

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED
WT/GC/M/119
23 de junio de 2009

(09-3081)

Consejo General
29-30 de abril de 2009

ACTA DE LA REUNIÓN

Celebrada en el Centro William Rappard
los días 29 y 30 de abril de 2009

Presidente: Sr. Mario Matus (Chile)

Asuntos tratados: **Nombramiento del próximo Director General**

1. El Presidente recuerda que la reunión se convocó de conformidad con el párrafo 14 de los Procedimientos para el nombramiento de los Directores Generales (WT/L/509), y que su objetivo es permitir que los Miembros se reúnan formalmente con el Sr. Pascal Lamy, el único candidato propuesto para el cargo de Director General. Recuerda brevemente las modalidades para la realización de la reunión, que comunicó por fax a todas las delegaciones el 25 de marzo:

- Primero, la reunión comenzará con una presentación del Sr. Pascal Lamy.
- Segundo, tras la presentación del Sr. Lamy, habrá un período de preguntas y respuestas, tras el cual el Sr. Lamy tendrá la oportunidad de hacer una declaración final si así lo desea.
- Tercero, como se ha hecho en el pasado, los nombres de los oradores para el período de preguntas y respuestas se extraerán al azar de una urna situada sobre el podio que contendrá los nombres de todas las delegaciones que deseen hacer preguntas al Sr. Lamy. Se ha pedido a los Miembros que deseen hacer preguntas que introduzcan sus nombres en la urna habilitada a estos efectos el día anterior, y una vez más en la sala antes de comenzar la reunión.
- Cuarto, a fin de utilizar el tiempo de la manera más equitativa posible, cada Miembro cuyo nombre se extraiga de la urna podrá formular una pregunta, y se permitirá una pregunta adicional de seguimiento. La pregunta irá seguida por la respuesta del candidato. A continuación se extraerá el nombre del siguiente orador, y así sucesivamente.
- Quinto, se ha pedido a los Miembros que sus preguntas sean tan breves como sea posible y se les ha instado a contribuir al proceso absteniéndose de formular preguntas que tal vez ya se hayan planteado. De la misma manera, el Sr. Lamy puede pasar a otra pregunta si considera que la pregunta formulada ya se ha tratado en una respuesta anterior.

2. Después de las observaciones introductorias del Presidente, los Miembros se reúnen con el Sr. Lamy.¹

3. El Presidente recuerda que en la continuación de la reunión del Consejo General de 30 de abril, y con arreglo a los Procedimientos para el nombramiento de los Directores Generales convenidos en 2002 (WT/L/509), el proceso para el nombramiento del próximo Director General se inició el 1º de diciembre de 2008 con una notificación del entonces Presidente del Consejo General a los Miembros de que tenían hasta el 31 de diciembre para proponer candidatos. De acuerdo con los procedimientos, los Miembros fueron informados en una comunicación del Presidente del Consejo de fecha 4 de noviembre de 2008 de la candidatura del Sr. Lamy, el actual Director General, quien había comunicado al Presidente antes del comienzo del proceso su intención de solicitar un nuevo mandato. Como bien saben los Miembros, al terminar el período de presentación de candidatos el 31 de diciembre, no se habían recibido más candidaturas. Con arreglo a los procedimientos, los candidatos tenían normalmente tres meses después de terminado el período de presentación para darse a conocer a los Miembros y mantener conversaciones sobre las cuestiones de interés para la Organización. Los dos meses siguientes se dedicaban a reducir el número de candidatos mediante un proceso de consultas y a elegir finalmente un candidato para su nombramiento. El proceso debía concluir con una reunión del Consejo General realizada a más tardar tres meses antes del vencimiento del mandato del titular, en cuyo momento debía adoptarse una decisión sobre el nombramiento de un nuevo Director General. En el presente caso, la decisión sobre el nombramiento del próximo Director General debe adoptarse entonces más tardar el 31 de mayo.

4. Como es evidente, las distintas etapas de este proceso fueron diseñadas para una situación en que los Miembros se encontraban inicialmente con más de un candidato. En las consultas realizadas por su predecesor en calidad de Presidente del Consejo General, se había visto claramente que, si bien respetaban los procedimientos convenidos, los Miembros reconocían el carácter único de la situación, en que había solamente un candidato, sin oposición, que era el Director General actualmente en funciones. En su declaración sobre esta cuestión formulada en la reunión del Consejo General de febrero, su predecesor comunicó que se desprendía claramente de sus consultas que no había oposición a que volviera a nombrarse al Sr. Lamy, y que el candidato contaba de hecho con amplio apoyo. Los Miembros le dijeron que esperaban con interés la oportunidad de escuchar, de conformidad con los párrafos 8 y 14 de los procedimientos, una presentación del Director General sobre su visión para la OMC, seguida de una sesión de preguntas y respuestas y de conversaciones con los Miembros. Se señaló también que este intercambio no tendría en sí ningún efecto jurídico.

5. A la luz de lo que antecede, su predecesor anunció que se realizaría una reunión especial del Consejo General en una fecha apropiada, observando que los Miembros habían indicado su disposición a acelerar el proceso de modo que el nuevo nombramiento del Director General pudiera confirmarse antes del 31 de mayo. El día anterior, los Miembros tuvieron oportunidad de reunirse formalmente con el Sr. Lamy y escuchar su presentación sobre su visión para la OMC, tras lo cual tuvo lugar una sesión de preguntas y respuestas. En sus contactos con las delegaciones desde la reunión de febrero del Consejo resultó evidente que el nuevo nombramiento del Sr. Lamy contaba con amplio apoyo. En consecuencia, recomienda formalmente que el Consejo General convenga en volver a designar al Sr. Lamy Director General de la OMC por un período de cuatro años que comenzará el 1º de septiembre de 2009.

