

# Las Negociaciones Comerciales de la Ronda de Doha: ¿Cómo se llega a Hong Kong?

Verónica Fossati, Carlos Galperín, Santiago García,  
Mariángeles Polonsky y Hernán Sarmiento

## Resumen

Dada la proximidad de la VI Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong, este trabajo resume los ejes centrales de los principales temas que se están negociando, muestra la complejidad que ha adquirido la negociación actual y las divergencias que todavía existen, y presenta resultados cuantitativos de las posibles implicancias sobre el comercio exterior argentino y el comercio internacional.

## 1. Introducción

En la definición de las políticas comerciales que lleva a cabo un país, ya no puede obviarse el papel de las negociaciones internacionales, sean bilaterales, regionales o multilaterales. En este último caso, las negociaciones que se realizan en el marco de la Organización Mundial de Comercio y los diversos textos que resultan de ellas, son un marco ineludible para estudiar las medidas que puede adoptar cada país y entender la evolución de los flujos comerciales.

En las ocho rondas negociadoras que hubo desde la creación del GATT en 1947, se fue armando un marco que regula la adopción de instrumentos de política comercial y pone límites a la discrecionalidad de los gobiernos. Sin embargo, las barreras que más se redujeron han sido las que convenían a los países desarrollados, esto es, las trabas al comercio de productos industriales, quedando el sector agrícola en cierta medida aislado, hasta que se incorporó al conjunto de reglas hace 10 años.

Desde la Ronda Uruguay, finalizada en 1994, estas negociaciones incluyen una amplia gama de temas. Por ejemplo, el Programa de Trabajo de la actual ronda, conocida como Ronda Doha, comprende áreas como agricultura, acceso para productos no agrícolas, servicios, aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio, facilitación del comercio y normas sobre antidumping y subvenciones, y otras como inversiones, política de competencia y contratación pública, que desde julio de 2004 han quedado fuera de la negociación actual.

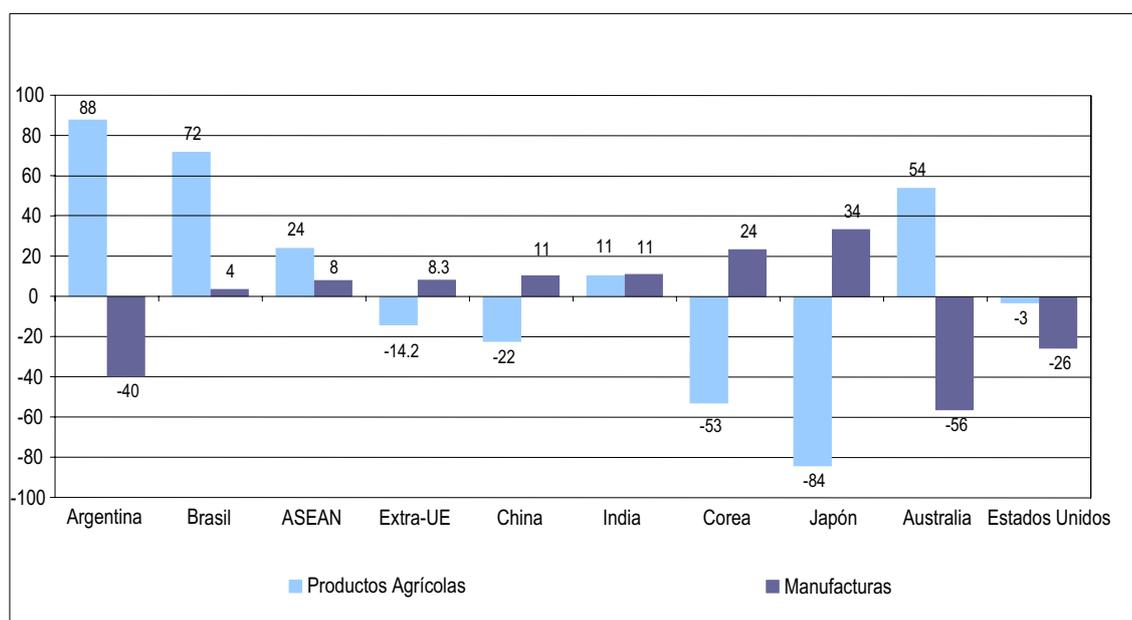
Esta diversidad de temas tiene dos efectos en cierta medida contrapuestos. Por un lado aumenta la complejidad de las negociaciones y torna difícil llegar a acuerdos individuales aceptables para todos. Por otro lado, en virtud del principio de compromiso único –conocido en inglés como *single undertaking*–, vigente desde la Ronda Uruguay, ningún tema se considera cerrado hasta que no se terminen de negociar todos. De este modo, da lugar a negociaciones cruzadas, donde un país puede aceptar ceder en

algún tema a cambio de recibir concesiones en otro.

Una manera rápida de entender en qué áreas un país es demandante en la negociación y en cuáles pretende menos cambios, es observar de manera conjunta la composición del comercio y la estructura de la protección arancelaria.

Por ejemplo, en el Gráfico 1 se nota que países como la Argentina, Brasil y Australia son exportadores netos en productos agrícolas, mientras que la Unión Europea (UE), China, Corea y Japón son importadores netos en este rubro. Por otra parte, en los productos industriales la Argentina es un importador neto, y Corea y Japón son exportadores netos.

**Gráfico 1**  
**Exportadores e importadores netos**  
**promedio 2003/2004, en porcentaje**



Nota: se muestra el coeficiente de comercio intra-sectorial, calculado como el indicador de Grubel y Lloyd (1971). El valor de 100 muestra un exportador neto, uno de -100 a un importador neto, y uno de 0 a un comercio equilibrado.

Fuente: CEI en base a Comtrade

Desde el punto de vista de la protección arancelaria, quienes colocan los aranceles más altos para los productos agrícolas son los países europeos, Japón y la India; en cambio, en las manufacturas no textiles los aranceles son más altos en la Argentina, Brasil y la India (Cuadro 1).

**Cuadro 1**  
**Protección arancelaria, 2005**  
**promedios ponderados por importaciones**

	Agricultura	Textiles	Otras manufacturas
Australia y Nueva Zelandia	2.6	13.9	4.1
UE-25 + EFTA	13.9	5.1	1.7
EE.UU.	2.4	9.6	0.9
Japón	29.3	9	0.4
Argentina	7.1	11.1	10.1
Brasil	5	14.7	9.7
India	49.9	26.5	24.2

Fuente: Anderson, Martin y Van der Mensbrugge (2005)

Esto ayuda a entender, aunque de manera simplificada, por qué los demandantes en el terreno agrícola son países como la Argentina, Brasil y Australia, y los más resistentes son la UE y Japón, en particular en lo que hace al acceso al mercado. En cambio, el papel se revierte en los bienes no agrícolas, donde los demandantes son los países desarrollados y los más reticentes son los países en desarrollo.

Además, la dificultad de llegar a acuerdos ha crecido pues se están tratando temas que corresponden a cuestiones muy sensibles para cada país, ya que trascienden a la definición restringida de política comercial, como son los casos de inversiones, propiedad intelectual y competencia.

En la actual negociación de la Ronda Doha, la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC se va a realizar en Hong Kong, del 13 al 18 de diciembre próximo. La fecha de esta reunión fue definida por el Consejo General de la OMC durante las reuniones del mes de julio de 2004, cuando adoptó un Programa de Trabajo para proseguir las negociaciones.

Dada la proximidad de esta reunión, y la complejidad de los temas involucrados, este artículo tiene como propósito brindar una guía para seguir las tratativas de Hong Kong y las que continúen luego. Con este objetivo, primero se hace una breve reseña de la OMC; luego se presentan los temas más importantes en negociación, como agricultura, acceso de bienes no agrícolas, servicios y propiedad intelectual; y en tercer lugar se presentan los resultados de estudios cuantitativos que evalúan el impacto comercial de las posibles decisiones que se adopten. Como los detalles de las posiciones de los países pueden variar con el correr de la negociación, la apreciación que se formula tiene en cuenta los ejes centrales de los principales temas.

## 2. La OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC) cumplió el 1 de enero del corriente su 10° aniversario, instituida como consecuencia de la entrada en vigor de los Acuerdos concluidos durante la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, que se llevó a cabo entre 1986 y 1994.

La OMC cumple las funciones, en lo que respecta al comercio de bienes, de su antecesor multilateral de 1947, surgido del diseño institucional posterior a la segunda guerra Mundial, conocido como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). Luego de la Ronda Uruguay, engloba también los acuerdos sobre el Comercio de Servicios y de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. En su origen el GATT contó con 23 miembros, los que aumentaron a 128 al crearse la OMC y se elevaron a 148 a principios de 2005.

Las decisiones en la OMC se adoptan mediante el consenso, es decir, la ausencia de oposición, hecho que estimula la conformación de alianzas para aumentar las capacidades negociadoras individuales. Estas alianzas se pueden observar en todos los consejos y comités donde los miembros participan, con la excepción del Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias y los Acuerdos Plurilaterales.

La estructura interna de la OMC cuenta con órganos dedicados al desarrollo de sus tareas normales, otros donde los países miembros participan en negociaciones continuas y otros para las negociaciones especiales que suceden durante las Rondas. En el anexo 1 se presenta el organigrama, siendo los principales órganos los siguientes:

a. *Conferencias Ministeriales*: es el órgano de adopción de decisiones más importante de la OMC. Se reúne por lo menos una vez cada dos años y adopta decisiones sobre todas las cuestiones que surjan en el marco de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales. En el recuadro 1 se mencionan las reuniones celebradas a partir de la creación de la OMC.

## Recuadro 1

### Reuniones Ministeriales de la OMC

**1 Conferencia Ministerial de Singapur:** 9 al 13 de diciembre de 1996. La innovación de la Conferencia radicó en la incorporación de nuevos grupos de trabajo, que en su conjunto son conocidos como «Temas de Singapur»:

- a. La relación entre comercio e inversiones;
- b. La interacción entre comercio y política de competencia;
- c. La transparencia de la contratación pública;
- d. Trabajos exploratorios y analíticos sobre facilitación de comercio.

**2. Conferencia Ministerial de Ginebra:** del 18 al 20 de mayo de 1998. La principal incorporación a la agenda fue la realización de un estudio sobre comercio electrónico.

**3. Conferencia Ministerial de Seattle:** 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999. Esta Conferencia pretendía dar inicio a una nueva ronda negociadora. Pero el objetivo no se concretó, en parte por la complejidad de los temas presentados, la falta de consenso y la diversidad de intereses.

**4. Conferencia Ministerial de Doha:** 9 al 13 de noviembre del 2001. En esta Conferencia se dio por iniciada una nueva ronda de negociaciones, denominada también como la Ronda del Desarrollo. La Conferencia estableció el 1 de enero de 2005 como fecha límite para la finalización de la Ronda. <sup>a</sup>

**5. Conferencia Ministerial Cancún:** 10 al 14 de septiembre del 2003. La Conferencia es considerada por los analistas como un fracaso, teniendo en cuenta que debía mostrar avances en las negociaciones, en especial en el área agrícola. La falta de consenso hizo que las negociaciones continuaran mediante una combinación de reuniones de alto nivel en diversas ciudades y las habituales en Ginebra en el seno de la OMC.

a. En julio de 2004, el Consejo General de la OMC decidió prolongar las negociaciones más allá del plazo original de enero 2005, pero sin definir una nueva fecha límite.

b. *Consejo General:* es el órgano de adopción de decisiones más importante en la actividad diaria. Se reúne con regularidad, normalmente en Ginebra. Se compone por los representantes de todos los Miembros y se reúne regularmente de acuerdo al temario preparado conforme al interés de los miembros. En los intervalos de la Conferencia Ministerial, este Consejo actúa en su representación tratando todos los asuntos de la OMC. Asimismo, se reúne en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

Debajo del Consejo General se ubican el Consejo del Comercio de Mercancías (GATT y Acuerdos respectivos de la Ronda Uruguay), el Consejo del Comercio de Servicios (GATS) y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS). Continuando en orden descendente se ubican diversos Comités y Grupos de Trabajo especializados.

c. *Comité de Negociaciones Comerciales (CNC):* fue establecido en la Declaración de Doha –párrafo 46– y tiene como función supervisar el desarrollo de las negociaciones bajo la autoridad del Consejo General. Para su funcionamiento ha establecido diferentes órganos subsidiarios como el de Acceso a los mercados, Acuerdos comerciales regionales (ACR), Agricultura, Desarrollo, Medio ambiente, Propiedad intelectual (ADPIC), Servicios y Solución de Diferencias.

### 3. Áreas de Negociación

#### 3.1. Agricultura

El agro es uno de los principales temas de la agenda negociadora de la OMC, desde que la Ronda Uruguay lo incorporó de manera plena al conjunto de disciplinas multilaterales<sup>1</sup>. Para constatar esta preeminencia basta conocer cómo el grado de avance de toda la negociación depende de lo que suceda en agricultura, pudiendo decirse que no es esperable la finalización de la ronda sin que haya progresos sostenidos en esta área.

En la Declaración de Doha, en sus párrafos 13 y 14, se presentan los objetivos a alcanzar en los denominados tres pilares de la negociación, vinculados con la liberalización del comercio agrícola y la eliminación o reducción sustancial de las distorsiones:

- i) *acceso a los mercados*: «mejoras sustanciales»
- ii) *competencia de las exportaciones*: «reducción de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva»
- iii) *ayuda interna*: «reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio»

Al mismo tiempo la Declaración establece que habrá de considerarse un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y que se tomarán en cuenta las preocupaciones no comerciales, cuestiones presentes en el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay.

