

La Ronda Doha: Apuestas y desafío

Damian Coltzau*

Cancillería Argentina

Juan Pedro Brandi*

Fundación PENT

Síntesis

- A pesar de las perspectivas poco auspiciosas de la conferencia ministerial en Hong Kong, las negociaciones de la Ronda Doha se encuentran en un punto de inflexión. Hacia atrás, aún se encuentran las imágenes de fracasos (a saber: Seattle, Cancún); hacia adelante, el 2006 será el año más propicio para lograr un acuerdo, ya que el “fast track” estadounidense finaliza en 2007.
- La Declaración Ministerial de Doha en el 2001 propuso una amplísima agenda, incluyendo negociaciones desde el acceso al mercado para productos no agrícolas hasta negociaciones relacionadas con los aspectos ambientales.
- No obstante, los dos principales capítulos de la negociación son el de Agricultura y el de NAMA (Non Agricultural Market Access).
- A grandes rasgos los jugadores más importantes que definirán el resultado de esta negociación pueden dividirse en tres grandes grupos: (1) Ambiciosos en NAMA y defensivos en agricultura (ej.: UE, EEUU); (2) Defensivos en NAMA y ambiciosos en agricultura (ej.: Brasil y Argentina, India); (3) Liberales en NAMA y en Agricultura y otros (ej.: Australia, Nueva Zelanda y Singapur). No obstante, ningún grupo forma un bloque homogéneo debido a las diferencias existentes entre países tan disímiles.
- Se han identificado cuatro posibles escenarios sobre los probables resultados de la Ronda: Escenario (a) pesimista, (b) favorable a los países en desarrollo, (c) favorable a países desarrollados y (d) optimista.
- Para la Argentina, los niveles de ambición en ambos capítulos deben tener en cuenta las necesidades de cada sector y del país en su conjunto. En concreto, es importante efectuar una correcta evaluación de los resultados que implicaría la negociación en NAMA sobre los sectores industriales, y los beneficios que traerían los resultados de la negociación de agricultura.

Introducción

En los albores de la segunda quincena de Diciembre, tendrá cita en la ciudad de Hong Kong, China, la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC. El máximo organismo de adopción de decisiones de la Organización Mundial

* Los autores agradecen los comentarios del Lic. Fernando G. Nuñez Mietz.

del Comercio se volverá a reunir luego de poco más de un año y medio. Si bien la sexta Conferencia no será tan ambiciosa como se pensaba, la Ronda Doha se encuentra en una etapa definitiva sobre el futuro del régimen internacional de comercio para los próximos años. Hacia atrás, aún se encuentran las imágenes del fracaso en Seattle en 1999 y del rotundo freno de la reunión en Cancún; hacia adelante, el 2006 será el año

más propicio para lograr un acuerdo, ya que el “fast track” para negociar acuerdos conferido por el Congreso estadounidense al presidente Bush finaliza en 2007. De este modo, será deseable lograr un satisfactorio y equilibrado resultado en las negociaciones que se celebran en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo; es menester lograr progresos suficientes que permitan concluir la ronda en 2006.

La Ronda de Doha

La reunión de los principales representantes comerciales, debería coronar las negociaciones que se “lanzaron” en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha, Emirato de Qatar, a mediados de noviembre de 2001. En dicha oportunidad, los Ministros adoptaron un programa de trabajo ⁱ denominado “Programa de Doha para el Desarrollo”, el cual incluye negociaciones ambiciosas. La agenda negociadora tiene una gran cantidad de rubros y la motivación de denominar al programa qatarí para el Desarrollo connota y denota un aspecto importante para la mayor parte del mundo. El concepto acuñado no es sólo un acuerdo semántico entre los miembros: si las cuestiones relativas al desarrollo deben constituir el componente central de las negociaciones, el mismo será un excelente marco para evaluar los resultados. Se podrá ir más allá de la enunciación descriptiva y se podrá consolidar un punto de referencia para evaluar concretamente las secuelas de las negociaciones.

Por medio de *la Declaración Ministerial* se propuso, como hemos mencionado, una amplísima agenda, incluyendo negociaciones desde el acceso a mercado

para productos no agrícolas hasta negociaciones relacionadas con los aspectos ambientales, pasando por los temas de Singapur ⁱⁱ y las Solución de Diferencias. En consecuencia, la conferencia finalizó con una agenda ampliada, que hubieran debido finalizar en enero del 2005.

En relación a la **Aplicación**, se acordó un programa futuro para continuar con los problemas que afrontan, en particular, los países en desarrollo, en relación a la aplicación de los acuerdos de la OMC existentes. El motivo se encuentra en facilitar la participación activa en la OMC de todos los países y lograr una mayor integración en el sistema multilateral de comercio.

Por último, se adoptó una **Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC ⁱⁱⁱ y la Salud Pública**. La idea es apoyar a los gobiernos en cuanto a la protección de la Salud. En la misma se asegura que los países en desarrollo estén en condiciones de hacer frente a emergencias sanitarias y adquirir y producir medicamentos a fin de combatir las situaciones sanitarias acuciantes.

Consideraciones preliminares

Un primer punto preliminar para tener en cuenta, en lo que hace al diseño del régimen internacional de comercio, es analizar la reunión ministerial no sólo por los eventuales resultados, sino por el **desarrollo de los procesos**. Si bien no es la intención de este trabajo analizar en detalle los determinantes del mismo, vale la pena remarcar que no sólo se deberá evaluar los resultados de la negociación, sino los sucesos, la conducta y la interacción de los actores.^{iv}

Un segundo punto que se debe considerar para entender la dinámica de desarrollo de la negociación es el relativo al principio sostenido y enunciado por la declaración Ministerial de Doha: **single undertaking**. Por medio de

este principio, se pone en consideración que todos los miembros acuerdan negociar y firmar los acuerdos como parte de un paquete ^v; por ende, hay que tener en cuenta que, a pesar de la gran cantidad de temas negociados, a la postre se debe consolidar el interés de cada miembro en una ecuación que refleje todo el paquete de temáticas.