6. El Consejo General así lo acuerda.

7. El Presidente dice que habla en nombre de todas las delegaciones al dar una cálida bienvenida al Sr. Lamy, manifestarle su satisfacción por su nuevo nombramiento y desearle éxito en sus próximos cuatro años.

¹ La presentación del Sr. Lamy, así como las preguntas formuladas y las respuestas dadas, se reproducen en el Anexo al presente documento.

8. El representante de Costa Rica, hablando en su calidad de embajador más antiguo ante la OMC, y en nombre de todas las delegaciones, agradece al Presidente y a su predecesor, el Embajador Gosper, los esfuerzos realizados a todo lo largo de este proceso que ha llevado al nombramiento del Director General. Es para él un honor hacer uso de la palabra en nombre de los Miembros, y poder hacerlo en circunstancias tan especiales. Pascal Lamy comunicó a los Miembros en noviembre pasado su decisión de solicitar un nuevo nombramiento como Director General. Los Miembros entendieron que esa decisión se basaba en su conciencia de que no era el momento de partir y abandonar así el barco que había sabido mantener a flote en aguas procelosas, y en que consideraba que podía contribuir de manera decisiva a que ese barco llegue a su destino con toda su valiosa mercancía. Durante los últimos cuatro años, el funcionamiento regular del sistema multilateral de comercio se ha fortalecido y las negociaciones de la Ronda de Doha han avanzado significativamente. La OMC se ha convertido en una organización más transparente, en la que los Miembros participan más directamente en los trabajos del día a día y en las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo. La OMC se ha acercado más a la sociedad civil y la sociedad civil a la OMC, y la Organización se ha acercado también más a las otras organizaciones internacionales y ha asumido un papel muy importante frente a la crisis económica mundial.

9. El Sr. Pascal Lamy ha desempeñado un papel esencial para el logro de esos resultados, y los Miembros así lo reconocen actualmente. La decisión que tomó en noviembre pasado de ofrecer seguir en el puesto de Director General fue responsable, pero no sorprendente, porque la perseverancia es una cualidad que le ha acompañado siempre. Pese a los progresos alcanzados durante estos años y al hecho de que nunca se estuvo antes tan cerca de una conclusión exitosa de la Ronda de Doha, el Sr. Lamy es consciente de que hay tareas importantes que no se han completado y de que su liderazgo, sus conocimientos técnicos y su contagiosa energía positiva contribuirán al logro de ese objetivo. El Sr. Lamy presentó ayer a este Consejo, su visión detallada del futuro de la OMC en los próximos cuatro años y respondió a las preguntas de los Miembros de manera clara, sincera y precisa. Le damos las gracias por su participación concienzuda en este ejercicio. El Consejo General ha decidido hoy confirmarlo por aclamación en el cargo de Director General de la Organización Mundial del Comercio por un nuevo mandato, y estoy seguro de que este segundo mandato será aún mejor. En nombre de los Miembros de la Organización, expresa sus sinceras felicitaciones y sus deseos del mayor éxito, y el compromiso de un decidido apoyo a lo largo de esta nueva campaña.

10. El Director General da las gracias al representante de Costa Rica. Desea sinceramente que los numerosos contactos que ha tenido con él en relación con el asunto de las bananas den fruto antes del comienzo de su segundo mandato. En términos más generales, agradece de todo corazón a los Miembros su expresión de confianza, que considera la parte más preciosa de sus relaciones con los Miembros. Esta confianza es lo que le une a ellos, y eso es lo que necesita para mantener la energía que se requiere para servir a la Organización. Desea también compartir esta expresión de confianza con la Directora General Adjunta, su gabinete y toda la Secretaría. No les ha hecho siempre la vida fácil en los últimos cuatro años, y merecen compartir la gratitud expresada. Como dijo el día anterior, se propone desempeñar sus funciones en el mismo espíritu en que lo ha hecho los últimos cuatro años, y la empresa común será, como ha sido, fortalecer la OMC en su calidad de órgano mundial encargado del comercio. Es muy consciente de que los próximos cuatro años serán difíciles y se pondrán a prueba los distintos pilares del sistema, pero confía en que la Organización podrá seguir su curso y cobrar aún más fuerzas en esas aguas revueltas. Su deseo, y sin duda el de todos los Miembros, es que estos tiempos difíciles acaben lo antes posible. Por último, ha empezado a buscar desde el día anterior el conejo que confía en poder sacar del sombrero, tal vez el próximo año.

11. El Consejo General toma nota de las declaraciones.

ANEXO

A. Presentación del candidato¹

Muchas gracias por permitirme expresar mi opinión y por brindar esta oportunidad de diálogo con todos los Miembros sobre los próximos cuatro años. Confío en que ello nos permita distanciarnos de nuestras preocupaciones diarias, aunque sea brevemente, para observar el panorama general. Como dijo una vez el poeta Carl Sandburg: "Un político debería tener tres sombreros. Uno para lanzarlo al ruedo, uno para las palabras al aire, y otro para sacar conejos si lo eligen." La buena noticia es que tengo el sombrero. Pero la mala noticia es que todavía nos falta un conejo para sacar de él Bromas aparte, me planteo esta reunión con un espíritu muy similar al que tenía en 2005; con ánimo de permanecer al servicio de todos los Miembros de la OMC y contribuir a fortalecer esta Organización.