En cuanto a los plazos, se estableció que las especificaciones o modalidades de los tres pilares y las listas de oferta de cada país debían estar finalizadas para la V Conferencia Ministerial de 2003, que se llevó a cabo en Cancún. Como es conocido, los plazos no se cumplieron y el proceso respectivo, que continuó en la sede de la OMC en Ginebra, recién produjo lineamientos para proseguir las negociaciones en julio de 2004.

En esta área, durante el año 2003 se verificaron dos hechos de significación. El primero es la propuesta elaborada en forma conjunta por Estados Unidos y la Unión Europea en agosto que, fue rechazada por los países en desarrollo. Dicha propuesta pretendía un resultado de mínima, dejando varios puntos importantes sin definir, en especial los porcentajes de reducción de ayudas y aranceles, además de presentar mucha ambigüedad respecto a la eliminación de los subsidios a la exportación.

En respuesta a ello, y dando lugar al segundo hecho significativo, se conformó un grupo negociador de países en desarrollo, conocido como G-20. Este grupo, en cuya formación participaron Brasil, India, Argentina, China y Sudáfrica, introdujo un nuevo elemento de poder en las negociaciones, permitiendo mantener, dentro de los elementos prioritarios, el objetivo de alcanzar un resultado sustancial agricultura.

El G-20 no fue el único grupo que surgió luego del fracaso de la Reunión de Cancún. A partir de allí surgieron otras coaliciones de países desarrollados y en desarrollo, y algunas con participación de países de ambas categorías. Una de ellas se conformó con un grupo con 5 miembros: EE.UU., UE, Brasil, India (los dos últimos en representación del G-20) y Australia (en representación del Grupo Cairns), grupo que recibió el nombre de FIP (*five interested parties*). Desde su creación en abril de 2004, ha ayudado a plantear las cuestiones claves a nivel de las más altas autoridades de los principales países intervinientes.

Como fue señalado, la negociación cobró nuevo impulso en julio de 2004 con la decisión del Consejo General de la OMC titulada «Programa de Trabajo de Doha», más conocida como el «*framework* de julio».<sup>2</sup>

Desde ese momento, la negociación consiste en trabajar a nivel de detalle lo definido en el «*framework*» que, a pesar de haber incluido decisiones sobre los tres pilares clásicos, dejó sin definir cuestiones

<sup>1</sup> Para una reseña del proceso de reforma agrícola a nivel multilateral y sus consecuencias sobre el comercio, ver el trabajo de Néstor Stancanelli en la sección Artículos de este mismo número de la Revista CEI.

<sup>2</sup> Programa de Trabajo de Doha -Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004. WT/L/579. 2 de agosto de 2004. La decisión borrador fue del 31 de julio de 2004, de allí el nombre de *framework* de julio.

importantes como los parámetros de los diversos instrumentos involucrados y las fechas de inicio y finalización del período de implementación.

A nivel de los principales grupos negociadores, el fracaso producido en Cancún hizo que el **G-20** logre notoriedad, desplazando al Grupo CAIRNS como el contrapeso de EE.UU. y la UE, esta última con el agregado de los 10 nuevos miembros ingresados en 2004. Otros países que defienden el *statu quo* en el agro se han agrupado en el G-10, integrado por Japón, Corea, Suiza, Noruega, entre otros, que dada su menor competitividad en materia agrícola sostienen el carácter multifuncional del sector como argumento para defender el mantenimiento de las ayudas y las barreras de acceso. Otro grupo es el G-33, que reúne a países en desarrollo más débiles que también poseen baja competitividad y quieren mantener ciertas preferencias relativas en el acceso al mercado europeo, de EE.UU. y de Japón. Además, algunos países menos adelantados y algunos países en desarrollo se alinearon en el G-90. En último término, los Miembros de reciente adhesión (MRA) a la OMC presentaron sus intereses particulares, mediante la participación en diversos grupos de los mencionados. En el anexo 2 se presenta un cuadro con la conformación de estos grupos a la fecha.

### 3.1.1. Estado de las negociaciones

Seguidamente se presentan los principales puntos del *framework*, qué es lo que se está discutiendo en cada uno de ellos y la posición del G-20, como una guía para seguir las negociaciones actuales en vistas de la Conferencia Ministerial de Hong Kong.

#### a) Ayuda interna

En relación a la ayuda interna, se acordó que las rebajas se hagan a partir de los niveles consolidados en la OMC, y no sobre los niveles aplicados. Este es uno de los principales puntos de debate, pues como los niveles actuales son inferiores a los máximos comprometidos –lo que genera la denominada «agua»–, la reducción del consolidado debe ser lo suficientemente grande para que obligue a reducir los niveles efectivos de ayuda.

En el caso de la ayuda de *caja ámbar* –que incluye sostén de precios y subvenciones a los insumos–, las mayores reducciones deberán estar a cargo de quienes más subsidian, que son la UE, EE.UU. y Japón. Para eso se está discutiendo, en función de las propuestas presentadas por el G-20, los Estados Unidos y la UE la clasificación de los países en bandas o estratos según el nivel de ayuda y el porcentaje de reducción que le corresponde a cada banda.

El otro punto en debate para *caja ámbar* es la definición de un nivel máximo de ayuda por producto –denominado *capping*, en inglés–, para evitar que la reducción se aplique a un grupo de productos en promedio pero se deje sin afectar a alguno, que es lo que ocurrió con lo acordado en la Ronda Uruguay.

También se deberá definir la magnitud de la reducción de las ayudas *de minimis*, que corresponden a la *caja ámbar* pero que no superan ciertos niveles por producto. Este es un punto sensible para Estados Unidos, que utiliza este tipo de subvenciones, y para muchos países en desarrollo, que pretenden que no se afecte el tratamiento especial y diferenciado para el uso de este tipo de ayuda.

Las ayudas de *caja azul* –creación de los EE.UU. y la UE para «legalizar» sus programas de pagos en deficiencia, que consisten en pagos directos vinculados con programas de «reducción» de la producción– tienen un techo, fijado como 5% del valor de la producción agrícola de un período a definir. Las propuestas presentadas contemplan la reducción de estas subvenciones y la fijación de criterios para que estos pagos sean menos distorsivos que las ayudas de *caja ámbar*. Aquí la mayor resistencia se da en los que más subsidian al agro, en especial EE.UU. y la UE.

A los fines de armonizar los niveles de ayuda, el marco de julio de 2004 dispone que la suma del valor consolidado de los tres principales tipos de ayuda (*caja ámbar*, *de minimis* y *caja azul*) verifique una reducción global.

También señala que los países con mayores niveles de ayuda apliquen reducciones mayores. De tal forma, deben definirse las bandas y las fórmulas a aplicar. Además, desde el inicio del período de implementación, a la suma de estos tres tipos de ayuda se le deberá aplicar una reducción de por lo menos el 20%.

Para ayudas de *caja verde* –que se consideran de menor impacto en el nivel de producción–, como ser programas de capacitación, seguros o pagos por problemas climáticos, sostén al ingreso de los productores rurales desconectado de los precios y la producción y fondos para mejoras ambientales, se revisarán los criterios que definen las medidas de esta categoría. Esta definición es importante para los países que no subsidian su agricultura, a fin de evitar que las reducciones de ayudas distorsivas de las otras cajas puedan ser otorgadas bajo un formato aceptado para la caja verde, esto es, colocando en una caja lo que se saca de otra.

En relación a las ayudas internas, la posición del G-20 es la siguiente:

- a. el nivel de reducción debe estar en relación directa con el nivel de ayuda que se otorga, por lo que los porcentajes de reducción deben ser mayores para la UE, EE.UU. y Japón.
- b. la ayuda consolidada debe disminuir de modo tal que no sólo se elimine el «agua» (diferencia entre el nivel consolidado y el aplicado), sino que también disminuya el nivel aplicado actualmente.
- c. las disciplinas son importantes para evitar que la ayuda distorsionante pueda continuar bajo otra forma aceptada –evitar el efecto denominado como *box shifting*–.
- d. la ayuda por producto debe tener un techo, para que no haya elusión de los compromisos mediante las compensaciones entre productos.
- e. deben reducirse de manera sustancial las ayudas *de minimis* y de caja azul.

#### b) Competencia de las exportaciones

Se reafirmó el compromiso de la Declaración de Doha de eliminar todas las formas de subsidios a las exportaciones, agregando que esa eliminación debe hacerse en forma paralela para las distintas medidas en aplicación.

Se acordó en eliminar:

- Los subsidios a las exportaciones, donde el principal otorgante es la UE.
- Los créditos a las exportaciones, garantías de créditos y programas de seguros. Si los plazos de estos programas son de menos de 180 días, se podrán mantener pero sujetos a disciplinas a definir. Afecta en particular a EE.UU. y cumple el trato compromiso paralelo para las diversas formas de subsidios que solicitaba la UE.
- Las prácticas distorsivas de empresas comercializadoras del Estado. Afecta en especial a Canadá y Australia.
- La ayuda alimentaria que no sea donaciones. El objetivo es evitar subsidios encubiertos bajo esta forma de ayuda, practicada principalmente por EE. UU.

Los dos puntos centrales a definir en las actuales negociaciones son el plazo y la forma en que se eliminarán estos subsidios.

Al respecto, el G-20 sostiene que deben mantenerse los compromisos fijados en la Declaración de Doha y el *framework* de julio, y que los subsidios directos y otros subsidios de efectos similares deben eliminarse en un período de 5 años.

#### c) Acceso a mercados

Por la diversidad de cuestiones involucradas y la variedad de instrumentos aplicados, es uno de los temas más complejos del área agrícola. En el *framework* se plantearon diversas cuestiones que aún no han sido definidas.

En primer lugar, para los aranceles se aplicará una fórmula estratificada o de tratamiento diferencial según bandas. Si bien se han definido las bandas, aún no hay acuerdo sobre los límites de cada banda y la reducción a aplicar. La reducción debe ser «sustancial», pero resta acordar su magnitud.

La reducción se hará sobre el arancel consolidado y no sobre el aplicado<sup>3</sup>. Se acordó que la reducción se haga sobre los aranceles pero expresados en porcentaje; en el caso de los productos con aranceles específicos, se debe calcular el correspondiente equivalente *ad valorem*. En este último caso, en el mes de mayo pasado se acordó el método de conversión, luego de seis meses de negociación, la cual paralizó todo avance en este pilar.<sup>4</sup>

Otro tema de la agenda, aún sin acuerdo, es la reducción o eliminación de los aranceles de las cuotas arancelarias y de las mejoras de sus métodos de administración. También se decidió revisar el tema de la progresividad arancelaria –mayores aranceles a medida que aumenta el grado de elaboración de un producto–, la simplificación de las estructuras arancelarias y la salvaguardia agrícola especial –acordada en la Ronda Uruguay para los productos en los que se convirtieron las restricciones cuantitativas en barreras arancelarias.

Con el *framework* se creó la categoría de productos sensibles, esto es, productos exceptuados de la reducción general y que van a tener un tratamiento preferencial. Todos los países podrán incluir una cantidad «apropiada» de productos en esta categoría, número que resta negociar. Los estados Unidos y el G-20 pretenden un porcentaje muy bajo de las líneas arancelarias agrícolas, no mayor del 1%, mientras que la UE ha propuesto el 8% de las líneas arancelarias. Para cada producto incluido, como una forma de compensación deberá acordarse una «mejora sustancial» en el acceso, que podrá hacerse a través de nuevas cuotas arancelarias, expansión de las existentes y reducción de aranceles.

En este pilar, el G-20 sostiene que:

- a. la reducción de los aranceles debe ser sustancial de modo que haya una mejora en el acceso a los mercados. Por eso las bandas para los aranceles más altos deben recibir una reducción arancelaria mayor, además de que los países desarrollados deberían tener un arancel máximo que no supere el 100%.<sup>5</sup>
  - b. debe reducirse la progresividad o escalonamiento arancelario, para mejorar el acceso de los productos elaborados.
  - c. deben simplificarse las estructuras arancelarias mediante la expresión de todos los aranceles en porcentaje.
  - d. limitar el número de productos sensibles y a cambio crear acceso mediante creación de cuotas arancelarias o ampliación de las existentes.
- d) Trato especial y diferenciado para países en desarrollo y de menor nivel de desarrollo

Un tema transversal a los tres pilares es el del trato especial y diferenciado, el cual se incluyó a fin de que estos países no rechacen el acuerdo.

Por ejemplo, los países en desarrollo podrán mantener su nivel mínimo actual de ayuda interna no sujeto a reducciones (nivel de *minimis*) en ciertos casos.

En subsidios a la exportación: i) tendrán plazos más largos de implementación para la eliminación; ii) para algunas formas de subsidios –gastos de comercialización y transporte y fletes– podrán postergar su eliminación; iii) se verá que la eliminación de créditos a las exportaciones no perjudique las ventas a países en desarrollo importadores netos de alimentos (PEDINAs); iv) las empresas comercializadoras del estado tendrán un trato especial.

<sup>3</sup> Esto no afecta a la UE y EE.UU., pues su aplicado coincide con el consolidado.

<sup>4</sup> Para un análisis del problema de la conversión y de lo negociado, ver Petri y Ferrando (2005).

<sup>5</sup> Es común encontrar productos con aranceles que su equivalente *ad valorem* supera 50% y a veces llega a 900%.

En acceso a mercados: i) podrán reducir menos los aranceles y ampliar menos las cuotas arancelarias; ii) se crea la categoría de productos especiales, que tendrán un tratamiento más flexible; iii) se crea un mecanismo especial de salvaguardia sólo para países en desarrollo, algo no existente en la Ronda Uruguay; iv) se buscará la liberalización completa de productos tropicales por parte de los países desarrollados; v) se tratará el problema de la erosión de preferencias derivado de la reducción de aranceles por los países desarrollados, debido a que se reducirían las ventajas vinculadas con los sistemas generalizados de preferencias (SGP) y de acuerdos como el de Lomé.