En tercer lugar, hay que considerar cuál será la **capacidad de los miembros**, especialmente los países desarrollados, en procesar sus intereses y armar una coherente posición. Como hemos afirmado anteriormente, el programa de negociación de la OMC incluye, entre otros, grupos de inversión, políticas de competencia,

transparencia en las compras gubernamentales, discusiones sobre comercio electrónico, transferencia de tecnologías, agricultura, etc. El temor es que la agenda del comercio multilateral esté sobre cargada y sea poco

funcional, en especial si se piensa en la capacidad de análisis de los miembros con menores recursos.

Tabla : La Organización Mundial del Comercio

Miembros	" La OMC está integrada por cerca de 150, que representan más del 97 por ciento del comercio mundial. Aproximadamente otros 30 países están negociando su adhesión a la Organización.
Decisión	" Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países Miembros. Normalmente esto se hace por consenso. " No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT. " Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los Miembros.
Estructura	" El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años. " En el nivel inmediatamente inferior está el Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. " El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

Elaboración propia en base a la Organización Mundial del Comercio OMC

Por último, habrá que ver cómo se **resuelve la negociación en sí**, punto crítico por antonomasia en la negociación. Aquí se pone en juego los posibles procesos y probables resultados dada la forma de decisión que tiene la OMC. En términos formales, la organización es una de las instituciones multilaterales más democráticas, especialmente si se la compara con el Banco Mundial o con el Fondo Monetario Internacional. Esto es así, ya que presenta el sistema de un país, un voto.^{vi}

Sin embargo, dado que el sistema de votos es eminentemente una formalidad, se trabaja por medio de consensos; ergo, la participación en los distintos ámbitos de la OMC hace de la misma un foro donde la mayor incidencia la tienen los países con recursos para participar; léase básicamente los países desarrollados.

Por otro lado, el sistema de consensos, explica la emergencia de grupos de países o coaliciones más o menos temporarias. Ahora bien, teniendo en mente el fracaso en la Reunión Ministerial de Cancún en el 2003 y dada la emergencia de la visible coalición de países,

Tabla : ¿Qué está en juego para la UE y los EEUU?

La UE tiene en la actualidad 7 millones de personas dedicadas a la producción de bienes agrícolas. En promedio, cada productor tiene 19 hectáreas. La producción de este sector en la UE representa un 2,1% de su PBI y el 7,5% de sus exportaciones.

La ayuda destinada por al UE para su sector agrícola es de 552 euros por hectárea. Más una suma fija de 14.700 euros por año .

Los EEUU por otro lado, tienen 2,1 millones de personas dedicadas a la producción de bienes agrícolas. En promedio cada productor tiene 107 hectáreas. La producción de este sector en EEUU representa un 1,4% de su PBI y el 10,5% de sus exportaciones. La ayuda destinada para el sector es de 107 dólares por hectárea. Más una suma fija de 15.400 dólares por año.

Elaboración propia en base a la Organización Mundial del Comercio OMC.

claramente el rol del G-20 ha sido por demás preponderante, el punto para analizar el proceso negociador consistirá en evaluar como serán las apuestas de cada país o grupos de países.

Por lo tanto, en las próximas secciones desarrollaremos importantes tópicos para comprender el proceso negociador: los jugadores, las apuestas y los probables resultados.

Los jugadores

El objetivo de la ronda es que cada uno de los jugadores realice concesiones mutuas al resto de los países

Miembro en términos de política comercial. Las concesiones toman la forma de reducciones arancelarias,



disminuciones de subsidios a la producción y a la exportación, eliminación de barreras no arancelarias, etc. De esta forma, a través de la reciprocidad y no a través de la búsqueda del beneficio nacional exclusivo, se logra un resultado positivo para el conjunto de países Miembros de la OMC.

No obstante, el perfil de los países Miembro de la OMC es muy heterogéneo y por lo tanto, los cambios que se efectúen en la estructura que regula el comercio internacional, tendrán efectos diferentes sobre los Miembros.

Los dos principales capítulos de la negociación de Doha son la negociación de Agricultura y la negociación de NAMA (Non Agricultural Market Access). El resto de las negociaciones definen, entre otras importantes cuestiones, el futuro del sector servicios.

No obstante, en este artículo sólo se hablará de las negociaciones de NAMA y Agricultura, ya que se considera que son las más importantes y representativas de la ronda.

A grandes rasgos los jugadores más importantes que definirán el resultado de esta negociación pueden dividirse en tres grandes grupos:

1- Ambiciosos en NAMA y defensivos en agricultura

Estos países (UE, EE.UU. entre otros) tienen su principal ganancia en las concesiones hechas en NAMA (Non Agricultural Market Access). Se trata de países exportadores de bienes con valor agregado que proponen una rebaja drástica de aranceles en NAMA. Por otro lado, tienen un poderoso lobby agropecuario interno que los obliga a tomar una postura moderada en la negociación de agricultura.

No obstante ambos miembros no forman un bloque homogéneo debido a las diferencias existentes en sus programas de ayuda al sector agropecuario, las diversas razones geopolíticas que resultan en dichas posturas y a sus diferentes márgenes de negociación. Esto hace que las propuestas que hacen en agricultura, difieran entre sí en varios aspectos y, a veces, los enfrente en cuestiones específicas.

2- Defensivos en NAMA y ambiciosos en agricultura

Brasil y Argentina son algunos de los países que componen este grupo. Se trata de países con un fuerte potencial exportador del sector agropecuario. La ganancia de estos países está determinada por los resultados de agricultura.