Ante todo, quiero reiterar que creo firmemente en la finalidad primordial de la OMC, que es abrir el comercio en beneficio de todos. Nuestros valores políticos fundamentales siguen siendo los de apertura, la garantía del principio de la nación más favorecida y el trato no discriminatorio por los Miembros y entre ellos, así como el compromiso de lograr la transparencia en sus actividades. Sigo convencido de que la apertura gradual de los mercados nacionales al comercio internacional, con excepciones justificables o con la flexibilidad adecuada, permite lograr el desarrollo sostenible, mejorar el bienestar de las personas, reducir la pobreza y promover la paz y la estabilidad. Pero esto no significa que la apertura del comercio de manera regulada beneficie automáticamente a todo el mundo. De ahí la noción del "Consenso de Ginebra" que enuncié en esta misma sala en 2005. Se trata de abrir el comercio, pero también se trata de adoptar políticas nacionales e internacionales adecuadas que ayuden a traducir la mayor apertura del comercio en beneficios reales, mayores y tangibles para nuestros ciudadanos.

Vivimos en tiempos de crisis. Desgraciadamente, aún no se han hecho sentir todas sus repercusiones sociales, que inevitablemente habrán de generar presiones políticas. Y es precisamente ahora, que abundan las tentaciones proteccionistas, cuando el valor del sistema multilateral de comercio nos resulta aún más evidente. El sistema de normas del comercio mundial del GATT y la OMC, construido pacientemente a lo largo de los últimos 60 años, es ante todo y por encima de todo una fuente de confianza para los operadores económicos. Y, como ha demostrado la crisis, la confianza es hoy el eslabón que falta para que el mundo vuelva a la senda del crecimiento. Por lo tanto, nuestro principal objetivo para los próximos años, tal y como yo lo veo, es reforzar el papel de la OMC como *el* organismo del comercio mundial. Esto significa hacer que la OMC sea más favorable al desarrollo, "de más fácil uso", para que sus beneficios aprovechen a todos, grandes y pequeños, ricos y pobres, fuertes y débiles. Nuestra actividad medular consiste en abrir mercados y elaborar normas comerciales. Esta es y seguirá siendo nuestra labor inconclusa. Nos queda mucho por hacer. Si estamos de acuerdo en este objetivo general, como creo que todos compartimos, ¿cómo podemos mejorar nuestras posibilidades de alcanzarlo?

Sobre la base de la experiencia de los últimos cuatro años y de las consultas que he celebrado con muchos de ustedes en las últimas semanas, creo que hay cuatro esferas en que deberíamos tratar de mejorar la situación: las negociaciones; la aplicación; la coherencia; y la proyección exterior. En contra de lo que suele creerse, la OMC es mucho más que sus negociaciones. Pero el cumplimiento del mandato de negociación de la Ronda de Doha sigue siendo la prueba decisiva de nuestra capacidad colectiva para fortalecer el sistema mundial de comercio. Por eso considero que la conclusión de la Ronda de Doha para el Desarrollo es y debería seguir siendo nuestra prioridad número uno. Más allá de los compromisos necesarios para concluir la Ronda de Doha, y más allá

¹ Declaración distribuida posteriormente en el documento JOB(09)/39.

también del acceso a los mercados que procurará, está la importancia enorme de su valor sistémico. El mayor premio que encierra la Ronda de Doha es la certeza, la previsibilidad y la estabilidad que aportará al comercio mundial. Esta póliza de seguro acrecienta su valor en los momentos de crisis como el que hoy atravesamos.

El hecho innegable es que concluir la Ronda de Doha es difícil precisamente por la trascendencia de sus resultados: esta Ronda es dos o tres veces mayor que las anteriores en lo que a recortes y compromisos se refiere. Además, es una Ronda centrada en beneficios para los países en desarrollo, es decir, una verdadera Ronda para el Desarrollo. Si se aprecia a través de los derechos que se eliminan, dos tercios de los beneficios que pueden arrojar los recortes de aranceles y subvenciones resultantes de esta Ronda irán a parar a las exportaciones de los países en desarrollo. Lo que tenemos que hacer a partir de ahora es reiniciar el proceso a nivel político, partiendo de donde lo dejamos el año pasado. Llevamos siete años transitando por el camino de la Ronda de Doha y tenemos recorrido el 80 por ciento del trayecto. Lo hemos hecho juntos, siguiendo un proceso inclusivo y de acumulación progresiva. Es mucho lo que se ha logrado: si recuerdan nuestro punto de partida, hay una lista bastante larga de cuestiones en que las posiciones se han acercado. Pienso que ha llegado el momento de empezar a llevar las negociaciones a su última fase, de entrar en la recta final.