Para los países de menor nivel de desarrollo, el trato contemplado es todavía más favorable. Por ejemplo: i) no están obligados a asumir compromisos de reducción en ninguno de los tres pilares; ii) los otros países proveerán acceso con arancel cero o cuotas con arancel cero para sus productos; iii) el algodón deberá recibir un tratamiento especial, que fue uno de los temas ríspidos en la Conferencia Ministerial de Cancún y que condujo a la creación de un sub-comité especial.

### 3.2. Productos no agropecuarios

Las negociaciones sobre productos no agropecuarios –conocidas como NAMA por sus iniciales en inglés de *non agricultural market access*– abarcan todo lo relacionado a los productos pesqueros y sus derivados, la madera y productos forestales, la electrónica, productos manufacturados diversos, vehículos automóviles, maquinaria, textiles y vestido, artículos de cuero, productos químicos y productos minerales. En la última ronda de negociaciones comerciales multilaterales, la Ronda Uruguay, se continuó el proceso de las anteriores rondas del GATT de reducción de los aranceles y las restricciones cuantitativas.

El principal compromiso asumido en la Ronda Uruguay fue que el nivel medio de los aranceles en los países desarrollados se recortara en un 40%, mientras que los países en desarrollo y las economías en transición –ex economías socialistas–, debían reducir su nivel de protección arancelaria en torno a un 25 a 30% y aumentar sustancialmente su nivel de consolidación. Al respecto, es de destacar que una resolución del Comité de Negociaciones sobre Acceso a los Mercados de dicha Ronda determinó que la consolidación del universo arancelario a un nivel del 35% permitía cumplir las condiciones de reducción para los países en desarrollo. Los compromisos acordados, con escasas excepciones, se pusieron en práctica en cinco períodos anuales iguales, los cuales finalizaron el 1 de enero de 1999. Así, el nivel medio ponderado de los aranceles industriales debió reducirse 3 puntos porcentuales en los países en desarrollo (del 15,3% al 12,3%), 2,6 puntos en las economías en transición (del 8,6% al 6%) y 3,5 puntos en los países desarrollados (del 6,3% al 3,8%) al final del período de aplicación.

Además, se acordó que el porcentaje de líneas arancelarias consolidadas aumentara en los países desarrollados de 78% a 99%, en los países en desarrollo de 21% a 73% y en las economías en transición de 73% a 98%; se decidió abolir todas las restricciones cuantitativas (RC) sobre los productos industriales; se llegó al Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), estableciendo un programa de cuatro fases para la total eliminación de las RC al 1 de enero de 2005; y se fijaron disciplinas cuyo objetivo es la eliminación de sus efectos distorsivos sobre el comercio (Acuerdo sobre tramitación de licencias de importación, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Acuerdo sobre Valoración en Aduana, Acuerdo sobre Normas de Origen, entre otras).

A pesar de los resultados de la Ronda Uruguay, los aranceles continúan presentando dispersiones relativamente importantes, dado que en varios países desarrollados existen picos arancelarios<sup>6</sup>, mientras que en diversos países en desarrollo se alcanzó una escasa consolidación o bien se consolidó a niveles relativamente elevados.

A nivel general, las estructuras arancelarias de los países desarrollados tienen una cantidad significativa de tasas específicas y no *ad valorem*<sup>7</sup> y también presentan progresividad arancelaria, circunstancia que

<sup>6</sup> Los «picos o crestas arancelarias» –*tariff peaks*– suelen ser definidos por en trabajos de la UNCTAD como los que superan el 12% *ad valorem*; mientras que trabajos de la OCDE se los define como los aranceles que más que triplican el promedio nacional.

<sup>7</sup> Los aranceles *ad valorem* se expresan como porcentaje del valor de los productos importados, mientras que los no *ad valorem* incluyen, entre los más utilizados, aranceles específicos (un importe fijo por cantidad) y aranceles compuestos (que presentan un elemento específico más uno no *ad valorem*).

dificulta la diversificación de las exportaciones de materias primas o productos sin procesar hacia productos con un mayor grado de elaboración.

En vista de las cuestiones señaladas, la Conferencia Ministerial de Doha promovió las negociaciones sobre el acceso a los mercados de productos no agropecuarios.

El párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha otorgó un mandato amplio para las negociaciones, al establecer que su objetivo es reducir (o eliminar) los aranceles, incluyendo la reducción (o la eliminación) de los picos arancelarios, los aranceles elevados, la progresividad arancelaria y los obstáculos no arancelarios.<sup>8</sup>

A su vez, en el párrafo 50 se hace referencia a que las negociaciones deberán tener en cuenta el principio del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los países menos adelantados. La reducción o eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios deberían dirigirse a determinados productos en que los países en desarrollo están interesados desde el punto de vista de la exportación. Además, no debe esperarse una reciprocidad total por parte de esos miembros de la OMC a la hora de adoptar compromisos de reducción. También establece la necesidad de creación de capacidades y los estudios adecuados para contribuir a una verdadera participación de los Países Menos Adelantados (PMA) en las negociaciones.

En julio de 2002 se terminó de negociar un programa de trabajo en el que se destacaba el plazo de mayo de 2003 como fecha límite para el establecimiento de las modalidades de negociación y que los bienes y servicios ambientales deberían incluirse en las conversaciones y no en el grupo de negociación sobre el medio ambiente. En mayo de 2003, el Presidente del Grupo de Negociaciones sobre el Acceso a los Mercados (GNAM) presentó una propuesta en forma de proyecto que incluía elementos sobre las modalidades de negociación (el «Texto Girard»<sup>9</sup>). El proyecto no era exhaustivo, algunas partes no estaban totalmente desarrolladas y omitía diversos temas, no contenía propuestas en el texto sobre las cifras más importantes (v.g., el coeficiente que se utilizaría en la fórmula de reducción y el período de aplicación) que pudiesen determinar el alcance y los plazos de las reducciones arancelarias, dejando esto para posteriores negociaciones.

Así, lo más destacable y debatido fue que proponía una fórmula armonizadora y no lineal que debían aplicar todos los países a excepción de los países menos adelantados (PMA), sobre un esquema de línea por línea. La fórmula de Girard se expresa como <sup>10</sup>:

$$t_1 = \frac{(B * t_a) * t_0}{(B * t_a) + t_0}$$

$t_1$ : tasa final de arancel, que se consolida en términos *ad valorem*

B: coeficiente de valor exclusivo a determinar por los países

$t_a$ : tasa promedio del arancel base

$t_0$ : tasa de arancel base

En la fórmula se trata de establecer el principio de reciprocidad no plena incorporando una media arancelaria como coeficiente. De este modo, al reducir los aranceles más altos en mayor medida que los más bajos, la fórmula daría como resultado unos menores compromisos de reducción por parte de los países que tuviesen aranceles consolidados medios más altos (en su mayoría, países en desarrollo). Además, planteó un programa obligatorio de tres fases destinado a la supresión de los aranceles para siete sectores considerados de especial interés para los países en desarrollo: electrónicos y eléctricos; pesca y productos pesqueros; calzado; artículos de piel; piezas y componentes de motores para vehículos; piedras, gemas y metales preciosos; y productos textiles e indumentaria.

<sup>8</sup> Los obstáculos no arancelarios (ONA) incluyen, por ejemplo, los contingentes, las normas de salud y seguridad, las prescripciones técnicas, las prescripciones de embalaje y las normas ambientales. Algunos de estos obstáculos son negociados en grupos como el relativo a las subvenciones, obstáculos técnicos al comercio (OTC) y medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF).

<sup>9</sup> Por el embajador de Suiza, Pierre -Louis Girard, que fue el Presidente del GNAM hasta febrero de 2004.

<sup>10</sup> La denominada «fórmula Suiza» se expresa de igual manera, pero el término «(B x t)» es remplazado por un único coeficiente.

La Conferencia Ministerial de Cancún de septiembre de 2003, sólo contuvo un breve párrafo sobre NAMA, dado que no se pudieron solucionar las diferencias. En el texto ministerial (denominado «Texto Derbez»<sup>11</sup>), basado en el texto Girard, se mostraba que las posiciones de los participantes continuaban estando alejadas.

Los principales temas de controversia se mantenían en torno a si la fórmula debería tener un sólido efecto armonizador; si debería utilizarse el mismo coeficiente para los países desarrollados y en desarrollo, y cómo se establecerían elementos de flexibilidad para que se pudiese respetar el principio de reciprocidad no plena, la cobertura de productos y la participación en las iniciativas sectoriales. Aunque los detalles técnicos (año base, métodos de cálculo, clasificación) parecían ser aceptados por todos, algunos países expresaron su preocupación por el hecho de que las reducciones arancelarias comenzasen a partir del doble de las tasas NMF para las líneas no consolidadas, y se acordaba que los PMA deberían quedar exentos de cualquier compromiso de reducción y que únicamente deberían aumentar su cobertura de consolidación.

Las negociaciones continuaron hasta que en julio 2004 se acordó el *framework* o programa de trabajo, que incluye también definiciones sobre NAMA. En el Anexo B de la Declaración se incluyó el marco para el establecimiento de las modalidades. En los párrafos 2 a 17 se reproduce el texto Derbez, aunque con una menor flexibilidad, y se le antepone un párrafo inicial referido a las preocupaciones de los países en desarrollo sobre el texto. Este párrafo estipula que se requieren más negociaciones para alcanzar un acuerdo sobre el detalle de algunos de los elementos iniciales relacionados con la fórmula de reducción arancelaria, las cuestiones concernientes al trato de los aranceles no consolidados, las flexibilidades para los participantes que en desarrollo, la cuestión de la participación en las negociaciones sectoriales y las preferencias.

Las principales consignas establecidas en el Anexo B son:

- Reafirma que las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas tendrán por finalidad 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; y la importancia del trato especial y diferenciado y de la no reciprocidad plena en los compromisos de reducción como partes integrantes de las modalidades.
- Establece que para la reducción arancelaria la cobertura de productos será amplia y se tendrá en cuenta la liberalización autónoma por parte de los países en desarrollo<sup>12</sup>, siempre que las líneas arancelarias estuvieran consolidadas sobre una base NMF en la OMC desde la Ronda Uruguay. Todos los aranceles que no sean *ad valorem* se convertirán en *ad valorem* y se utilizarán los años 1999-2001 como período de referencia para los datos de importación. La reducción o la supresión arancelaria mediante la fórmula comenzará a partir de las tasas consolidadas o, para los elementos no consolidados, a partir del doble de las tasas arancelarias NMF aplicadas en 2001. Dado que el primer párrafo hace referencia expresamente al tratamiento de los aranceles no consolidados como una cuestión abierta, este elemento será objeto de posteriores debates.
- Los países que hayan consolidado menos del 35% de sus productos no agrícolas se eximirán de la fórmula, pero a cambio deberán consolidar el 100% de sus líneas arancelarias a un nivel medio que no exceda el promedio general de los aranceles consolidados de todos los países en desarrollo después de la plena aplicación de las concesiones actuales.
- Los países en desarrollo disfrutarán de períodos de implementación más amplios y podrán optar por el uso de reducciones inferiores a la fórmula para lo sumo el 10% de las líneas arancelarias, siempre y cuando las reducciones no sean inferiores a la mitad de la reducción de la fórmula y las importaciones de estas líneas arancelarias no superen el 10% del valor total; o no aplicar la fórmula para el 5% de las líneas arancelarias, siempre y cuando esta excepción no supere el 5% del valor total de las importaciones

<sup>11</sup> También en el tema NAMA este texto refleja las propuestas de Canadá, EE.UU. y la Unión Europea de agosto de 2003.

<sup>12</sup> En el Anexo B dice, en el particular lenguaje de las negociaciones, que «se atribuirá crédito por la liberalización autónoma».

(párrafo 8 del Anexo B). El uso de estas medidas de flexibilidad no podrá tener como resultado la exclusión de todas las partidas de un capítulo del sistema armonizado.<sup>13</sup>

- Reconoce como clave para cumplir los objetivos del mandato de negociación el componente arancelario sectorial, que tiene como objetivo armonizar o suprimir los aranceles en determinados sectores.
- Exime a los PMA de aplicar las reducciones arancelarias establecidas por la fórmula y por cualquier iniciativa sectorial, esperando que estos países aumenten sustancialmente el nivel de su cobertura de consolidación. En los compromisos relativos al acceso a los mercados los países de reciente adhesión podrán recurrir a disposiciones especiales (por especificar) para la reducción de los aranceles.
- Mantiene la posibilidad de utilizar distintos tipos de modalidades complementarias para la reducción arancelaria, como la armonización sectorial, la supresión arancelaria sectorial cero por cero y las peticiones y ofertas.
- Se establece que los Obstáculos No Arancelarios (ONA) son parte integrante de las negociaciones; las modalidades para negociar podrán incluir las peticiones y ofertas o enfoques horizontales o verticales, considerándose el principio de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y para los PMA. A su vez, identifican los procedimientos y formalidades aduaneras como el ONA más importante que afrontar y como un complemento adecuado del debate sobre el NAMA.

### 3.2.1. Estado de las negociaciones

Los Miembros de la OMC habían acordado en febrero de 2005, en seguimiento a una decisión tomada en una reunión mini-ministerial, que buscarían llegar a un compromiso sobre «primeras aproximaciones» bastantes detalladas de un posible acuerdo en Hong Kong, para finales de julio. Sin embargo, el proceso de negociación aún no dio resultados satisfactorios, aunque se lograron acercar varias posiciones.