Por otro lado, la mayoría de estos países tienen un sector industrial en vías de desarrollo y protegido del comercio internacional. La oposición de estos países a una extrema liberalización en NAMA surge por la necesidad de preservar estos sectores económicos estratégicos.

La etapa en la que se encuentra la negociación hace que la división tradicional entre países desarrollados y no desarrollados resulte demasiado simplista. Existen países en vías de desarrollo que están alineados con las propuestas ambiciosas de países como UE o EE. UU. en NAMA, a saber Colombia o México.

3- Liberales en NAMA y en Agricultura y otros:

Australia, Nueva Zelanda y Singapur, entre otros, son países que proponen la total liberalización tanto en agricultura como en NAMA. Son países cuyas estructuras productivas ya enfrentan un importante grado de apertura.

Si bien esta división es demasiado generalizada y no incluye a todas las posturas de los negociadores participantes, sí menciona los principales grupos. Es entre estos países con posturas tan polarizadas, donde se generan las diferencias más pronunciadas, y por ende, donde los temas más trascendentales deben resolverse.

Tabla : Perfiles de algunos países en el comercio internacional

País	Exportaciones como % de exp. Mundiales	Cambio en exportaciones 2003-2004 (%)	Importaciones como % de imp. Mundiales	Cambio en importaciones 2003-2004 (%)
UE	18.2	20	18.4	17
EE.UU.	12.4	13	22	20
China	9	35	8.1	36
Argentina	0.5	16	0.3	62
Brasil	1.5	32	0.9	30
Chile	0.5	52	0.4	28

Elaboración propia en base a la Organización Mundial del Comercio OMC



La **negociación en Agricultura** es una parte crucial del proceso de negociación. Los países agro-exportadores, con fuertes ventajas comparativas, ven en esta negociación una oportunidad única de abrir los mercados de UE y de EE. UU. a las exportaciones de origen agrícola.

En el ámbito de agricultura, el esquema de protección de la producción nacional es más complejo que en NAMA. Se suele hablar de la existencia de tres pilares que componen la protección en agricultura [anexo I]. Estos son:

- **Apoyo interno**
- **Acceso al mercado**
- **Competencia a las exportaciones**

Cualquier propuesta creíble, debe efectuar concesiones importantes en estas tres áreas.

Luego de un período de poco dinamismo, las últimas semanas han abundado en propuestas realizadas por los distintos jugadores. Tanto la UE como los EE.UU. han realizado sendas propuestas donde definen en forma cualitativa y cuantitativa la liberalización comercial que están dispuestos a brindar a cambio de una liberalización recíproca en NAMA.

Asimismo, el G-10, un grupo formado por países muy proteccionistas en agricultura (como ser Japón e Islandia) y el G-20 (integrado entre otros por la Argentina, Brasil, China y la India) también han presentado sus propuestas.

Todas las propuestas se concentran en atacar los tres pilares de la protección en agricultura. Esto implica una reducción en valores consolidados y aplicados de las cajas (ámbar, azul y verde), en conceptos como el “De minimis”, y en el AMS. Asimismo, en acceso a mercados, todas las propuestas apuntan a una rebaja de aranceles a través de una fórmula por bandas. Finalmente, en competencia a las exportaciones, se proponen reducciones o eliminaciones en los créditos a la exportación, reducción de los controvertidos programas de ayuda interna (PI-480 de EE. UU.) y otras formas que tome este tipo de ayuda.

La principal diferencia entre las propuestas es de carácter cuantitativo, y es la que, en definitiva, determina el nivel de ambición que la propuesta busca, entendiéndose por ambición al grado de eliminación de las medidas distorsivas que obstaculizan el comercio.

Tanto la propuesta de la UE como la de EE.UU. implican reducciones sustanciales en los tres pilares, lo que constituye un hecho positivo para la ronda. No obstante, estas rebajas están condicionadas al nivel de ambición que se defina en NAMA. Además, existen flexibilidades contempladas en la propuesta de la UE y de los EE. UU. que permiten eximir de las rebajas al 1% (caso EE.UU.) y al 8% (caso UE) de las líneas. Debe tenerse en cuenta que el beneficio de la ronda bajo estas propuestas para un país agro-exportador, se esfuma si sus líneas estratégicas de exportación se encuentran en el 8% de las líneas que la UE selecciona para ser eximidas de la fórmula o del 15 de EE.UU.

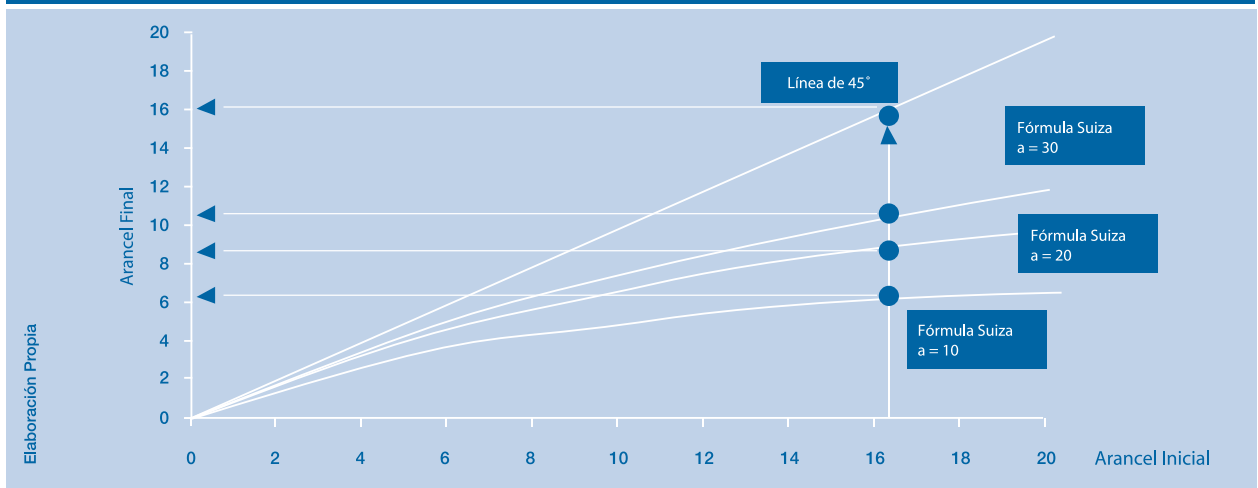
En **NAMA** la negociación alcanzó una etapa de mayor maduración en comparación a la de agricultura. Los desarrollos de propuestas, especificando coeficientes y fórmulas se dieron en una etapa anterior a la de Agricultura, todo ello principalmente impulsado por los países desarrollados (UE, EE.UU., etc.). Ya casi existen definiciones sobre el tipo de fórmula a aplicarse y sobre los coeficientes para los distintos países Miembros de la OMC [anexo II].