Mirando más allá de Doha, hay muchas ideas nuevas flotando en el ambiente sobre posibles esferas para la labor futura. Muchas de ellas también se han planteado en las consultas que he mantenido con ustedes. Por ejemplo, el cambio climático, ámbito en el que estoy convencido que el primer paso debería ser un acuerdo multilateral que abarque a todos los principales emisores y que todos esperamos que surja en Copenhague. También están en el aire otras cuestiones relacionadas con la seguridad alimentaria, la energía, el trabajo, la competencia, la inversión o el proteccionismo financiero, cualquiera que sea la forma en que este se defina. A mi parecer, nuestra capacidad de proyectarnos hacia el futuro depende de nuestra capacidad de hacer realidad el presente. Estas cuestiones no forman parte del programa actual. Obviamente, nada nos impide pensar en el porvenir, pero considero que la labor sería sobre cualquier tema futuro debe comenzar cuando la línea de meta de la Ronda de Doha se vislumbre claramente. Permítanme mencionar dos esferas que forman parte de nuestro mandato actual y que, en mi opinión, merecen una mayor atención por nuestra parte: los acuerdos comerciales regionales y las normas de origen. Con respecto a lo primero, es difícil entender por qué se asumen hoy compromisos y concesiones de tan profundo alcance en los acuerdos preferenciales sin ninguna consecuencia en el plano multilateral. Todos sabemos que se trata de una cuestión compleja y que hay diferencias entre los acuerdos comerciales regionales que tienen por objetivo lograr una integración regional profunda y otros acuerdos de libre comercio. Pero si tomamos en serio la vigencia del principio de la nación más favorecida, deberíamos pensar colectivamente en algún modo de "multilateralizar" gradualmente las concesiones hechas en acuerdos de libre comercio. Material de reflexión para los negociadores del artículo XXIV. En cuanto a las normas de origen, a mi juicio, es preciso abordar con decisión la proliferación de diferentes regímenes (multilaterales, regionales, bilaterales y hasta unilaterales), a fin de facilitar la vida de los operadores comerciales y económicos.

Estos dos ejemplos -los acuerdos comerciales regionales y las normas de origen- demuestran que el actual programa de la OMC no ha quedado en modo alguno obsoleto. Mucho de lo que hoy nos ocupa estaba ya en el programa de la Ronda Uruguay; incluso en el de la Ronda de Tokio, para ser más exactos. Pero lo cierto es que hoy siguen siendo igual de pertinentes, si no lo son aún más, para los operadores económicos. También se están sugiriendo algunas ideas sobre los procesos de negociación. Muchas se han analizado en el Informe Sutherland y en el Informe de la Comisión Warwick. En la actualidad actuamos con tres limitaciones: la adopción de decisiones por consenso, el hecho de que todos los temas que se negocian estén ligados en un todo único, y un proceso de negociación por acumulación progresiva. No creo que debamos reabrir el "consenso sobre el consenso". La adopción de decisiones por consenso aumenta la legitimidad de los acuerdos

alcanzados en un foro internacional, cosa necesaria y deseable porque el grado de legitimidad ha mermado con la lejanía de los procesos políticos nacionales. Por tanto, la cuestión es cómo forjar un consenso. Probablemente el conocido método de los círculos concéntricos sea el único eficaz de que disponemos. Pero exige un riguroso compromiso de transparencia por parte de todos: cada cual debe cumplir su parte. Debemos reconocer que todavía no hay suficiente transparencia en nuestra forma actual de trabajar; luego, existe un margen para mejorarla.

También tenemos que hallar el modo de avanzar más rápidamente hacia el centro de gravedad de los temas que se negocian, para aumentar la eficiencia. A este respecto, a mi modo de ver, los procesos de negociación de otros foros internacionales nos ofrecen enseñanzas útiles. Los acuerdos sectoriales y plurilaterales, y conceptos como el de "masa crítica", ya han sido ensayados. Pero insisto: considero que a esta altura nuestra labor no debería apuntar a esas cuestiones. La segunda esfera en la que habría que centrarse en el futuro es la de mejorar la aplicación de los acuerdos vigentes. Cuando se examinan las funciones de la OMC, se observa un notable contraste entre la sofisticación de las negociaciones, la solidez del mecanismo de solución de diferencias y la fragilidad de la vigilancia y la transparencia, que no deja de ser sin embargo uno de los pilares del sistema multilateral de comercio. Existen mandatos para la presentación de notificaciones y el examen por homólogos, pero creo que no se ha dedicado suficiente atención ni recursos a su ejecución. La función de vigilancia de la OMC se ve obstaculizada por cierta falta de visión general y capacidad analítica. Sin embargo, hay algunos aspectos positivos. Por ejemplo, se ha avanzado en la transparencia de los acuerdos comerciales regionales. Y con la vigilancia de las medidas adoptadas en respuesta a la crisis hemos demostrado que, colectivamente, podemos aplicar esos mecanismos con mayor vigor. Pero en muchos comités se registra un escaso número de notificaciones y, lo que es más importante, su calidad y su examen son deficientes. Como uno de ustedes me dijo el otro día, colectivamente hemos sido un poco vagos en esta esfera.

La cuestión es cómo mejorar esta situación. Podríamos mejorar el aprovechamiento de la asistencia técnica, centrarnos más en la capacidad de los Miembros para cumplir sus obligaciones en materia de notificación y prepararlos mejor para un examen por homólogos más efectivo. Podríamos mejorar la operatividad de los exámenes de las políticas comerciales. También podríamos rediseñar los modelos de notificación para que sean polivalentes y más sencillos. La mejora del proceso de vigilancia fomentaría sin duda la confianza en el sistema y evitaría atascar el mecanismo de solución de diferencias gracias a un tipo de sistema de alerta precoz. En cuanto a la solución de diferencias, creo que en general funciona bien. Además de lo que se está negociando en el proceso de examen del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, se podrían mejorar algunos aspectos; por ejemplo reducir los gastos administrativos de la Secretaría -uno de los problemas que deben solucionarse es el de la extensión de las comunicaciones y anexos que hay que traducir- y hacer frente a los períodos de actividad más intensa. También es preciso prestar atención al cumplimiento de las decisiones sobre solución de diferencias. Lo mismo ocurre con la participación de los países en desarrollo en la solución de diferencias, a la que sin duda contribuiría, en mi opinión, que se diera impulso al Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC. También hay que examinar el modo de utilizar mejor y más a menudo los buenos oficios, la conciliación y la mediación, procedimientos que nuestras normas prevén actualmente.