El estado de situación de las negociaciones se refleja en el informe a julio de 2005 realizado por el Presidente del Grupo de Negociación de NAMA, Emb. Jóhannesson, en el cual recoge las discusiones que se han tenido dentro del proceso de negociación de productos no agrícolas y del que se puede destacar:

- La mayoría de los países muestra consenso para el uso de una fórmula Suiza o variaciones de la misma, centrándose la discusión sobre la determinación del coeficiente y su relación con el principio de flexibilidad. Se planteó la posibilidad de tener dos coeficientes: uno para los países desarrollados y uno o un número limitado de coeficientes para los países en desarrollo que deberían resignar totalmente (propuesta EE.UU.) o parcialmente (propuestas de Noruega, la Unión Europea, Chile, Colombia y México) la flexibilidad que se les otorgó para la aplicación de la reducción arancelaria. Además, se propuso que la reducción esté vinculada al nivel promedio de aranceles de cada país y a un coeficiente que refleje el nivel de recorte de aranceles a ser determinado para cada país (propuesta Argentina, Brasil e India); junto a otra que también vincula la reducción arancelaria al nivel promedio arancelario de cada país y un componente adicional, en términos de «créditos» más un coeficiente que sería establecido para cada país (propuesta de países del Caribe).

Por lo tanto, existen divergencias en cuanto a los conceptos de «reciprocidad menos que plena» (coeficientes) y tratamiento especial y diferenciado (flexibilidades). En particular, estos conceptos aparecen confundidos en ciertas propuestas, principalmente de países desarrollados, dado que para los EE.UU. la existencia de dos coeficientes reemplaza las flexibilidades y la UE propone un *trade-off* entre ambición de la reducción (coeficiente) y flexibilidades.

- Se logró cierto consenso respecto del tratamiento de los aranceles no consolidados: la consolidación debería ser del 100% de las líneas (manteniéndose, sin embargo, la flexibilidad o exclusión de consolidación para países en desarrollo del 5% establecida en el párrafo 8.b del Anexo B del paquete de julio), y la fórmula de reducción debería aplicarse sobre todas ellas. Pero existen varios países que no están dispuestos a consolidar sus aranceles a un nivel bajo (comparable al de sus aranceles aplicados) y después

<sup>13</sup> Para un trabajo que analiza los productos que podrían verse exceptuados en el caso de la Argentina, ver Galperin y Castagnino (2005).

ser obligados a reducir aún más este nivel por medio de una fórmula.

- La mayoría de los países consideran que puede ser voluntaria la participación de los países en desarrollo en las negociaciones sectoriales, donde se tiene como objetivo alcanzar una eliminación plena de aranceles.

- Se reafirmó la necesidad de contar con una evaluación del impacto que tendría sobre el empleo y el desarrollo, así como el impacto potencial que una reducción general tendría sobre las preferencias otorgadas, lo que resultaría negativo para numerosos países en desarrollo (a menudo son PMA) que reciben un acceso preferencial (aranceles por debajo del tipo NMF) a los mercados de los países desarrollados.

Una cuestión planteada se refiere a que los países desarrollados tienen niveles arancelarios promedio y aranceles consolidados inferiores a los países en desarrollo, perdiendo relevancia como barreras en frontera. Se arguye que los aranceles han sido sustituidos por medidas no arancelarias, las que muchas veces anulan cualquier concesión arancelaria (ver UNCTAD, 2005). Puede decirse que en muchos países desarrollados el acceso a sus mercados no requiere de rebajas arancelarias y por tanto las compensaciones que puedan obtenerse deben dirigirse a restricciones no arancelarias o a otras áreas de la negociación.

### 3.3. Servicios

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS, o GATS, por sus iniciales en inglés) es uno de los nuevos acuerdos de mayor alcance de la OMC. Establece un conjunto de principios y reglas sobre el comercio de servicios con miras a su expansión bajo las condiciones de transparencia y liberalización progresiva y con el objetivo de promover el crecimiento económico de todos los socios comerciales.

El GATS entró en vigor en enero de 1995, pero las negociaciones de la Ronda Uruguay continuaron en la práctica hasta principios de 2000. En marzo de 2001, el Consejo del Comercio de Servicios (CCS) estableció las directrices y procedimientos para las negociaciones, y la Declaración de la Conferencia Ministerial de Doha respaldó la labor realizada, reafirmó lo actuado por el CCS y estableció el 1 de enero de 2005 como fecha para la conclusión de las negociaciones.

En julio de 2004, la decisión del Consejo General de la OMC reafirmó las Declaraciones Ministeriales de Doha, incluyendo el mandato de negociación sobre Servicios, y prolongó el plazo de las negociaciones, sin establecer una nueva fecha límite.

El AGCS establece dos clases de obligaciones para los países miembros. Las primeras son «obligaciones generales» que se aplican a todas las medidas relacionadas con el comercio de servicios, e incluyen quince obligaciones entre las que se destacan el «Trato de la Nación Más Favorecida o NMF» (Art. II del AGCS), la obligación de «Transparencia» (Art. III), la «Participación creciente de los Países en Desarrollo» (Art. IV), de «Integración Económica» (Art. V) que permite restringir la obligación de dar trato NMF, y de «Reglamentación Nacional» (Art. VI).

Las segundas, «obligaciones específicas o sectoriales», son asumidas individualmente. Están compuestas fundamentalmente por un compromiso de «Acceso a Mercados» (Art. XVI), por las que ciertas restricciones al acceso no alcanzarán al sector o el subsector referido, y un compromiso de «Trato Nacional» (Art. XVII) donde, en el sector de referencia, el país indica la reducción de la discriminación a los servicios y proveedores de servicios extranjeros en relación a los servicios y proveedores de servicios nacionales. Estas se complementan con la posibilidad de solicitar la adopción de «Compromisos Adicionales» (Art. XVIII).

Los compromisos de «acceso a mercado» y «trato nacional» son asumidos en sectores de servicios individuales, o a nivel «horizontal», donde se aplican de igual forma a todos los sectores de servicios en los que el país asumió compromisos. Además, se pueden incluir reservas que limiten esos compromisos y restringir también la cobertura de un compromiso a través de las definiciones de los sectores de servicios que utilicen, dado que los países no pueden ser obligados a abrir los sectores públicos y las normas de la OMC no requieren que servicios prestados por el gobierno sean privatizados o liberalizados. Ade-

más, la obligación de «acceso a mercado» prohíbe la aplicación de limitaciones al número de proveedores, al valor de los activos o transacciones, al número total de operaciones o la cuantía de producción, al número de personas físicas y a la participación del capital extranjero.

El GATS se aplica a cuatro modos de suministro de servicios:

El «Modo 1» representa el comercio transfronterizo. Corresponde a la forma normal del comercio de mercancías, entre otras cosas porque mantiene una clara separación geográfica entre el vendedor y el comprador –v.g., telecomunicaciones o correos–. Ese suministro puede incluir desde servicios de consultoría o informes sobre investigación de mercado, hasta asesoramiento telemédico, capacitación a distancia o proyectos de arquitectura.

El «Modo 2» de prestación es el consumo en el extranjero. Típicamente, esto implicaría el traslado del consumidor al país proveedor, siendo el ejemplo más claro de este modo el de un turista que se traslada a otro país para pasar sus vacaciones. Al igual que el suministro transfronterizo, ésta es una forma directa de comercio que plantea pocos problemas, dado que no exige que el proveedor del servicio sea admitido en el país del consumidor.

El «Modo 3» se manifiesta en la presencia comercial y es el modo asociado con la inversión, ya que implica el establecimiento en el territorio de otro país, por ejemplo, de una cadena de hoteles o de un estudio jurídico y contable. Este es probablemente el modo más importante de suministro, ya que involucra la inversión y plantea también las cuestiones más difíciles para los gobiernos de los países receptores y para las negociaciones de este Acuerdo. El GATS se ha visto obligado a abordar desde el primer momento cuestiones de política interior, tales como los derechos de establecimiento inherentes a la presencia comercial de empresas extranjeras. Al hacerlo, y al fijar normas multilaterales que garantizan la posibilidad de que empresas y personas individuales se establezcan en un mercado extranjero, el GATS ha abierto sendas nuevas.

Por último, el «Modo 4» de prestación es el movimiento de personas físicas, referido al movimiento del prestador del servicio y no al movimiento del consumidor. Este es un modo de prestación que resulta de sumo interés para los países en desarrollo. No debe confundirse este modo de prestación con los trámites migratorios. En un anexo al GATS se aclara que el Acuerdo nada tiene que ver con las personas que buscan trabajo en otro país, ni con los requisitos relacionados con la ciudadanía, la residencia o el empleo. Incluso si los Miembros asumen compromisos relacionados con el modo 4, por los que permiten a personas físicas suministrar servicios en sus territorios, pueden seguir regulando la entrada y la estancia de las personas de que se trate, por ejemplo, exigiendo visados, mientras ello no impida el cumplimiento de los compromisos contraídos.

Se debe señalar que cada país debe establecer las obligaciones específicas en una lista, donde se identifican sectores o subsectores de servicios así como los modos de suministro. El proceso de negociación se lleva a cabo por el método de «peticiones y ofertas», por el cual se realiza un intercambio de solicitudes bilateral y confidencial, donde cada participante comunica a sus contrapartes las concesiones que desearía ver incluidas en las ofertas de estos últimos. Asimismo, la oferta presentada como un proyecto de revisión a la lista nacional, especifica los compromisos que cada participante estaría dispuesto a consolidar ante el GATS, condicionado al logro de concesiones satisfactorias.

También se pueden incluir obligaciones adicionales sobre asuntos que no están en el ámbito de las disposiciones del GATS sobre el acceso a los mercados y el trato nacional – v.g., principios reglamentarios y de competencia–.

### 3.3.1. Estado de las negociaciones

Por medio de sesiones extraordinarias, el Consejo de Comercio de Servicios (CCS) continúa discutiendo los temas de interés. A continuación se repasan los avances logrados y las divergencias planteadas en las

distintas áreas de negociación.

## Acceso a Mercados

La información al mes de julio de 2005 muestra que en total se han presentado 68 ofertas iniciales, correspondientes a 92 países. Sin embargo, se debe destacar que, sin incluir a los países menos adelantados, hay cerca de 24 ofertas pendientes, y que incluyendo a estos aún quedan 55 ofertas iniciales pendientes. En promedio, en las ofertas se incluyen compromisos para 57 subsectores, y menos de la mitad de las listas incluyen compromisos de algún tipo en sectores tales como la distribución, los servicios postales y de correos y el transporte por carretera; mientras que menos de la mitad de las ofertas contemplan mejoras en los compromisos horizontales relativos al movimiento de personas físicas, donde las exenciones del trato NMF aún son 400. En términos generales, el Consejo del Comercio de Servicios reconoce que la calidad general de las ofertas iniciales y revisadas es insatisfactoria, creando pocas oportunidades para los proveedores de servicios. La evaluación realizada sobre la calidad de las ofertas deja un espacio importante para la mejora de la cobertura sectorial y modal, así como la profundidad de los compromisos.

## Elaboración de Normas

Las negociaciones sobre normas recibieron comparativamente más atención desde el fracaso de la Conferencia Ministerial de Cancún, logrando avances en las negociaciones sobre mecanismos de salvaguardia, subvenciones y contratación pública como sobre reglamentación nacional.

- Mecanismos de Salvaguardia Urgente (MSU): mientras los países en desarrollo proponen MSU para casos en que los aumentos repentinos de las importaciones, medidos por valor o volumen, pudieran perjudicar a un sector o proveedor nacional, los otros países no están convencidos de su necesidad. Por lo tanto, aún no se acordaron las diferencias en cuanto a la interpretación del mandato negociador y la conveniencia del MSU.

- Contratación Pública: las negociaciones no han producido todavía ningún resultado concreto dado que no convergieron las posiciones de las delegaciones, sobre todo en cuanto a si el mandato de negociación se extiende al acceso a los mercados y al trato nacional y NMF. Especialmente, los países en desarrollo son los más renuentes a establecer disciplinas sobre este tema.

- Subvenciones: varios países en desarrollo, en parte por motivos económicos y en parte por motivos tácticos, mantuvieron sus esfuerzos para reactivar estas negociaciones. Mientras distintos países, incluyendo algunos industrializados, decidieron participar en el debate más activamente y expresaron posiciones más firmes, los países desarrollados más influyentes –EE.UU., UE, Japón y Canadá– tuvieron un enfoque cauteloso.

- Reglamentaciones nacionales: Muchos miembros dieron prioridad al establecimiento de disciplinas horizontales en las que la transparencia debía ser la clave, pero no necesariamente el único elemento. Si bien varios países continuaban pensando que las negociaciones debían avanzar, algunas delegaciones indicaron que era prematuro comenzar el trabajo a partir de un texto de negociación consolidado y se continuó con el compromiso de recopilar los obstáculos reglamentarios.

## Modos de suministro

- Varios países evaluaron que las ofertas formuladas en el marco del «modo 1» eran insuficientes, y si bien el comercio transfronterizo era ahora factible en muchos sectores, a diferencia de 10 años atrás, ello no quedaba reflejado en las ofertas. Algunos señalaron que los compromisos contraídos con respecto al «modo 1» debían complementarse con compromisos respecto al «modo 2».

- En el «modo 3» varios países señalaron que la falta de compromisos pertinentes con respecto a ese

modo tan dinámico no se ajustaba a la realidad económica.

- Para varios países, el «modo 4» es la esfera principal de sus intereses de exportación en el sector de los servicios y un elemento fundamental para garantizar el equilibrio en términos de ventaja comparativa entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Sin embargo, aún se requieren mayores esfuerzos a fin de hacer la cobertura extensiva a las categorías no vinculadas con la presencia comercial. También se sugirió la ampliación del alcance de los compromisos para que abarcaran también a las personas físicas con un nivel de calificación bajo.