Todas las propuestas tratan los tres temas fundamentales: Fórmula, flexibilidades y aranceles no consolidados.

Las propuestas más ambiciosas son aquellas sugeridas por la UE y los EE.UU. Los estadounidenses sugieren una fórmula Suiza Simple con dos coeficientes diferenciados para los países en desarrollo ($A = 15$) y los desarrollados ($A = 10$), mientras que los europeos sostiene un coeficiente único ($A = 10$). En cuanto a las flexibilidades contenidas en el párrafo 8 a y b, algunos países han sugerido condicionar las flexibilidades al nivel de ambición que tome la fórmula, hecho contestado por algunos países en desarrollo.

Una propuesta más moderada, es la paquistaní. Paquistán sugiere también una fórmula Suiza Simple con dos coeficientes diferenciados para los países en desarrollo ($A = 30$) y los desarrollados ($A = 6$). Estos coeficientes, en comparación a la propuesta de UE o EE.UU. hacen que la rebaja sea más drástica para los países desarrollados y menos para los PED. En cuanto a las flexibilidades, Paquistán no sugiere modificaciones al párrafo 8. Finalmente, en cuanto al tratamiento de no consolidados, Paquistán propone un esquema de ajuste similar al de la propuesta de Canadá para no consolidados, pero mucho más moderado en cuanto a resultados.

Gráfico 1: Curva de conversión arancelaria -fórmula suiza-



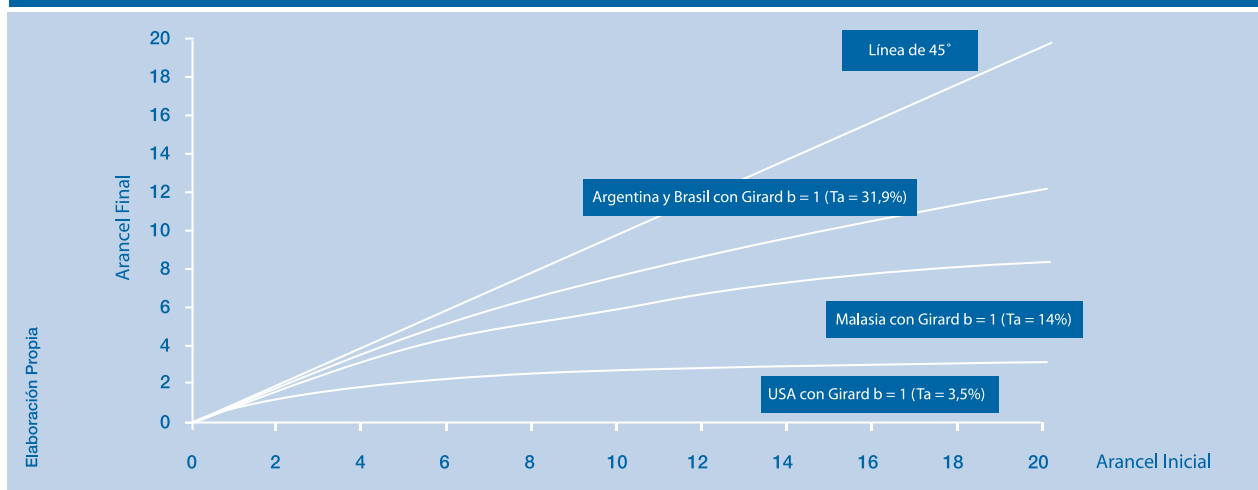
Finalmente, la propuesta más moderada es la del grupo ABI (Argentina-Brasil-India). El grupo ABI es el único que propone una fórmula diferente: La fórmula ABI, o Girard. Esta fórmula es la que logra tomar en cuenta las diferencias de protección arancelaria entre países, ya que incorpora la media arancelaria de cada país dentro de la fórmula.

Para el tratamiento de no consolidados, la propuesta del

ABI no obtuvo mucho apoyo, al sugerir una reducción en el nivel medio aplicado de los aranceles no consolidados que no toma en cuenta cómo se efectúa esta reducción.

Puede decirse que en NAMA el ABI asume la misma posición que la UE en agricultura. En efecto, las concesiones en NAMA, están, al menos en el caso argentino, íntimamente ligadas a los resultados que se alcancen en la negociación agrícola.

Gráfico 2: Curva de conversión arancelaria -fórmula ABI-



Los posibles resultados

Siendo las negociaciones un tema tan complejo, aun no puede decirse qué resultado tendrá la ronda de Doha. No obstante, se puede clasificar en forma resumida los

caminos alternativos que puede tomar la negociación para lograr una síntesis descriptiva.