La tercera cuestión a la que querría referirme es la de cómo asegurar una mayor coherencia, tanto en el plano interno como en el externo. Comenzando por la Secretaría, considero que a pesar de los progresos que se han hecho se pueden hacer mayores progresos para poner fin a la compartimentación de las divisiones, mejorar la comunicación interna, aumentar la movilidad del personal, utilizar equipos de trabajo -como el que hemos establecido para el seguimiento de la crisis- o establecer grupos de expertos para actividades como los Exámenes de las Políticas Comerciales, la asistencia técnica y las adhesiones. También deberíamos celebrar más sesiones y seminarios informales con los Miembros para examinar en conjunto las cuestiones que forman parte de la actividad de la OMC. Desde el punto de vista externo, la OMC es uno de los planetas de la galaxia de

la gobernanza mundial y se pueden potenciar aún más sus conocimientos especializados para afrontar los retos relacionados con la gobernanza a escala mundial. Los principales ingredientes de la gobernanza mundial son la eficiencia y la legitimidad; y la coherencia es la clave para combinar esos dos elementos. Hemos utilizado nuestro poder de convocatoria para promover una mayor coherencia ante los diversos problemas del comercio internacional y de la economía. En los cuatro últimos años hemos reforzado el funcionamiento del mandato explícito de coherencia con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional que tiene la OMC, pero también nos hemos esforzado por ampliar la coherencia de la OMC con otras organizaciones internacionales y regionales. Tengo el propósito de seguir trabajando en esta línea. La Ayuda para el Comercio y el Marco Integrado Mejorado son claros ejemplos de ello. Otro ejemplo es la vigilancia de las medidas adoptadas en el contexto de la crisis actual. La financiación del comercio y las iniciativas recientes de convocar a las partes interesadas en la OMC para afrontar globalmente este problema son también ejemplos de nuestra capacidad de promover un enfoque coherente de los problemas mundiales. Lo mismo puede decirse del Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (FANFC). Deberíamos avanzar hacia el futuro basándonos en todo ello y prestar más atención al plano regional, que va adquiriendo importancia cada vez mayor, también para nuestras actividades de asistencia técnica relacionada con el comercio.

Estamos llevando a cabo proyectos de investigación conjunta con otras organizaciones internacionales como la OIT, la OCDE, la UNCTAD y los bancos regionales de desarrollo. En breve se publicará un estudio conjunto sobre el comercio y el cambio climático, elaborado conjuntamente por la OMC y el PNUMA. En un plano más general, la tarea de tender puentes con el sistema de las Naciones Unidas, con la integración del comercio en la iniciativa de los Objetivos de Desarrollo del Milenio y con mi propia participación en la Junta de Jefes Ejecutivos, debería contribuir también a aumentar la coherencia en nuestra labor con el sistema de las Naciones Unidas. Es ésta una esfera en la que pese a los esfuerzos que hemos desplegado queda todavía mucho por hacer. Sigue existiendo una desproporción entre las actividades que llevamos a cabo entre nosotros -todos los años se celebran más de 7.000 reuniones en el Centro William Rappard- y la intensidad de la interacción con nuestro entorno y con el público. Comenzando por nuestro propio círculo, es posible mejorar la relación con las delegaciones pequeñas no residentes. Es necesario examinar qué recursos de formación se ofrecen a estos Miembros para garantizar que se atiendan sus necesidades. Por lo que se refiere a la comunicación con los países no miembros, cabe hacer mención de las adhesiones, una cuestión sobre la que muchos de ustedes han dicho que debe ser objeto de atención en los años venideros. Hay cierto malestar entre los Miembros en proceso de adhesión porque entienden que el listón se coloca cada vez más alto. Los PMA tienen una preocupación específica sobre el uso de las directrices para su adhesión a la OMC. La adhesión es un proceso complejo, que exige al mismo tiempo capacidad y apropiación a nivel nacional y requiere grandes esfuerzos en el caso de muchos de los Miembros que se encuentran en ese proceso. Sin embargo, considero que puede ser importante dedicar más esfuerzo y más atención política a las adhesiones, en particular por lo que respecta a las de los PMA. Por mi parte también tengo el propósito de hacerlo en cuanto sea necesario.

Pasando a nuestros interlocutores externos -ONG, parlamentos, profesionales, miembros del mundo académico, empresas- es necesario también reforzar la cooperación y aumentar la transparencia. En el transcurso de los cuatro últimos años nos hemos esforzado por intensificar nuestra relación con la sociedad civil. Hemos puesto en marcha un proyecto piloto de acreditación de ONG locales para facilitar su acceso a las instalaciones de la OMC durante las conferencias ministeriales y las reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales y del Consejo General. Hemos reforzado la presencia de la sociedad civil en los aspectos organizativos del Foro Público de la OMC, confiándole la tarea de dar forma al Foro. Por mi parte, he mantenido frecuentes contactos con las ONG en Ginebra y durante mis viajes, reconociendo su contribución a nuestro trabajo. Hemos utilizado mejor nuestro sitio Web y los medios de difusión electrónicos mediante retransmisiones en la Red. Hemos reforzado nuestra comunicación con el mundo académico, particularmente en los países en desarrollo. Esta misma semana se ha establecido el Premio OMC de Ensayo para Jóvenes