En el debate a nivel sectorial se destaca que: se reclamó una mayor participación en servicios jurídicos; la mayor parte de los países pidieron compromisos plenos o sin limitaciones sobre toda la gama de servicios de informática y servicios conexos; a pesar de que las telecomunicaciones eran objeto de muchos compromisos y ofertas, las limitaciones al acceso a los mercados y al trato nacional siguen siendo habituales; en enseñanza, las ofertas presentadas eran muy escasas y de alcance limitado, salvo en el caso de algunos países en desarrollo.

Además, se hizo hincapié en que la propiedad de los recursos naturales queda fuera del ámbito de las negociaciones, y se insistió en que el GATS preserve la facultad de los países para regular, entre otras cosas, el acceso a la energía, la fiabilidad del suministro y la protección de los consumidores y del medio ambiente; en servicios financieros se señaló que muchas ofertas no reflejan los niveles de liberalización existentes; en transporte marítimo persiste un número limitado de ofertas, mientras que en servicios de logística y los servicios auxiliares de todos los modos de transporte, las ofertas son más alentadoras.

**C u a d r o 2** 

---

 **Ofertas presentadas al 1° de julio de 2005**

Sector	Países Desarrollados	Países en Desarrollo
Servicios Jurídicos	8	9
Demás Servicios Profesionales	8	20
Serv. de Informática y conexos	5	27
Demás Serv. Prestados a Empresas	9	28
Serv. Postales y de Mensajería	6	8
Serv. de Telecomunicaciones	8	26
Serv. Audiovisuales	1	5
Serv. de Construcción e Ingeniería	6	17
Servicios de Distribución	8	13
Servicios de Enseñanza	4	14
Servicios de Energía	4	8
Servicios Ambientales	7	14
Servicios de Seguro y conexos	10	22
Servicios Bancarios y otros	10	20
Servicios de Salud	10	-
Servicios Turísticos	6	21
Serv. de Transporte Marítimo	7	17
Serv. de Transporte Aéreo	6	8
Serv. de Transporte por Carretera	6	7
Serv. de Transporte por Ferrocarril	4	5
Serv. Auxiliares de Transporte	4	9
<b>Total de Ofertas</b>	<b>10</b>	<b>58</b>

Fuente: CEI en base a OMC (2005 b)

En la Reunión mini-ministerial de Dalian (China), de julio de 2005, se dispuso que el primer semestre del 2006 sea el nuevo plazo para la presentación de ofertas revisadas más allá de Hong Kong, y se alcanzó un reconocimiento explícito sobre la necesidad de definir el nivel de ambición para las negociaciones de servicios, tal que asegure la existencia de oportunidades de acceso a mercados comercialmente significativos para países en desarrollo, existiendo cada vez más consenso para que el esquema de negociación se oriente al uso de una lista positiva.

### 3.4. Propiedad intelectual

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio – ADPIC, o TRIPS por sus siglas en inglés– fue negociado por primera vez en la Ronda Uruguay<sup>14</sup> y entró en vigor en 1995. Dicho acuerdo incorporó la normativa sobre la propiedad intelectual en el sistema multilateral de comercio, reflejando el crecimiento explosivo de la tecnología de la información y la biotecnología en el comercio internacional y la fuerte presión de los países industrializados y de las empresas transnacionales para proteger los resultados de sus investigaciones.

El objetivo principal del acuerdo, según sus enunciados, es el de reducir las distorsiones y obstáculos al comercio internacional generados, fundamentalmente, por una inadecuada protección de la propiedad intelectual y diferencias internacionales en la manera de proteger tales derechos. En este sentido, pretende que las medidas y procedimientos de protección no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo.

El Acuerdo define a los derechos de propiedad intelectual como aquellos derechos conferidos a personas sobre sus creaciones intelectuales, otorgando utilización exclusiva por un plazo determinado. Los mismos se dividen en dos sectores principales:

#### ■ *Derechos de autor y relacionados*

Hace referencia a los derechos de los autores de obras literarias y artísticas. También están protegidos los derechos de artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas (grabaciones de sonido) y los organismos de radiodifusión. El principal objetivo social de esta protección es fomentar y recompensar la labor creativa.

#### ■ *Derechos de propiedad industrial*

Con el objetivo de estimular y garantizar una competencia leal y proteger a los consumidores se establece la protección de signos distintivos, en particular marcas de fábrica o de comercio, e indicaciones geográficas<sup>15</sup>. A esta categoría también pertenecen las invenciones, los dibujos, modelos industriales y los secretos comerciales. La finalidad es proteger los resultados de las inversiones en el desarrollo de nueva tecnología para que existan incentivos y medios que financien las actividades de investigación y desarrollo.

El Acuerdo sobre TRIPS parte de la enunciación de dos principios básicos: el principio de no discriminación, que exige igualdad en el trato para nacionales y extranjeros, y el trato de nación más favorecida, mediante el cual se brinda igualdad de trato para los nacionales de todos los interlocutores en el marco de la OMC. Anuncia también un principio adicional bajo el cual se establece que la protección de la propiedad intelectual debe contribuir a la transferencia de tecnología, deben beneficiarse productores y usuarios y debe acrecentarse el bienestar económico y social.

El Acuerdo incorpora como principios fundamentales los del Convenio de la Unión de París para la Protección de la Propiedad Industrial y los del Convenio de Berna para la Protección de la Obras Literarias y Artísticas, principales acuerdos internacionales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ya existentes antes de que se creara la OMC, ampliando las normas de protección y otorgándoles más rigurosidad.

En cuanto al método de aplicación de las disposiciones del Acuerdo, establece que el mismo puede

<sup>14</sup> El Acuerdo sobre TRIPS es el Anexo 1C del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, firmado en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994.

<sup>15</sup> Identifican un producto como originario de un lugar cuando posee una determinada característica que es imputable, principalmente, a su origen geográfico.

determinarse con libertad dentro del «propio sistema y prácticas jurídicas» de cada nación, ya que el Acuerdo sobre TRIPS no pretende llegar a leyes de propiedad intelectual iguales entre naciones sino que establece normas mínimas. Prevé, además, la aplicación del mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC en caso de incumplimiento de las disposiciones del acuerdo.

Además, establece que los países desarrollados tenían hasta el 01/01/1996 para poner sus leyes y prácticas en conformidad con el Acuerdo, los países en desarrollo tenían que aplicarlo en su totalidad desde el 01/01/2000 y los países menos adelantados disponían de 11 años, hasta 2006, plazo que se ha prorrogado hasta 2016 en el caso de las patentes de productos farmacéuticos.<sup>16</sup>

En la Declaración de la Conferencia Ministerial de Doha se planteó un programa de trabajo de tres puntos. En el primero (párrafo 17) se recalca que la aplicación e interpretación del Acuerdo debe apoyar a la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como a la creación de nuevos medicamentos. El Acuerdo no impide que los gobiernos miembros adopten medidas que apoyen la salud pública y reconoce que tienen derecho a utilizar las flexibilidades previstas<sup>17</sup>. Estipula, además, que los miembros de la OMC con capacidades insuficientes o inexistentes de fabricación en el sector farmacéutico podrían tener dificultades en la utilización de licencias obligatorias y encomienda al Consejo de los ADPIC que informe sobre el particular al Consejo General antes del 2003.

El 30 de agosto de 2003 los Gobiernos Miembros de la OMC acordaron modificaciones jurídicas a fin de facilitar la importación de medicamentos genéricos, fabricados al amparo de licencias obligatorias, por parte de los países más pobres que no tienen la capacidad de fabricarlos por sí mismos.<sup>18</sup>

También en la Declaración de Doha se conviene en negociar un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas para la quinta Conferencia Ministerial, que se llevó a cabo en 2003<sup>19</sup> (párrafo 18), pero dos años después de dicho plazo aún no se llegó a un acuerdo. Vinculado con esto, se comenzó a debatir la extensión de la protección a indicaciones geográficas de productos que no sean vinos ni bebidas espirituosas, punto sobre el cual tampoco hay acuerdo.

Por otra parte, el párrafo 19 prevé que se lleve a cabo un examen del párrafo 3 (b) del artículo 27 del Acuerdo TRIPS, que trata sobre la posibilidad de excluir de las patentes a las plantas y animales y a los procesos biológicos para producción de plantas y animales. Sin embargo, los miembros de la OMC deben ofrecer protección a variedades vegetales ya sea por medio de patentes y/o por un efectivo sistema *sui generis*, que significa un sistema de derechos que sea exclusivo para un artículo o una tecnología específica. El conflicto surge porque el Acuerdo no define *sui generis*.

### 3.4.1. Estado actual de las negociaciones

Las distintas reuniones del Consejo de los ADPIC en Sesión Extraordinaria, en el marco de reuniones formales y consultas informales realizadas a lo largo del año 2005, no han logrado mostrar un avance importante. Los siguientes son algunos de los puntos sobre los que se está dando la discusión actual.

- Se planteó la necesidad de una modificación del Acuerdo sobre TRIPS, que incluya la obligación de divulgación del origen, que es apoyada por varios países en desarrollo que señalaron que se ven perjudicados por el actual sistema de propiedad intelectual ya que es inadecuado para abordar los problemas de biopiratería a que se enfrentan. El sistema no es equitativo porque facilita las actividades de los intereses industriales pero no da salvaguardias a los países en desarrollo y sus comunidades indígenas para proteger sus derechos. Tal es así que, mientras se protegen los derechos de las nuevas invenciones, muchos países en desarrollo se siguen viendo perjudicados cuando los recursos y conocimientos transmitidos por generaciones se utilizan en esas invenciones protegidas.

<sup>16</sup> El 27 de junio de 2002, el Consejo de la OMC (responsable de la propiedad intelectual), aprobó una decisión por cual se prorroga hasta el año 2016 el período de transición durante el cual los países menos adelantados no han de proteger a los productos farmacéuticos mediante patentes.

<sup>17</sup> Declaración aparte. «Declaraciones de Doha», Organización Mundial de Comercio, Ginebra, 2003.

<sup>18</sup> Aplicación del párrafo 6 de la declaración de Doha relativa al acuerdo sobre TRIPS y la salud pública.

<sup>19</sup> El artículo 23.4 del Acuerdo sobre los ADPIC contiene el mandato original pero no se fijó un plazo para completar las negociaciones.

- Se convino en la necesidad de establecer un marco internacional sobre la divulgación y el consentimiento fundamentado previo, así como sobre el acceso y la distribución de los beneficios resultantes de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales.
- Se señaló la importancia del apoyo mutuo entre el Acuerdo sobre TRIPS y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB). El artículo 5 del CDB prevé la cooperación internacional con las organizaciones idóneas, y la OMC es competente con respecto a las normas mínimas internacionales para las patentes basadas en recursos biológicos y/o conocimientos tradicionales y, por consiguiente, con respecto a la biopiratería y la apropiación transfronteriza indebida.
- Aunque existen entre las delegaciones diferencias significativas respecto del contenido sustantivo de una enmienda que sustituya la «Aplicación del párrafo 6 de la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre TRIPS y la Salud Pública», se produjeron algunos indicios de flexibilidad en relación con la cuestión de la forma jurídica. Existe bastante consenso entre los países en desarrollo para el apoyo de la propuesta del Grupo Africano respecto al tema de la salud pública, señalando que en la misma se impone a los importadores y exportadores que deseen utilizar la exención de patentamiento, varias condiciones que pueden afectar la capacidad del mecanismo para cumplir su objetivo, como ser el suministro de medicamentos genéricos esenciales a países con capacidad de fabricación insuficiente o inexistente. Además, en la declaración se pide «una «solución permanente» más adecuada que revise el Acuerdo sobre TRIPS y elimine la limitación del párrafo f) del artículo 31 sin establecer nuevas limitaciones de modo que la exportación e importación de medicamentos genéricos se facilite sin problemas.
- En cuanto a la calidad, inocuidad y eficacia de los productos fabricados al amparo de licencias obligatorias, en las reuniones celebradas durante el año 2005 se observó que varios países que eran productores importantes de productos farmacéuticos no imponían a los fabricantes la obligación de obtener autorización para la comercialización de los productos destinados únicamente a la exportación.
- En cuanto a la conveniencia de desarrollar patentes regionales, hubo consenso en las últimas negociaciones sobre la necesidad de examinar más a fondo las medidas prácticas que habrían de adoptarse para el desarrollo del comercio y la producción en el ámbito regional.
- En la negociación sobre el establecimiento de un registro multilateral de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas, tanto países en desarrollo como desarrollados coinciden en señalar que la propuesta de la Unión Europea<sup>20</sup> es de un carácter demasiado amplio y trasciende con creces el mandato previsto en el párrafo 4 del artículo 23 del Acuerdo sobre TRIPS.

#### 4. Estudios de Impacto

Existen numerosos intentos de describir en forma cuantitativa los efectos potenciales de la liberalización comercial. Una de las herramientas comúnmente utilizadas para estimar *ex ante* los efectos de las reformas de las políticas comerciales son los modelos de equilibrio computado. Su objetivo es determinar el cambio en ciertas variables de interés – v.g., flujos comerciales, producción, bienestar<sup>21</sup>– asociados con un cambio en las variables de política –v.g., aranceles–. La metodología empleada consiste en la realización de experimentos contrafácticos o simulaciones.

El objetivo de esta sección es resumir brevemente los principales hallazgos respecto al impacto económico de la liberalización del comercio de bienes agrícolas y no agrícolas y del comercio de servicios, en vista de la próxima conferencia ministerial de la OMC. Para ello se seleccionaron trabajos recientes que trataran escenarios de liberalización comercial relacionados con las distintas alternativas consideradas en las negociaciones de la Ronda Doha.

<sup>20</sup> Esta propuesta consiste en establecer una «presunción» de que la indicación geográfica registrada va a estar protegida en todos los demás países.