Para la negociación existen 4 resultados posibles que se describen a continuación:

Escenario pesimista: No se efectúan concesiones ni en NAMA ni en agricultura. Este resultado supone un fracaso total de la ronda de Doha. Los mercados agrícolas de UE y de EE. UU. seguirán con los actuales niveles de protección y los países en vías de desarrollo con alta protección en NAMA seguirán con las mismas barreras para la importación de productos industriales.

Escenario favorable a los Países en Desarrollo (PED): Los países desarrollados efectúan más concesiones en agricultura que los PED en NAMA. En este caso, los países en desarrollo exportadores eficientes de materias primas se verían favorecidos por una mejora neta de sus términos de intercambio. Los mercados de UE y EE. UU. se liberan relativamente mientras que los PED pueden seguir efectuando políticas de protección para sus sectores no agrícolas.

Escenario favorable a Países desarrollados (PD): Las concesiones en NAMA son superiores a las de Agricultura. Los PED exportadores de materia prima se verían empobrecidos por un deterioro de sus términos de intercambio. Una situación de esta naturaleza

ayudaría a acentuar las diferencias existentes entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

Escenario optimista: Se efectúan concesiones importantes y simétricas tanto en agricultura como en NAMA. El comercio mundial se beneficiaría por una rebaja generalizada de tarifas y de subsidios a la producción y a la exportación. Esta situación significaría un escenario óptimo para la WTO y para los exportadores eficientes de cada país Miembro.

La siguiente matriz resume las posiciones y eventuales resultados de la negociación de Doha.

Tabla : Matriz de Resultados posibles

CUARTO ESCENARIOS POSIBLES		NAMA	
		PED Conceden	PED No Conceden
AGRICULTURA	PED Conceden	Escenario optimista	Escenario favorable a PED
	PED no Conceden	Escenario favorable a PED	Escenario Pesimista

PED: Países en desarrollo
PD: Países desarrollados
Elaboración propia

Desafío para nuestro país

La Argentina enfrenta el desafío de lograr una negociación con resultados balanceados. Los niveles de ambición en ambas negociaciones deben tener en cuenta las necesidades de cada sector y del país en su conjunto.

En concreto, es importante efectuar una correcta evaluación de los resultados que implica la negociación en NAMA sobre los sectores industriales, y los beneficios que traerían los resultados de la negociación de agricultura.

En el siguiente gráfico, puede apreciarse la distribución de los aranceles consolidados y aplicados de la Argentina [Anexo III]. Puede observarse que la mayoría de los aranceles están consolidados al 30-35%, mientras que los aplicados se distribuyen con mayor dispersión en valores que van del 0 al 35%.

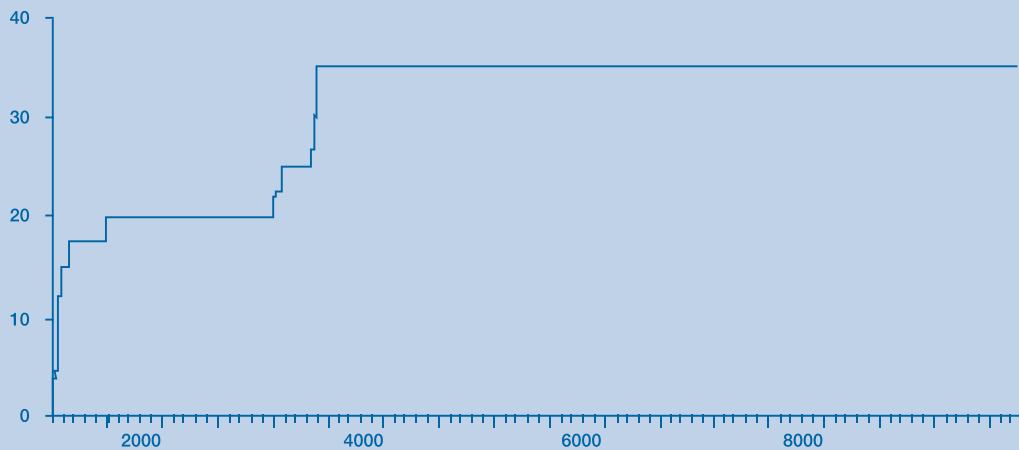
El programa que se adopte en NAMA, supone la baja de

aranceles consolidados. Esto implica para algunas líneas arancelarias y por consiguiente para algunos sectores económicos, cambios en el precio para el consumidor final. Este cambio de precios relativos tendría como consecuencia que en un primer término, los bienes de producción nacional se encarecerían, en términos relativos, con respecto a los bienes importados del resto del mundo. Esto necesariamente implicaría un desafío para los sectores industriales que gozan en la actualidad de una protección arancelaria elevada. Efectivamente, cuanto más elevada sea la protección, tanto más impactaría la fórmula no lineal en los aranceles aplicados de aquellos sectores. De ello se sigue que tanto más cambiaría el precio relativo de los productos de esos sectores con respecto a los provenientes del resto del mundo.

Por otro lado, los sectores con niveles de protección inferior, tendrían menos cambios a corto plazo y por lo tanto, menos razones para temer la aplicación de la fórmula.