Economistas. Pero hemos de hacer todavía más. En las consultas que he mantenido con la sociedad civil antes de esta reunión se expusieron algunas ideas, tales como promover una mayor apertura de nuestros Exámenes de las Políticas Comerciales o una mayor participación de la sociedad civil sobre el terreno durante las misiones de asistencia técnica de la OMC. Son ideas dignas de que las estudiemos conjuntamente. A mi juicio, habría que conceder especial atención a los parlamentarios y sus asistentes, que, en definitiva, juegan un papel fundamental en la decisión sobre los acuerdos y la adopción de leyes compatibles con las normas de la OMC. No obstante, la comunicación con el público es nuestro mayor problema de proyección exterior. La OMC goza de gran notoriedad, pero de escasa popularidad, aunque esta situación está cambiando, especialmente en los países en desarrollo. La complejidad de la OMC hace difícil su fácil uso. Comunicar acerca de la OMC es como informar a la gente de que "Lord Jones ha muerto cuando ni siquiera sabían que estaba vivo". La complejidad de la OMC resulta una desventaja y esto merece una reflexión seria. Debemos buscar la manera de establecer una comunicación más fluida. Hemos mejorado el sitio Web de la OMC, que está muy bien valorado por los internautas, pero podemos hacer más utilizando los tres idiomas. En resumen, hemos de cambiar de marcha. La clásica asimetría de la política sobre el comercio -los que resultan beneficiados son una mayoría silenciosa y los perjudicados son la minoría que hace oír su voz- significa que la carga de la prueba recae sobre nosotros. Nos corresponde demostrar las ventajas de la apertura de los mercados y de una mejor reglamentación. Necesitamos que los medios de comunicación proyecten una imagen más favorable de la OMC. La percepción de la opinión pública sigue siendo excesivamente limitada, especialmente fuera del mundo de habla inglesa. Es necesario un mayor contacto con los medios de comunicación nacionales y regionales, pero esta es una tarea que la Secretaría de la OMC no puede hacer sola; debemos trabajar conjuntamente.

Permítanme referirme ahora a la Secretaría. Es pequeña pero hermosa. Es comparativamente pequeña de tamaño, lo que le permite adaptarse rápidamente a las variaciones de las prioridades, del volumen de trabajo y de las tareas. Es hermosa porque está llena de mentes brillantes, profesionales eficientes y funcionarios de apoyo dedicados con gran entrega al servicio de ustedes. Mi objetivo general, como jefe de la Secretaría, es mejorar su capacidad para prestar apoyo a los Miembros. Para ello es necesario continuar modernizando la Secretaría manteniendo su frugalidad. Las modificaciones de la Versión 3 han aumentado la productividad, y continuarán haciéndolo. En cuanto a la contratación, seguiré ateniéndome a los principios de competencia profesional, mérito y diversidad. En los cuatro últimos años, y a pesar del movimiento muy limitado de personal, hemos aumentado el número de nacionalidades representadas entre nuestros funcionarios, añadiendo ocho nuevas de países en desarrollo y menos adelantados. El 60 por ciento de los funcionarios contratados que comienzan su carrera procede de países en desarrollo y PMA. La mitad de ellos han seguido uno de nuestros programas de pasantías. Dos tercios de nuestras pasantías se han destinado a profesionales de países en desarrollo y PMA. Pero debemos hacer más en cuanto a ampliar la diversidad, especialmente en lo que concierne a la integración de las cuestiones de género, así como a la mejora de nuestras pasantías para profesionales jóvenes, como han sugerido algunos de ustedes, especialmente de países en desarrollo y PMA. Seguiré impulsando ese objetivo.

Nos hemos esforzado en hacer de la OMC una organización más respetuosa con el medio ambiente elaborando un plan interno para reducir las emisiones. A este respecto, creo que podemos trabajar juntos para recurrir en grado mayor a medios tecnológicos y reducir el material impreso que se envía a las delegaciones. Por lo que se refiere a la Secretaría, mi intención es lograr una Secretaría sin soporte de papel para 2012. En cuanto al edificio, nuestro objetivo es mantener los costos de la renovación dentro de los límites acordados por los Miembros. Las obras de renovación han comenzado ya en el ala sur, habiéndose fijado el otoño de 2012 para la terminación total de las obras. Para entonces habremos renovado el Centro William Rappard y construido su ampliación en el actual aparcamiento de la zona sur, por supuesto siempre que lo permitan las circunstancias políticas locales. ¡Cuento con el apoyo y la reconocida capacidad de movilización de todos ustedes para llevar a cabo una campaña local tan importante! Las obras causarán inevitables molestias, que nos esforzaremos por reducir al mínimo. También habrá dificultades de aparcamiento, a pesar de que la Secretaría ha

dejado libres prácticamente todas las plazas existentes en el predio para que ustedes las utilicen. Cuento de antemano con su comprensión por las molestias que puedan producirse durante el período de renovación y construcción.