<sup>21</sup> El bienestar se define como la suma del excedente del consumidor, el excedente del productor y la recaudación del gobierno.

Es necesario destacar que los modelos utilizados para efectuar análisis de equilibrio computado difieren ampliamente. En primer lugar, los modelos pueden ser de equilibrio parcial o de equilibrio general. En un análisis de equilibrio general se modela toda la economía, analizando los efectos directos e indirectos de un cambio de política. Se pregunta al modelo qué habría pasado en el año base si hubiese sido implementada la política de interés y el resto de las políticas domésticas y las condiciones externas hubieran permanecido sin cambios. En cambio, un análisis de equilibrio parcial analiza la situación de un mercado o producto en particular, sin considerar las condiciones del resto de la economía.

Por otra parte, los modelos difieren en cuanto a su especificación: pueden suponer distintas estructuras de mercado –competencia perfecta o imperfecta– y pueden ser de carácter estático o incluir efectos dinámicos asociados con cambios en la inversión o la productividad. Además, los modelos suelen diferir respecto al año elegido como base para las comparaciones y la base de datos utilizada para simular la economía mundial.

Los estudios también difieren en cuanto a su alcance: mientras algunos analizan el impacto de la liberalización de todo el comercio de bienes, otros se concentran exclusivamente en la liberalización del comercio agrícola o de los productos no agropecuarios. Son menos los trabajos que examinan las consecuencias de la liberalización del comercio de servicios, principalmente debido a la escasez de información adecuada sobre los flujos comerciales en el sector y la falta de mediciones detalladas de las restricciones al intercambio de servicios.

Por otro lado, los trabajos se diferencian en cuanto al grado de liberalización analizado: algunos se concentran en el impacto potencial del libre comercio, en tanto que otros examinan distintas alternativas de liberalización parcial.

De esta forma, los resultados de las distintas simulaciones difieren bastante, en parte debido a las especificaciones del modelo, al alcance de cada estudio y a los distintos escenarios de liberalización analizados.

En general, las ganancias de bienestar estimadas tienden a ser mayores en los modelos dinámicos. Del mismo modo, los estudios que suponen competencia imperfecta y rendimientos crecientes a escala suelen ofrecer estimaciones más elevadas que aquellos que asumen una estructura de mercado perfectamente competitiva. Adicionalmente, cuanto más actualizada sea la base de datos de un modelo, menores tienden a ser los resultados ya que son menores las barreras arancelarias en el *statu quo*.

Por estos motivos, existe consenso entre los diversos trabajos en que los resultados de los modelos deben ser interpretados en términos relativos, poniendo más énfasis en los aspectos cualitativos de los resultados que en los números específicos.

A pesar de las diferencias encontradas en los diferentes estudios, se puede identificar un número de hallazgos comunes, que se detallan a continuación:

- La eliminación de las distorsiones en el comercio internacional tiene un efecto positivo sobre el bienestar y el intercambio comercial tanto a nivel mundial como para la mayoría de los países participantes.
- La reforma del sector agrícola proporciona importantes ganancias de bienestar: si se liberalizara completamente el comercio de bienes, la participación de la agricultura en las ganancias de bienestar sería mayor al 60%. Este resultado es común a modelos de equilibrio general computado estático como dinámico. Por ejemplo, Hertel y Keeney (2005) encuentran que la contribución del comercio agrícola en las ganancias mundiales de bienestar debidas a la reforma del comercio de bienes alcanza 66%, mientras que según Francois, van Meijl y van Tongeren (2003) dicha participación es de 67%. Dentro de los trabajos que utilizan modelos dinámicos, Anderson, Martin y van der Mensbrugge (2005) encuentran que la contribución de la agricultura a las ganancias obtenidas por liberalizar el comercio de bienes es de 63%. Con respecto al intercambio comercial, las exportaciones de bienes agrícolas se incrementarían más del 20% como resultado de la liberalización total del comercio de bienes.
- La liberalización del comercio de bienes no agrícolas no resulta tan importante en términos de

ganancias potenciales como la del sector agrícola o la de los servicios. Su contribución a las ganancias obtenidas como resultado de la liberalización total del comercio de bienes varía entre 30% y 37%, según el trabajo que se tome en cuenta. Las exportaciones de productos no agrícolas aumentarían 24% debido a la liberalización del comercio de bienes.

■ Los beneficios atribuidos a la liberalización del comercio de servicios también aparecen como significativos: de acuerdo con el trabajo de Hertel y Keeney (2005), la reforma del sector servicios representa un 44% de la liberalización total del comercio de bienes y servicios, mientras que según Dee y Hanslow (2000) alcanza el 50%. En cambio, en el trabajo de Francois, van Meijl y van Tongeren (2003) la participación de los servicios en las ganancias debidas a la liberalización es de sólo 25%. En cuanto al intercambio comercial, Brown y Stern (2000) estiman que el incremento de las exportaciones superaría los 100.000 millones de dólares.

■ Los países en desarrollo se beneficiarían por la liberalización del comercio de bienes en una proporción mayor que la correspondiente a su participación en el comercio y la producción mundiales: aproximadamente 30% de los beneficios obtenidos recae en los países en desarrollo, lo que constituye un porcentaje muy superior a su participación en el producto mundial, que es cercana a un sexto.

■ Una de las principales fuentes de ganancias argumentadas para los países en desarrollo está relacionada con su propia liberalización.

■ Un ejemplo de cómo se distribuyen sectorial y regionalmente las ganancias de bienestar se puede observar en el cuadro 3.

### Cuadro 3

**Fuentes regionales y sectoriales de las ganancias de bienestar debidas a la liberalización completa del comercio de bienes al 2015 <sup>a</sup> en porcentaje de las ganancias totales <sup>b</sup>**

Región que liberaliza / Componente	Región beneficiaria		
	Países en desarrollo	Países desarrollados	Total mundial
<b>Países en desarrollo</b>			
. Agricultura y alimentos	10	7	16
. Textiles e indumentaria	3	5	8
. Otros bienes	2	18	20
. Total	15	30	45
<b>Países desarrollados</b>			
. Agricultura y alimentos	9	38	47
. Textiles e indumentaria	5	1	5
. Otros bienes	1	2	3
. Total	15	40	55
<b>Todos los países</b>			
. Agricultura y alimentos	19	45	63
. Textiles e indumentaria	8	6	13
. Otros bienes	3	20	23
. Total	30	70	100

a Proyección desde el año base 2001 hasta el año 2015

b Los totales pueden no coincidir debido al redondeo

Fuente: Anderson, K., W. Martin y D. van der Mensbrugge (2005)

■ Si bien los países en desarrollo ganan menos que las economías industrializadas en términos

absolutos, las ganancias para este grupo de países son mayores como porcentaje del ingreso nacional. Por ejemplo, Anderson, Martin y van der Mensbrugge (2005) encuentran que las ganancias de bienestar para los países en desarrollo debidas a la liberalización del comercio de bienes representan el 1,2% del ingreso, mientras que para las economías industrializadas representan el 0,6%.

- Las ganancias obtenidas por los países en desarrollo no están distribuidas uniformemente entre países: los países asiáticos son los que obtienen mayores beneficios, mientras que las ganancias para los países latinoamericanos son más limitadas. Además, existen posibles pérdidas de bienestar asociadas con la liberalización para los países africanos sub-saharianos, debido al deterioro de los términos de intercambio y la erosión de preferencias.

- Al descomponer el impacto sobre el bienestar en el efecto ocasionado por el incremento de eficiencia y el efecto debido al cambio en los términos de intercambio, se observa que en general el efecto eficiencia es positivo, mientras que el componente de términos de intercambio es el que genera pérdidas en algunos países.

- La redistribución de las ganancias entre los distintos grupos de un país es importante. De acuerdo con Anderson, Martin y van der Mensbrugge (2005) las remuneraciones de los trabajadores menos calificados, tomando los países en desarrollo como grupo, se incrementan más que los salarios de los empleados calificados y aún en mayor proporción que las retribuciones al capital y la tierra. En cambio, en los países de altos ingresos los salarios de los trabajadores calificados se incrementan más que los de los no calificados y que la retribución al capital, mientras que cae la retribución a la tierra.

- Las exportaciones de los países en desarrollo se incrementan en mayor proporción que las de los países industrializados. Aproximadamente un tercio del aumento del intercambio comercial de los países en desarrollo se debe al comercio sur-sur.

- Se precisan importantes reducciones en los aranceles consolidados para que efectivamente se reduzcan los aranceles aplicados.

- Incluso si existen grandes reducciones en los aranceles consolidados, las ganancias mundiales se reducen perceptiblemente al permitir una proporción de productos sensibles, esto es, que se excluyen de la reducción.

- Las ganancias globales también disminuyen sensiblemente al aplicar un tratamiento diferencial – v.g., menores reducciones arancelarias– para las economías en desarrollo.

Con respecto a la liberalización agrícola, la mayoría de los estudios coinciden en que:

- El acceso al mercado es el más importante de los tres pilares de la negociación agrícola, representando más del 90% de las ganancias de bienestar debidas a la liberalización agrícola.

- La eliminación de los subsidios a las exportaciones en los países de altos ingresos perjudica a los países en desarrollo que son importadores netos de los bienes subsidiados, al incrementarse los precios de los bienes que importan.

- Es reducido el impacto sobre el bienestar de la eliminación de las medidas de apoyo doméstico, y resulta negativo para algunos países en desarrollo.

El impacto potencial de cada pilar se ilustra en el cuadro 4:

**Cuadro 4**

**Distribución de los efectos de la liberalización del comercio agrícola sobre el bienestar al 2001 <sup>a</sup>**  
**en porcentaje de las ganancias totales <sup>b</sup>**

Región que liberaliza / Componente	Región beneficiaria		
	Países desarrollados	Países en desarrollo	Mundo
Países desarrollados	66	19	86
. Acceso al mercado	57	22	79
. Subsidios a las exportaciones	5	-3	2
. Apoyo doméstico	4	1	5
Países en desarrollo	9	6	14
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

<sup>a</sup>Año base de la simulación.

<sup>b</sup>Los totales pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Hertel y Keeney (2005)

■ Hoekman, Ng y Olarreaga (2004) encuentran, utilizando un modelo de equilibrio parcial, que el incremento en el intercambio comercial y en el bienestar es mayor en el caso de un recorte de 50% en los aranceles agrícolas que ante una reducción de igual magnitud en las medidas de apoyo doméstico. Francois, van Meijl y van Tongeren (2003), empleando un modelo de equilibrio general computado, observan que si bien la liberalización de las medidas de apoyo doméstico genera efectos de bienestar positivos para los países de la OECD, tiene consecuencias negativas para los países importadores de alimentos. El trabajo de van der Mensbrughe y Beghin (2004) también destaca el rol predominante de la eliminación de los aranceles, mientras que los demás instrumentos tienen efectos pequeños sobre el ingreso, positivos en promedio en los países industrializados y negativos en los países en desarrollo.

■ La principal fuente de ganancias como resultado de la liberalización del comercio agrícola se debe a la reforma en los países desarrollados.

■ Los países en desarrollo perciben cerca del 30% de los beneficios totales obtenidos por liberar el comercio agrícola.

■ Este resultado se observa tanto en escenarios de liberalización total –25% según Hertel y Keeney (2005) y 30% de acuerdo con Anderson, Martin y van der Mensbrughe (2005)–, como parcial. Por ejemplo Peters y Vanzetti (2004), utilizando un modelo de equilibrio parcial, encuentran que en un escenario de liberalización parcial ambicioso las ganancias para los países en desarrollo alcanzan el 27% de las ganancias globales.

■ Una de las principales fuentes de ganancias para el grupo de países en desarrollo está relacionada con su propia liberalización. De acuerdo con los resultados encontrados por Hertel y Keeney (2005), este porcentaje es de 25%, mientras que para Anderson, Martin y van der Mensbrughe (2005) asciende al 50% de las ganancias.

■ Las exportaciones agrícolas se incrementan en mayor medida en los países en desarrollo que en los industrializados. La mayor parte del incremento del intercambio se produce con los países desarrollados.

En cuanto a la liberalización del comercio de productos no agrícolas se observa que:

■ La reforma del sector textil representa aproximadamente el 35% de las ganancias potenciales de

bienestar debidas a la liberalización del comercio de bienes no agrícolas. Este resultado es común tanto a modelos de equilibrio general computado estático (Hertel y Keeney, 2005) como dinámico (Anderson, Martin y van der Mensbrugghe, 2005).

- Las exportaciones de textiles se incrementan en mayor medida en los países en desarrollo que en los industrializados, debiéndose la mayor parte del aumento al mayor acceso a los mercados de los países desarrollados. En el caso de las demás mercancías, el crecimiento de las exportaciones es superior para los países desarrollados.

- La principal fuente de ganancia como resultado de la reforma del comercio de bienes no agrícolas se debe a la liberalización en los países en desarrollo –entre el 60% y el 75%–.

- Los países en desarrollo se apropian de un tercio de las ganancias debidas a la liberalización del comercio de productos no agrícolas, correspondiendo la mayor parte de las mismas a la reforma comercial en el sector textil. Según Hertel y Keeney (2005), el 80% de las ganancias para los países en desarrollo se debe a la reforma del sector textil y de indumentaria, mientras que de acuerdo con Anderson, Martin y van der Mensbrugghe (2005) este porcentaje es de 69%.

- Los países en desarrollo obtienen importantes ganancias provenientes de la liberalización del mercado textil por parte de los países desarrollados, mientras que los países industrializados se benefician por la reforma del comercio de otras mercancías por parte de las economías en desarrollo.

