pena estudiar cualquiera de las dos opciones. Me limitaré a señalar

que esta opción presenta problemas considerables de carácter organizativo/logístico, especialmente en vista del tiempo limitado de que disponemos.

17. Si no hay ninguna disposición a negociar seriamente según uno de los parámetros arriba expuestos, o una combinación de los mismos, es difícil no llegar a la conclusión de que los esfuerzos por trabajar en aras de un número sencillamente no prosperarán. Digo esto porque el alcance potencialmente amplio de una decisión en esta esfera -a este nivel- haría casi imposible convenir en tal número. Naturalmente, quedan el texto del Marco de Julio y el texto de la Declaración de Hong Kong. Estos textos plantean dos cuestiones.

18. En primer lugar, el asunto de los indicadores. Como se desprende claramente de los debates informales mantenidos hasta la fecha, esta cuestión se ha incorporado a nuestra labor. Creo que hemos avanzado en la dirección de querer trabajar sobre la hipótesis de los números. Esto, no obstante, significa que tenemos que estar dispuestos a encontrar un modo de abordar las consecuencias no deseadas identificadas *supra*. De nada sirve proseguir los debates si seguimos defendiendo números desde extremos totalmente opuestos, sin ningún verdadero intento de negociación para hallar una zona de compromiso. Tendríamos entonces que volver al ejercicio de los indicadores. En segundo lugar, queda la opción de un examen en la etapa de las listas sin ninguna orientación numérica previa, con o sin indicadores acordados acerca de cuál será el carácter que atribuiremos a esa "orientación" al definirla. Detecté un malestar generalizado ante la idea de que esa etapa del proceso todo es objeto de un tira y afloja entre dos bandos. Independientemente de las consideraciones que motivan ese malestar (y que difieren claramente de un Miembro a otro), un examen en la etapa de las listas supondría una enorme presión de tiempo en las últimas etapas de las negociaciones. No me parece que sea la mejor forma de proceder. El hecho es que en ausencia de una decisión en lo inmediato, el proceso tomará ese derrotero tanto si los Miembros están satisfechos con ese resultado como si no.