También con respecto a la Secretaría, creo que hemos de reforzar sus servicios, su apoyo y su capacidad de análisis. Esto vale para todos los aspectos que he identificado como susceptibles de mejora. No podremos mejorar nuestro trabajo si no aumentamos considerablemente nuestra capacidad de investigación, análisis y difusión. Es necesario que continuemos trabajando en nuestras bases de datos, por lo que respecta a su acceso y su funcionamiento en enlace. Pero no basta con elaborar y publicar datos. Tenemos que poder analizarlos y compartirlos mejor. La OMC debe llegar a ser un centro de referencia en cuanto a conocimientos sobre el comercio, es decir, en cuanto al análisis de datos y estadísticas mundiales sobre política comercial. Es necesario que pasemos de la obtención a la interpretación, de las meras cifras al análisis de la información comercial. Y, también en este caso, la cuestión es fundamental en todas las esferas: negociaciones, vigilancia, solución de diferencias, cooperación técnica y proyección exterior. Además, debemos continuar funcionando como un radar frontal con respecto a las cuestiones comerciales, pero de manera más sistemática. Debemos estar plenamente informados de los nuevos problemas y examinar los obstáculos al comercio que podrían surgir en el futuro, conocer perfectamente los factores que configuran el comercio mundial, para continuar prestando a ustedes los mejores servicios. Para ello es necesario establecer redes eficaces, y por consiguiente una base más firme en la OMC, a fin de poder ofrecer a los Miembros simulaciones, cuantificaciones, hipótesis y alternativas. Los cambios introducidos hasta ahora en la Secretaría han aumentado nuestra eficiencia, pero estamos trabajando casi al límite de nuestra capacidad. Para poder mejorar aún más los servicios que les prestamos, para poder responder a las peticiones de trabajos analíticos, será necesario que aumentemos nuestros recursos. Será preciso fortalecer el personal con un mayor número de economistas, juristas y especialistas en comunicación. Hay posibilidades de redistribución, que continuaré aprovechando. Pero mi impresión es que no bastará con eso.

Mi posición con respecto al presupuesto es muy sencilla: el presupuesto es una previsión y no una autorización para gastar. Si queda dinero, lo devolvemos: lo hemos hecho. Y la introducción de un presupuesto basado en las actividades nos hará más responsables ante ustedes. Tendremos ocasión de debatir este punto en relación con nuestro próximo presupuesto bienal. Cuento con el apoyo de ustedes a tal efecto. Una cuestión que suscita especial preocupación es la situación actual del plan de pensiones del personal de la OMC. Como ustedes saben, este plan es responsabilidad colectiva de los funcionarios y los Miembros de la OMC. Aparte de la repercusión negativa que la crisis ha tenido en él, el plan se resiente de un déficit actuarial que debe ser afrontado urgentemente. Confío en que los Miembros prestarán la debida atención a que este problema se resuelva en breve. Y, hablando de asuntos presupuestarios, me preocupa la cuestión de los atrasos, en particular los de nuestros Miembros más pobres. Hemos de reflexionar sobre cómo podrían comenzar desde cero. Otro motivo de preocupación es el aumento de los fondos fiduciarios, que entrañan un costoso trabajo administrativo. Hemos de estudiar si existe la posibilidad de integrar en el presupuesto ordinario al menos algunas de las actividades actualmente sufragadas con cargo a fondos fiduciarios.

Permítanme concluir abordando la cuestión de las reuniones ministeriales de la OMC, que muchos de ustedes han planteado durante nuestras consultas. Hemos de restar dramatismo a las reuniones ministeriales, hacer de ellas un proceso más normal, en el que se examinen las actividades de la OMC en todos los ámbitos, para determinar el grado de satisfacción de los Miembros con la marcha de esas actividades y tratar las cuestiones prioritarias a nivel político. No hemos celebrado ninguna reunión ministerial desde 2005, y a mi juicio no debería concluir el año 2009 sin que la celebremos. Una cosa es una reunión ministerial ordinaria, y otra cosa es la participación de los Ministros en las negociaciones. No debemos confundirlas. En conclusión, la OMC no está necesitada de cambios radicales. A mi parecer, no hace falta ninguna reorganización profunda del sistema; se trata más bien de una larga lista de medidas concretas para reforzar el sistema comercial mundial.

Estoy dispuesto a contribuir a ayudar a los Miembros a alcanzar los objetivos de esta Organización. La OMC, como un organismo vivo, debe continuar aumentando su capacidad para reaccionar rápidamente ante los desafíos mundiales, como los que plantea la crisis actual, y para contribuir a darles solución. El fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, especialmente mediante la conclusión de la Ronda de Doha, debe ser la estrella que nos guíe. En la constelación de la gobernanza mundial, trabajemos codo con codo para que la estrella OMC brille cada vez con mayor fulgor.

B. Preguntas y respuestas

Pregunta

Mi pregunta es la siguiente: uno de los principales desafíos del futuro con respecto a la función y el alcance de la OMC consiste en la relación entre las políticas comerciales y las políticas ambientales, en particular las encaminadas a hacer frente al cambio climático. Teniendo esto presente ¿cómo cree el Director General que el resultado de las negociaciones de Copenhague sobre el cambio climático afectará la labor futura de la OMC? (Malta)