En el sector servicios se destaca que:

- Si bien se han realizado distintos esfuerzos para poder evaluar el impacto de la liberalización de los servicios, de los distintos trabajos realizados surge como común denominador la dificultad para una adecuada cuantificación estadística del tamaño y el comercio de servicios, además de las limitaciones que presentan los países en desarrollo en cuanto a capacidad de producción y escasez de políticas específicas para el desarrollo de una regulación adecuada para aprovechar el potencial de crecimiento del sector. A su vez, se señala la existencia de estructuras anticompetitivas y monopólicas que actúan como barreras para entrar a los mercados de servicios de los países desarrollados.

- La mayor parte de las ganancias de bienestar obtenidas a partir de la liberalización del comercio de servicios provienen de la reforma comercial en los países desarrollados –cerca del 70%–.

- Los estudios no coinciden respecto a la distribución de estas ganancias entre grupos de países. Por ejemplo, según Dee y Hanslow (2000) los países en desarrollo obtendrían un 97% de las ganancias de bienestar debidas a la liberalización de servicios, siendo China el país más beneficiado, mientras que algunos países desarrollados –UE, Canadá, EE.UU., Singapur, Taiwán– enfrentarían pérdidas. En cambio, de acuerdo con Hertel y Keeney (2005) los países de altos ingresos serían los que reciben la mayor parte de las ganancias. Entre los países en desarrollo, India y la Unión Aduanera de África del Sur serían los más beneficiados. En forma similar, Francois, van Meijl y van Tongeren (2003) estiman que los países más beneficiados por la eliminación de las barreras sobre el comercio de servicios serían EE.UU. y la India.

Con respecto a los resultados para la Argentina se observa que:

- En general, tanto la liberalización del comercio agrícola como del comercio de productos no agrícolas generará ganancias de bienestar e incrementos en las exportaciones, siendo, junto con Brasil, uno de los mayores ganadores de América Latina. Algunos estudios preliminares de equilibrio parcial sobre NAMA indicarían una pérdida de participación de las exportaciones argentinas, por efectos desplazamiento, en los mercados con preferencias arancelarias y un incremento de las importaciones.

- En las simulaciones con modelos de equilibrio general revisadas, las ganancias de bienestar como resultado de la liberalización del comercio de bienes representan aproximadamente el 1,2% del

ingreso nacional, resultando más significativo el impacto de la reforma del comercio agrícola que la liberalización del comercio de bienes no agrícolas, principalmente debido al efecto negativo de la liberalización del sector textil.

- En cuanto a los distintos pilares del sector agropecuario, las ganancias de bienestar resultan ser positivas en todos los casos, observándose mayores beneficios ante la eliminación de los aranceles y de las políticas de apoyo doméstico.

En el cuadro del Anexo 3 se resumen los principales resultados de algunos trabajos recientes. Los resultados tanto con respecto al bienestar como a las exportaciones deben interpretarse como variaciones respecto al equilibrio inicial. En la mayoría de los casos las variaciones están expresadas en millones de dólares anuales, a precios constantes del año base de cada trabajo, excepto en los casos en que están expresadas en porcentaje. Se presentan los resultados de distintas simulaciones de liberalización total y parcial, para el mundo, para el grupo de países en desarrollo y para la Argentina.

## 5. Bibliografía

Anderson, K. y W. Martin (2005). Agriculture, Trade Reform and the Doha Agenda. En: Kym Anderson y Will Martin (eds.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Banco Mundial y Palgrave MacMillian. En prensa.

Anderson, K., W. Martin y D. van der Mensbrugghe (2005). Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios. En: Kym Anderson y Will Martin (eds.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Banco Mundial y Palgrave MacMillian. En prensa.

Bouët, A., J.C. Bureau, Y. Decreux y S. Jean (2004). *Multilateral Agricultural Trade Liberalization: The Contrasting Fortunes of Developing Countries in the Doha Round*. Working Paper n° 2004-18. CEPII.

Brown, D. K., y R. M. Stern (2000). *Measurement and Modeling of the Economic Effects of Trade and Investment Barriers in Services*. Discussion Paper N° 453. Research Seminar in International Economics.

Brown, D. K., A. V. Deardoff y R. M. Stern (2003). *Developing Countries' Stake in the Doha Round*. Discussion Paper N° 495. Research Seminar in International Economics.

CEI (2002). *Alternativas de Integración para la Argentina: Un Análisis de Equilibrio General*. Estudios del CEI N°1, junio.

Conforti, P. y L. Salvatici (2004). *Agricultural Trade Liberalization in the Doha Round. Alternative Scenarios and Strategic Interactions between Developed and Developing Countries*. FAO Commodity and Trade Policy Research Working Paper n° 10. FAO.

Dee, P. y K. Hanslow (2000). *Multilateral Liberalization of Services Trade*. Productivity Commission Staff Research Paper. Canberra: Ausinfo.

Diao, X., E. Diaz Bonilla, S. Robinson y D. Orden (2005). *Tell me where it hurts, and I'll tell you who to call: Industrialized countries' agricultural policies and developing countries*. MTID Discussion Paper n° 34. International Food Policy Research Institute.

Fernandez de Córdoba, S., y D. Vanzetti (2005). *Now What? Searching for a Solution to the WTO Industrial*

*Tariff Negotiations*. Presentado en el seminario Adjusting to Trade Reforms: What are the Major Challenges for Developing Countries?, Enero 2005, Ginebra, Suiza. UNCTAD.

Fernandez de Córdoba, S., S. Laird y D. Vanzetti (2004). *Trick or Treat? Development opportunities and challenges in the WTO negotiations on industrial tariffs*. UNCTAD, mimeo.

Fontagné, L., J. L. Guérin y S. Jean (2003). *Market Access Liberalization in the Doha Round: Scenarios and Assessment*. Working Paper n° 2003-12. CEPII.

Francois, J., H. van Meijl y F. van Tongeren (2003). *Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round*. CEPR Discussion Paper 4032.

Galperín, C. y T. Castagnino (2005). La negociación del acceso para los productos no agrícolas en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino. *Revista de Comercio Exterior e Integración* 2: 17-25.

Grubel, H. y P. Lloyd (1971). The empirical measurement of intra-industry trade. *Economic Record* 47: 494-517.

Hedi Bchir, M., L. Fontagné y S. Jean (2005). *From Bound Duties to Actual Protection: Industrial Liberalization in the Doha Round*. Working Paper n° 2005-12. CEPII.

Hertel, T. W. y R. Keeney (2005). What's at Stake: The Relative Importance of Import Barriers, Export Subsidies and Domestic Support. En: Kym Anderson y Will Martin (eds.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Banco Mundial y Palgrave MacMillian. En prensa.

Hoekman, B., F. Ng y M. Olarreaga (2004). Reducing Agricultural Tariffs versus Domestic Support. What's More Important for Developing Countries?. *World Bank Economic Review* 18 (2): 175-204.

OMC (2005 a). Informes de los presidentes de los grupos negociadores. Varios informes.

OMC (2005 b). Consejo del Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria. Informe del Presidente al Comité de Negociaciones Comerciales. TN/S/20. 11 de julio.

Peters, R. y D. Vanzetti (2004). *Shifting Sands: Searching for a Compromise in the WTO Negotiations on Agriculture*. Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series n° 23. UNCTAD.

Petri, G. L., M. Méndez Parra y F. Sember (2003). *Estudio Analítico del Proteccionismo Agrícola para Argentina y sus Consecuencias en la Seguridad Alimentaria*. Proyecto FAO de integración del sector agropecuario para el Cono Sur para contribuir a las políticas de seguridad alimentaria (TCP/RLA/2910). Buenos Aires.

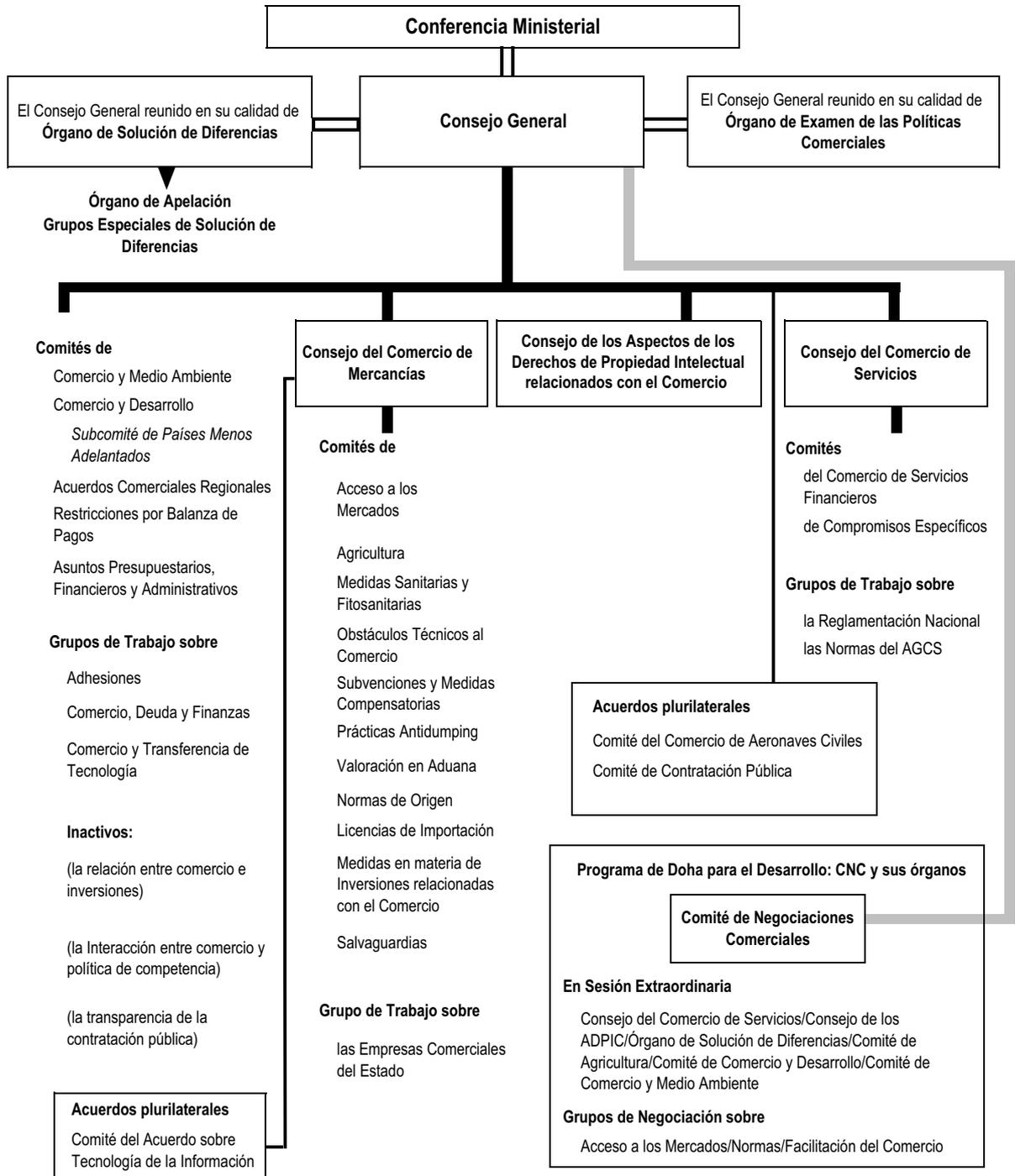
Petri, G. y A. Ferrando (2005). Resultados e implicancias para la negociación agrícola en la OMC del acuerdo para el cálculo de los Equivalentes *Ad Valorem* (AVEs). *Revista de Comercio Exterior e Integración* 3: 69-82.

UNCTAD (2005). *Metodologías, clasificaciones y cuantificación de las barreras no arancelarias y sus efectos en el desarrollo*. Nota de la secretaría de la UNCTAD. TD/B/COM.1/EM.27/2. Ginebra: UNCTAD.

van der Mensbrugge, D. y J. C. Beghin (2004). *Global Agricultural Liberalization: An In-Depth Assessment of what is at Stake*. Working Paper 04-WP 370. Center for Agricultural and Rural Development.

# Anexo 1

## Estructura de la OMC



### Explicación

- Informan al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
- ▼** Informan al Órgano de Solución de Diferencias
- Los comités de los Acuerdos plurilaterales informan de sus actividades al Consejo General o al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
- El Comité de Negociaciones Comerciales informa al Consejo General

## Anexo 2

### Principales grupos negociadores en la negociación agrícola <sup>a</sup>

#### G-10

Bulgaria	Japón	Suiza (Coordinador)
Corea	Liechtenstein	Taipei Chino (Taiwán)
Islandia	Mauricio	
Israel	Noruega	

#### Grupo Cairns

Argentina (*)	Colombia	Nueva Zelanda
Australia (Presidente)	Costa Rica	Paraguay (*)
Bolivia (*)	Filipinas (*)	Sudáfrica (*)
Brasil (*)	Guatemala	Tailandia (*)
Canadá	Indonesia (*)	Uruguay (*)
Chile	Malasia	

#### G-20

Argentina (*)	Filipinas (*)	Paraguay (*)
Bolivia (*)	India (*)	Sudáfrica (*)
Brasil (Coordinador) (*)	Indonesia (*)	Tailandia (*)
Cuba (*)	Guatemala	Tanzania (*)
Chile (*)	México	Uruguay (*)
China	Nigeria	Venezuela (*)
Egipto	Pakistán (*)	Zimbabwe(*)

#### G-33 (Alianza SP/SSM)

Antigua y Barbuda	Honduras	República Dominicana
Barbados	India (*)	Saint Kitts y Nevis
Belice	Indonesia (Coordinador) (*)	San Vicente y las Granadinas
Benin	Jamaica	Santa Lucía
Botswana	Kenya	Senegal
Congo	Mauricio	Sri Lanka
Corea	Mongolia	Suriname
Costa de Marfil	Montserrat	Tanzania (*)
Cuba (*)	Mozambique	Trinidad y Tobago
China	Nicaragua	Turquía
Filipinas (*)	Nigeria	Uganda
Granada	Pakistán (*)	Venezuela (*)
Guyana	Panamá	Zambia
Haití	Perú (*)	Zimbabwe (*)

#### G-90 = Grupo Africano + ACP + PMA

#### Grupo Africano

Angola	Guinea	República Centroafricana
Benin	Guinea Bissau	República Democrática del Congo
Botswana	Kenya	Rwanda
Burkina Faso	Lesotho	Senegal
Burundi	Madagascar	Sierra Leone
Camerún	Malawi	Sudáfrica
Congo	Malí	Swazilandia
Costa de Marfil	Marruecos	Tanzania
Chad	Mauricio (Coordinador)	Togo
Djibouti	Mauritania	Túnez
Egipto	Mozambique	Uganda
Gabón	Namibia	Zambia
Gambia	Níger	Zimbabwe
Ghana	Nigeria	

<sup>a</sup> Este anexo se basa en información provista por la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales (DIREM) – MRECIC, Argentina.