No obstante, todas estas conclusiones son muy generales. Un análisis detallado, debería necesariamente

Gráfico 3: Estructura arancelaria consolidada argentina

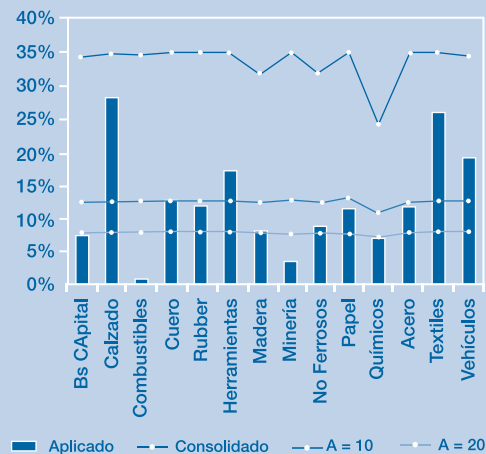


Elaboración propia en base a datos del INDEC. En el eje de las abscisas, constan todas las posiciones arancelarias agrupadas en función a su arancel consolidado.

tener en cuenta las implicancias que tendría la baja de aranceles en productos puntuales sobre toda la cadena de valor. Cambios en los precios relativos de algunos bienes necesariamente afectan a otros que utilicen este producto como insumo. Es decir, un cambio en los esquemas de **progresividad arancelaria**. Asimismo, las elasticidades precio es otro factor importante a tener en cuenta ya que determina en definitiva la magnitud del cambio de precio relativo.

Por todas estas razones, antes de negociar en la OMC, cada sector debe realizar una cuidadosa evaluación de su situación post rebaja de aranceles. No tener en cuenta los efectos de la baja de aranceles aplicados, implicaría desconocer los cambios a los que se expone la Argentina.

Gráfico 4: Efecto de la aplicación de la fórmula suiza con distintos coeficientes sobre los aranceles consolidados promedios



Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Comentarios finales

Si bien la reunión ministerial en territorio chino no será tan impactante como se pensaba meses atrás, el proceso negociador de la Ronda Doha se encuentra en una etapa definitoria. Desde ahora hasta fines del 2006 se transitará un importante proceso para el sistema de la OMC en particular, y para el comercio internacional en general. Los fracasos de antaño y las restricciones presentes, hacen del ámbito multilateral el depositario de todas las expectativas en pos de un comercio más libre.

La ronda negociadora presenta una amplísima agenda, desde el acceso a mercado hasta cuestiones ambientales, generando por un lado una importante superposición de temáticas y por el otro, **restringiendo** muchos debates a actores con recursos suficientes para afrontarlos. Los dos capítulos más importantes son la negociación sobre Agricultura y la de NAMA. Aquí hemos encontrado tres grandes grupos de países. (1) Ambiciosos en NAMA y defensivos en agricultura (ej.: UE, EEUU); (2) Defensivos en NAMA y ambiciosos en agricultura (ej.: Brasil y

Argentina, India); (3) Liberales en NAMA y en Agricultura y otros (ej.: Australia, Nueva Zelanda y Singapur). No obstante ningún grupo forman un bloque homogéneo debido a las diferencias existentes entre países tan heterogéneos, la interacción entra cada uno de ellos generará distintos equilibrios y a la postre un determinado resultado. Se han postulado cuatro escenarios posibles, tales que pueden clasificar en forma resumida los caminos alternativos de la negociación en pos de lograr una síntesis descriptiva. Los mismos van desde el fracaso de la ronda (**escenario pesimista**) hasta uno ampliamente liberalizador (**escenario optimista**); también se han esquematizado dos más en donde el balance se incline a los países desarrollados o en desarrollo.

El resultante de la negociación no será neutral para el país. Es menester efectuar una correcta evaluación de los

resultados que implicaría la negociación en NAMA sobre los sectores industriales, y los beneficios que traerían los resultados de la negociación de agricultura. En especial, el resultado implicaría un desafío para los sectores industriales que gozan en la actualidad de una protección arancelaria elevada; efectivamente, cuanto más elevada sea la protección, tanto más impactaría la fórmula no lineal en los aranceles aplicados de aquellos sectores. De esta manera, un análisis detallado debería tener en cuenta las implicancias que tendría la baja de aranceles en productos puntuales sobre toda la cadena de valor.

De modo concluyente, cada sector debe realizar una cuidadosa evaluación de su situación post rebaja de aranceles. No tener en cuenta los efectos de la baja de aranceles aplicados, implicaría desconocer los cambios a los que se expone la Argentina.

Anexo I: Pilares de la Agricultura

Pilar de agricultura A: El apoyo interno

El apoyo interno es la ayuda al productor agropecuario financiada por el contribuyente y/o el consumidor. Dentro de este pilar, coexisten ayudas específicas (para productos individuales. Ej.: subsidios para incrementar la producción de trigo) y ayudas generales (para todos los productos. Ej.: subsidios a los combustibles).

Al clasificar los distintos tipos de ayuda se suele hablar de cajas. Existe una caja ámbar, una azul y una verde. Los colores, al igual que un semáforo, definen el grado de distorsión que producen estos subsidios sobre el comercio mundial.

Caja Ámbar

En esta caja se concentran los subsidios que distorsionan la producción y el precio de bienes agrícolas tales como subsidios directos a la cantidad producida o medidas tendientes a mantener precios.

La caja ámbar incluye lo más distorsivo de los subsidios a la agricultura. Aun así, una cierta cantidad de subsidios de caja ámbar están permitidos. El “De minimis” impone un límite a la ayuda interna distorsiva. Se considera que la ayuda de un país a la producción es “De minimis” cuando el valor de ésta no supera el 5% del valor de la producción agrícola para los países desarrollados y al 10% para los países en desarrollo.

Una vez que la ayuda supera estos porcentajes, se considera que toda la ayuda (y no solo el excedente sobre el “De minimis” esta en caja ámbar. La caja ámbar se llama AMS, o aggregate measurement of support.

Caja Azul

Los subsidios que distorsionan los precios o la producción pero que además implican una limitación de la producción para los agricultores, se asigna a la caja azul. Esta caja se considera menos distorsiva que la ámbar para el comercio mundial, aunque no carente de un grado de distorsión que la diferencia de la caja verde.