\* Estos países pertenecen a más de un grupo.

**PAISES MENOS AVANZADOS (LEAST-DEVELOPED COUNTRIES LDC'S)*****PMA miembros de la OMC:***

Angola	Maldivas
Bangladesh	Malí
Benin	Mauritania
Burkina Faso	Mozambique
Burundi	Myanmar
Chad	Nepal
Congo, Rep.Dem.del	Níger
Djibouti	Rep.Centroafricana
Gambia	Rwanda
Guinea	Senegal
Guinea Bissau	Sierra Leona
Haití	Tanzanía
Islas Salomón	Togo
Lesotho	Uganda
Madagascar	Zambia
Malawi	

**ACP (Africa, Caribe y Pacífico) miembros de la OMC**

Angola	Madagascar
Antigua y Barbuda	Malawi
Barbados	Malí
Belice	Mauritania
Benin	Mauricio
Botswana	Mozambique
Burkina Faso	Namibia
Burundi	Nigeria
Camerún	Níger
Chad	Papua Nueva Guinea
Congo	República Centroafricana
Costa de Marfil	Rep.Democrática del Congo
Cuba	República Dominicana
Djibouti	Rwanda
Dominica	Saint Kitts y Nevis
Fiji	Santa Lucía
Gambia	San Vicente y las Granadinas
Gabón	Senegal
Granada	Sierra Leona
Ghana	Sudáfrica
Guinea-Bissau	Suriname
Guinea	Swazilandia
Guyana	Tanzanía
Haití	Togo
Islas Salomón	Trinidad y Tabago
Jamaica	Uganda
Kenya	Zambia
Lesotho	Zimbabwe

Resumen de resultados de la liberalización multilateral del comercio

Autores / Modelo	Simulación	Resultados						
		Total mundial		Países en desarrollo		Argentina		
		Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones	
<i>en millones de dólares</i>								
1	Hertel y Keeney (2005) EGC - estático - GTAP-AGR (GTAP 6) año base 2001 (pre simulación a 2004) competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización total . Agricultura - Acceso al mercado - Subsidios a la exportación - Apoyo doméstico . Bienes no agrícolas - Textiles - Otros bienes . Servicios	151.338 55.658 51.806 1.043 2.809 28.680 9.817 18.863 67.000	411.693 96.048	24.889 14.089 15.240 -1.511 360 10.800 8.486 2.314	166.898 48.314 558 75 503 118.584 68.700 49.884	1.275 1.137 1.514	2.705
2	Francois, van Meijl y van Tongeren (2003) EGC - estático - GTAP 5 año base 1997 (con pre simulación) efectos de corto y largo plazo (stock de capital variable) competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala	Liberalización total . Agricultura - Medidas de frontera - Apoyo doméstico . Bienes no agrícolas . Servicios Liberalización parcial (reducción 50%) . Agricultura - Medidas de frontera - Apoyo doméstico . Bienes no agrícolas . Servicios	216.411 109.111 96.743 12.368 54.247 53.053 124.091 65.672 56.928 8.744 34.287 24.132	198.959				
3	Dee y Hanslow (2000) EGC - estático - FTAP (GTAP 5) año base 1997 (proyección a 10 años) competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala acumulación de capital servicios directos + IED (indirectamente movimiento de personas)	Liberalización total . Agricultura . Bienes no agrícolas . Servicios	266.901 51.000 82.515 133.386	129.728				
4	Brown, Deardorff y Stern (2003) EGC - estático Michigan Model of World Production and Trade (GTAP 4) año base 1995 (proyectado a 2005) competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala	Reducción 33% barreras agro . Reducción 33% barreras industria . Reducción 33% barreras servicios . Reducción 33% bienes y servicios . Liberalización total	-8.060 267.260 427.200 686.410 2.079.830	-6.240 76.350 72.150 142.260 431.130				
5	van der Mensbrugghe y Beghin (2004) EGC - dinámico - LINKAGE (GTAP 5) año base 1997 (proyectado a 2015) competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización total bienes . Agricultura y alimentos . Bienes no agrícolas	384.800 265.200 119.600	522.300	196.500 128.600 67.900	301.100		
6	CEI (2002) EGC - estático - GTAP 5 año base 1997 competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización total bienes	1.044				1.044	20,6%

Autores / Modelo	Simulación	Resultados					
		Total mundial		Países en desarrollo		Argentina	
		Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones
7 Anderson, Martin y van der Mensbrughe (2005) EGC - recursivo dinámico - LINKAGE (GTAP 6) año base 2001 (proyectado a 2015) competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización total bienes . Agricultura . Bienes no agrícolas - Textiles - Otros bienes Liberalización parcial - Agricultura . Harbinson (tratamiento diferencial) . Harbinson + bienes sensibles . Harbinson + más bienes sensibles . Harbinson + bienes sensibles + cap 200% . Uniforme (tratamiento diferencial) . Uniforme + bienes sensibles - Agricultura + bienes no agrícolas . Harbinson (tratamiento diferencial) + uniforme . Harbinson (sin tratamiento diferencial) + uniforme	287.300 181.000 106.300 38.470 67.830	307.700	85.700 54.000 31.700 21.794 9.906	191.900	4.900	10.400
				<i>en millones de dólares</i>			
8 Fontagné, Guérin y Jean (2003) EGC - dinámico - MIRAGE (GTAP 5) año base 1997 (proyectado a 2011) reducciones arancelarias sobre aranceles efectivos competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala	Liberalización parcial bienes . Uniforme . Uniforme excepto picos . Fórmula Suiza . Fórmula Suiza + tratamiento diferencial	74.500 17.700 13.400 44.300 66.300 17.900	9.000 -400 -1.700 1.700 9.100 100			1.300 1.000 1.000 1.000 1.400 1.100	
		96.100 119.300	16.100 22.900			1.300 1.600	
9 Diao, Diaz Bonilla, Robinson y Orden (2005) EGC - estático - GTAP 5 año base 1997 desempleo rural en países en desarrollo - salarios no flexibles	Liberalización bienes agrícolas . Con cambios productividad			10.530 19.891	198.200 199.300	0,50% 1,20%	
10 Conforti y Salvatici (2004) EGC - estático - GTAP 5 año base 1997 proyectado a 2013 competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización bienes agrícolas . Reducción Ronda Uruguay . Fórmula Suiza . Total	20.229 37.498 60.030				1,347 2,797 7,361	
11 Bouët, Bureau, Decreux y Jean (2004) EGC - estático - MIRAGE - agricultura (GTAP 6) año base 2001	Liberalización bienes agrícolas Propuesta Harbinson - Acceso al mercado	0,08% 0,02%	6,1% -0,5%	-0,03% -0,09%	9,4% 2,4%		

Autores / Modelo	Simulación	Resultados					
		Total mundial		Países en desarrollo		Argentina	
		Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones
12 Hoekman, Ng y Orlareaga (2004) Equilibrio parcial - estático competencia perfecta	Liberalización bienes agrícolas . Reducción 50% aranceles agrícolas . Reducción 50% apoyo doméstico	16.809 304	7.524 882	2.293 -273	4.146 504	(US\$ per capita) 4,9 2,4	4,6% 1,5%
13 Peters y Vanzetti (2004) Equilibrio parcial - estático ATPSM	Liberalización bienes agrícolas . Cancún (1) Harbinson . Ronda Uruguay . Fórmula Suiza (a=25 s/aranceles aplicados)	7.242 12.824 5.725 21.707	12.237 19.001 10.859 43.690	163 1.040 742 5.752	12.272 16.557 9.815 31.106		
14 Petri, Méndez Parra y Sember (2003) Equilibrio parcial - estático ATPSM	Liberalización bienes agrícolas . Total . Unión Europea (2) . Harbinson . Fórmula Suiza . Cairns (3) . Estados Unidos (4)					452 300 1.457 857 650 585	3.047 852 1.303 1.568 1.572 2.138
15 Heidi Bchir, Fontagné y Jean (2005) EGC - estático - MIRAGE (GTAP 6) año base 2001 (pre simulación a 2004) competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala diferenciación horizontal y vertical de productos	Liberalización bienes no agrícolas . Eliminación de picos . Liberalización total Girard - B=0,65 Girard - B=1 Girard - B=2 Girard - B=1 para PD y B=2 para PED Girard - B=1 s/aranceles efectivos	0,04% 0,03% 0,04% 0,04% 0,03% 0,03% 0,04%	1,32% 8,82% 3,97% 3,15% 2,25% 2,67% 3,88%	0,04% -0,50% -0,02% 0,03% 0,07% 0,08% -0,03%	2,51% 12,53% 5,05% 3,95% 2,78% 2,93% 5,18%	-0,02% -0,51% -0,05% 0,00% 0,01% 0,02% -0,10%	3,53% 27,59% 5,40% 2,60% 0,13% 0,22% 7,50%
16 Fernandez de Cordoba y Vanzetti (2005) EGC - estático - GTAP 6 año base 2001 competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización bienes no agrícolas . Libre comercio . Fórmula Suiza (5) . Ambicioso . Moderado . Flexible . Fórmula Girard (5) . Ambicioso . Moderado . Flexible . Fórmula Uniforme (5) . Ambicioso . Moderado . Flexible	200.800 134.700 122.200 107.600 127.600 102.700 98.700 122.800 104.100 93.700	7,70% 4,60% 3,90% 2,90% 4,30% 3,20% 2,90% 4,10% 3,20% 2,50%			78.000 66.000 54.000	

Autores / Modelo	Simulación	Resultados			
		Total mundial	Países en desarrollo		Argentina
		Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones
		<i>en millones de dólares</i>			
17 Fernandez de Cordoba, Laird y Vanzetti (2004) EGC - estático - GTAP 5 año base 1987 competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización bienes no agrícolas · Libre comercio · Girard - B=0.5 · Girard - B=1 para PD y B=2 para PED · Uniforme	42.417 40.961 31.947 27.665	4.40% 3.50% 2.20% 1.70%		
18 Brown y Stern (2000) EGC - estático Michigan Model of World Production and Trade (GTAP 4) año base 1985, proyectado a 2005 competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala servicios directos + IED	Liberalización servicios · Movilidad perfecta y stock de capital fijo · Movilidad imperfecta y stock de capital fijo · Movilidad imperfecta y stock de capital variable	90.300 75.600 703.700	105.900 101.300 132.000	21.200 19.600 145.300	35.100 33.700 55.400

Fórmulas de reducción arancelaria presentadas en el cuadro:

- Fórmula Uniforme:  $T_1 \frac{(a^* T_0)}{(a^* T_0)}$

- Fórmula Suiza:  $T_1 \frac{B^* I_a^* T_0}{B^* I_a^* T_0}$

- Propuesta Harbinson: fórmula escalonada para aranceles agrícolas, se aplican distintos recortes para aranceles agrícolas, reduciendo los aranceles más elevados en mayor medida que los más bajos.

Notas:

(1) Países desarrollados: 40% de las líneas arancelarias sujeto a la fórmula de la Ronda Uruguay, 40% siguiente sujeto a la fórmula Suiza (a=25.2), el resto se reduce a 0, los subsidios a la exportación se reducen 80%, y el apoyo doméstico 60%. Países en desarrollo: 10% de las líneas arancelarias se recortan 5%, 40% siguiente sujeto a la fórmula de la Ronda Uruguay, 40% siguiente a la fórmula Suiza (a=50) y 10% restante se reduce 5%, los subsidios a la exportación se reducen 70% y el apoyo doméstico 20%.

(2) Países desarrollados: reducción arancelaria de 36%, recorte de 45% en los subsidios a la exportación, y de 55% en los subsidios a la producción. Países en desarrollo: reducción arancelaria de 24%, los subsidios a la exportación se reducen 30% y los subsidios a la producción 36.7%. Se eliminan los subsidios al trigo, oleaginosas, tabaco y aceite de oliva.

(3) Países desarrollados: fórmula Suiza (a=25). Países en desarrollo: para aranceles hasta 50% fórmula Suiza (a=50), para aranceles entre 50-250% reducción lineal de 50%, y los aranceles mejores a 250% se reducen de forma tal que su límite sea 125%. Se eliminan los subsidios a la exportación, y a la producción.

(4) Los aranceles se reducen mediante la fórmula Suiza sobre aranceles aplicados, los subsidios a la exportación se eliminan, los subsidios a la producción se reducen al 5% del valor de producción agrícola y al 10% para países en desarrollo.

(5) Los casos difieren respecto al grado de reducción arancelaria, la eliminación sectorial y de los aranceles más bajos, las excepciones para ciertos productos y el tratamiento diferencial para los países en desarrollo.