Caja Verde

En esta caja se agrupan aquellos subsidios que distorsionan mínimamente o no distorsionan la producción ni el comercio. Dentro de esta caja están aquellas medidas financiadas exclusivamente por el gobierno y que no impliquen ningún apoyo a mantener precios en niveles prefijados. Se incluyen en esta caja la ayuda a la investigación y el desarrollo, los planes de vacunación, mejoramiento de infraestructura y los pagos directos no ligados a la producción.

Se llama “Overall” a la ayuda combinada de la caja ámbar, de la azul y del “De minimis”.

Pilar de agricultura B: Acceso a mercados

Aquella protección que se da bajo la forma de aranceles al comercio, compone otro pilar de agricultura y se denomina como acceso a mercados.

Para tratar este pilar, se maneja un tipo de fórmula de reducción arancelaria por bandas. Para efectuar este proceso, se procede en primer lugar a subdividir el rango de aranceles de un país en 4 o 5 bandas. Luego, se asigna un porcentaje de reducción a cada banda, de tal forma que los aranceles que se encuentren en cada banda sean

reducidos en el porcentaje asignado a la banda.

La reducción tiene un carácter progresivo ya que las reducciones asignadas a cada banda, son mayores cuanto más alto se encuentre la banda en la escala arancelaria.

La propuesta del G-20, del G-10, de la UE y de los EE.UU. Giran básicamente en base a la misma fórmula, solo que difieren entre si sobre el número de bandas y los porcentajes de reducción aplicados a cada una.

Pilar de agricultura C: competencia a las exportaciones
Se denomina competencia a las exportaciones a la ayuda que se materializa bajo la forma de un apoyo directo o indirecto al exportador local.

Básicamente, las propuestas giran en torno a reducir los créditos blandos a la exportación y la ayuda alimentaria distorsiva de EE.UU., los subsidios a la exportación de la UE y los STE (State Trade Enterprises) de Canadá, NZ, Australia y China.

Anexo II: Fórmulas para NAMA

La Fórmula Suiza

Se trata de una fórmula que introduce reducciones progresivas en los aranceles. De allí su carácter “no lineal”. La Fórmula Suiza transforma los aranceles de un país mediante la siguiente fórmula:

$$t1 = (a * to) / (a + t0)$$

Donde:

a = Coeficiente a determinar

to = Arancel inicial

t1 = Arancel final

Cabe observar lo siguiente:

1. Ningún arancel superará el nivel de a una vez transformado por la fórmula.
2. Todo arancel que equivalga al coeficiente a, será reducido en un 50%.
3. Todo arancel inferior al coeficiente a, será reducido en menos del 50%.
4. Todo arancel superior al coeficiente a, será reducido en más del 50%.
5. Cuanto más alto sea el coeficiente a, tanto más agresiva será la reducción de aranceles.
6. Cuanto más elevados sean los aranceles de un país, tanto más fuerte será el recorte relativo.

Así, y a modo de ejemplo, si fijamos un coeficiente a = 15, un arancel de 35% será reducido a 10,5% (70% de reducción), un arancel del 15% será reducido a 7,5% (50% de reducción), mientras que un arancel de 10%, será reducido a 6% (40% de reducción). El siguiente cuadro ayuda a entender el efecto de la fórmula suiza sobre un arancel.

La Fórmula ABI

La fórmula ABI, es en esencia una fórmula suiza modificada.

La única diferencia radica en que el coeficiente a de la suiza, es reemplazado en la ABI por la expresión

$$A = B * Ta$$

Así, la expresión final de la fórmula ABI es:

$$t1 = (b * ta * t0) / ((b * ta) + t0)$$

Donde:

b = Coeficiente a determinar

to = Arancel inicial

t1 = Arancel final

ta = Arancel consolidado promedio

Así, mientras la fórmula Suiza construye una única curva de reducción arancelaria para todos los países miembros, la fórmula ABI provee una curva para cada país Miembro.

Se puede observar que en la fórmula ABI, el arancel final (t1) estará afectado no sólo por el coeficiente b sino también por el arancel promedio (ta). Gracias a esta fórmula, se toman en cuenta las estructuras arancelarias de cada país. Un país con mayor protección, tendrá una mayor tasa arancelaria promedio, con lo que el coeficiente B * Ta será más alto y permitirá realizar reducciones que están en función del nivel promedio de aranceles.

Cabe observar que una fórmula ABI beneficia indirectamente a los PED ya que permite introducir un mecanismo de equivalencia entre países con mayor y menor protección.

A modo de ejemplo, si fijamos un coeficiente B = 0.5, un país con una Tasa arancelaria promedio de 30% (como la Argentina) tendrá una reducción del 70% en un arancel de 35%, un 50% de reducción en un arancel del 15% y un 40% de reducción en un arancel de 10%. Por otro lado, un país con un arancel promedio de 5% (como la UE), tendrá reducciones de 93% en un arancel de 35%, un 86% de reducción en un arancel del 15% y un 80% de reducción en un arancel de 10%.

Se conoce como Arancel consolidado al nivel de protección máximo que puede aplicar un país para una línea arancelaria determinada. En el caso de Argentina, el arancel máximo aplicable en NAMA es de 35%.

Anexo III: Conceptos relacionados con las líneas arancelarias

Se conoce como arancel aplicado al nivel de protección que efectivamente aplica un país para una línea arancelaria determinada. Así, el máximo arancel aplicado, es el arancel consolidado. Cabe recordar que las fórmulas de reducción de aranceles se aplican a los aranceles consolidados y no a los consolidados.

Se define como agua a la diferencia que existe entre el arancel consolidado y el arancel aplicado. El agua existe en una línea arancelaria cuando no se usa toda la protección que permite el arancel consolidado. No existe agua cuando se está usando toda la protección disponible, es decir, cuando el arancel consolidado coincide con el aplicado.

Se considera como perforada a una línea arancelaria desde el momento en que la rebaja del arancel hace caer el nivel consolidado por debajo del nivel aplicado.

A modo de ejemplo, si tenemos una línea arancelaria con un arancel consolidado de 35% y un arancel aplicado del 20%, vemos que el agua es de $(35\% - 20\%) = 15\%$.

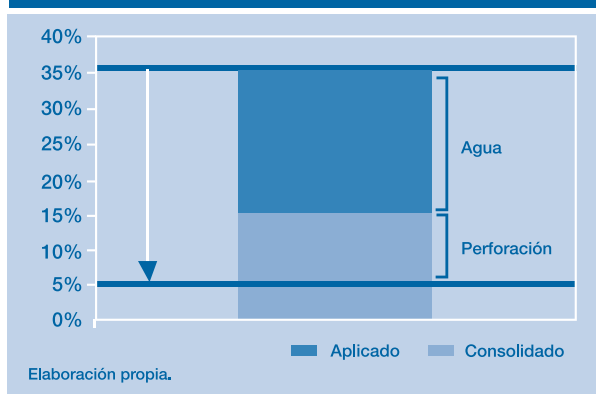
Si aplicamos una fórmula suiza de coeficiente $A = 15$ para esta línea, el nivel de arancel consolidado pasa de 35% a 10,5%. Vemos que el nuevo arancel consolidado cae por debajo del arancel aplicado y por consiguiente, la línea se considera perforada.

Se habla de creación de acceso a mercado en una línea arancelaria, cuando ésta resulta perforada. En efecto, los cambios en el precio para el consumidor final, solo se dan

por rebajas en el arancel aplicado, y no en el arancel consolidado. Si el arancel consolidado se reduce sin alterar el arancel aplicado, el precio final para el consumidor, y por lo tanto el volumen de comercio de la línea, permanecen inalterados.

Uno de las principales demandas de los países desarrollados es que la rebaja de aranceles a través de las fórmulas implique una perforación del arancel. Una rebaja de arancel que solo “reduce el agua” sin afectar el arancel aplicado, no implica ningún cambio en el precio final para el consumidor. No obstante, la reducción del “agua” si afecta los márgenes de la política económica de cada país e indirectamente, esto termina afectando al comercio mundial.

Gráfico 5



Notas

i En la mayor parte de los documentos oficiales de la OMC, dada la estructura del programa de trabajo y dada la negociación de Doha se puede generar una clasificación y una segmentación de la Declaración de Doha en cuatro componentes principales exhaustivos y excluyentes. Cada elemento del programa de trabajo está comprendido en una de estas cuartos categorías. Los capítulos de la agricultura, los servicios, los productos no agrícolas y las agendas de Inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilidades al comercio, demuestran el gran abanico de temas de la agenda del comercio multilateral. En relación a las normas, la finalidad de las negociaciones es aclarar y mejorar las disciplinas, preservando al mismo tiempo los conceptos básicos y la efectividad de los acuerdos que regulan las medidas antidumping, las subvenciones y los acuerdos comerciales regionales. Finalmente, en el entendimiento de Solución de Diferencias, la Ronda prescribe la celebración de negociaciones con miras a concertar un acuerdo, sin embargo el mismo no es

parte de un todo único, es decir no estaría vinculado al éxito o fracaso general de las otras negociaciones.

ii Los capítulos de la agenda de “Singapur” incluyen: Inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilidades al comercio.

iii Aspectos de los Derechos de propiedad intelectual relacionada con el comercio.

iv Desde los acontecimientos de público conocimiento en la ciudad de Seattle en 1999 en los Estados Unidos, quedó claramente demostrado que no sólo importa los eventuales acuerdos arribados sino también la valoración que hacen los gobiernos y la sociedad civil en general del proceso de negociación en los temas comerciales.

v La excepción de lo relativo a las negociaciones sobre Solución de Diferencia.

vi Ni siquiera las Naciones Unidas tienen un sistema tan democráticamente representativo dado la importancia del Consejo de Seguridad.

ofrece una selección de trabajos analíticos sobre temas fundamentales de la agenda pública nacional, en un formato breve y orientado al público general.

PENT, a través de esta serie de publicaciones aporta una perspectiva académica independiente, que sirve para generar políticas viables, consensuadas e informadas, tendientes a fortalecer las instituciones argentinas y las perspectivas de desarrollo del país.

© Fundación PENT

Los juicios y opiniones expresados en los documentos de trabajo de la Fundación PENT son exclusiva responsabilidad de los autores y no comprometen a la institución que los publica.

Propietario: **PENT Fundación** | Director: **José María Ghio**

Un puente hacia el progreso

PENT es una fundación independiente, apartidaria y sin fines de lucro creada en Julio de 2002 para promover el bien común y el fortalecimiento de la democracia.

Su misión es contribuir con ideas y propuestas al diseño de estrategias para el progreso de la Argentina y su mejor inserción en el mundo.

Ofrece una mirada de largo plazo a los problemas estructurales del país.





Trabaja por el fortalecimiento de la calidad y el desempeño de nuestras instituciones.

Propicia una inserción exitosa en la economía mundial y la recuperación de la cohesión socioeconómica interna.

Brinda respuestas interdisciplinarias desde lo social, lo económico y lo político-institucional, con un fuerte énfasis en la política pública.

Busca - a través de nuestras investigaciones, publicaciones y actividades - incentivar y enriquecer el debate público comprometido, destinado a construir consensos y a influir en la toma de decisiones de una amplia audiencia.

Creando puentes

-  **entre investigadores y tomadores de decisiones**
-  **entre el corto y el largo plazo**
-  **entre lo público y lo privado**
-  **entre la Argentina y el mundo**