Respuesta

El cambio climático, como parte de una multiplicidad de desafíos ambientales, no es nada nuevo para la OMC. El Acuerdo de Marrakech establece muy claramente que la apertura del comercio debe contribuir al desarrollo sostenible y muchos de nuestros acuerdos tienen componentes ambientales. Tenemos un Comité de Comercio y Medio Ambiente. La "jurisprudencia" del mecanismo de solución de diferencias ha contribuido mucho a aclarar la relación con frecuencia compleja entre la apertura del comercio, por una parte, y la preservación del medio ambiente, por la otra, y hemos visto una gran cantidad de estas complejidades en esferas como, por ejemplo, los obstáculos técnicos al comercio. Así pues, el planeta ambiental y el planeta comercial no son extraños entre sí. En el programa de la Ronda se puede ver un importante componente ambiental en la negociación de reducciones arancelarias específicas para los bienes ambientales y de compromisos de acceso al mercado específicos para los servicios ambientales, en la aclaración de las relaciones entre los Acuerdos de la OMC y los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente, y en el tratamiento de la enorme cuestión de las subvenciones a la pesca con el fin de hacer frente a una de las razones del agotamiento de los recursos marinos. Así pues, una vez más, el mundo del medio ambiente no es algo nuevo para la OMC, ni tampoco lo es la voluntad política, expresada en múltiples oportunidades, de establecer un régimen internacional posterior a Kyoto en que se disciplinen las emisiones de CO₂ mediante un acuerdo multilateral que consolidará los compromisos asumidos por quienes contaminan de reducir las emisiones. Ése será el principal desafío para Copenhague a fin de año. Debemos obtener un acuerdo entre países que emiten 20 toneladas de CO₂ per cápita por año y países que emiten una tonelada per cápita por año. Estas son las cifras actuales, y es posible que las proporciones cambien en el futuro. Hacemos frente al desafío de la adaptación y al desafío de la mitigación, al desafío financiero y al desafío de la transferencia de tecnología. Todas estas cuestiones están en este momento en un ámbito que no es el de la OMC, que es el sitio en el sistema internacional en que se debe llegar a un acuerdo. No me corresponde decir cuáles son las posibilidades de lograrlo en Copenhague. No soy un especialista, pero sí puedo decir que confío en que lo lograremos.

Si hay un acuerdo de este tipo, ¿cuáles serán las herramientas para su aplicación? ¿Se recurriría a sistemas comerciales, o a sistemas de impuestos sobre las emisiones de CO₂? Si se establecen estas medidas de aplicación, ¿habrá un componente comercial de estos sistemas internacionales? Cuando leo los trabajos publicados, cuando examino los proyectos de leyes de distintos sitios, puedo observar ejemplos de sistemas de ajuste comercial más amplios, ideas y sugerencias, pero nada que se acerque en esta etapa a la aplicación. Y así es como debe ser, porque

este tipo de medidas, en mi opinión, sólo puede tener valor en el contexto de un acuerdo global internacional obligatorio. Creo que si hay consecuencias para el comercio, o interfaces con el comercio, tendremos que ocuparnos de ellas. Cuando digo nosotros me refiero a ustedes, los Miembros de la Organización, porque ocurre que los miembros en un posible acuerdo de reducción de las emisiones de CO₂ son los mismos que los Miembros de la Organización Mundial del Comercio. De modo que si se trata de una cuestión de coherencia, este es uno de los excelentes ejemplos en que la coherencia empieza en casa. Estoy seguro de que los Miembros que elaboren un acuerdo posterior a Kyoto se asegurarán de que el aspecto comercial -teniendo presentes la función y los principios de la OMC- sea apropiado cuando llegue el momento. Cabe decir también que ya hay, al igual que en el Protocolo de Kyoto, una prescripción general en el sentido de que las medidas de aplicación de todo acuerdo de ese tipo deben ajustarse a los principios de esta Organización.

Por último, observando la experiencia anterior, tenemos muy buenas razones para ser optimistas. Podemos observar lo que ocurrió en el caso de los clorofluorocarbonos, en que se adoptó un acuerdo internacional obligatorio y se establecieron medidas nacionales de aplicación. Algunas de estas medidas de aplicación tropezaron con problemas más amplios, pero resolvimos esos problemas porque el objetivo era claro y el comercio como ajuste era necesario para la aplicación. Si observamos los acuerdos internacionales sobre especies amenazadas, los acuerdos internacionales sobre desechos tóxicos, los acuerdos internacionales sobre productos químicos, podemos ver que hasta ahora nunca ha habido un problema grave de contradicción entre estos acuerdos y nuestro sistema. Mi esperanza es entonces, y esta es mi observación final en esta respuesta, a) el éxito en Copenhague y b) la aplicación del Acuerdo de Copenhague en lo que respecta al comercio de conformidad con nuestros principios. Pero estoy seguro de que no debemos plantear esta cuestión en esta Organización como sustituto de algo sobre lo cual no se pudo llegar a un acuerdo en el foro internacional apropiado. La OMC no está aquí para sustituir otros acuerdos. Estamos aquí para tratar de apoyar en nuestro ámbito comercial acuerdos más generales que, repito, espero que se formalicen en Copenhague.

Pregunta

¿Cómo piensa el Director General que podría mejorarse el cumplimiento de las decisiones de los grupos especiales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, teniendo en cuenta las negociaciones sobre esa cuestión y la dificultad con que tropiezan los países pequeños para lograr que se cumplan esas decisiones cuando se aplican a grandes países desarrollados? (República Dominicana)

Respuesta

En primer lugar, si tratamos de hacer un diagnóstico de la situación, creo que es justo decir que el historial de aplicación es positivo. Todo depende, evidentemente, de lo que se use como referencia, pero si se usa la tasa de aplicación de las decisiones en los sistemas nacionales, la tasa de cumplimiento de la OMC es sumamente buena. Es verdad que no es del 100 por ciento, y ése puede ser un problema, y es verdad que si se considera la tasa de cumplimiento según los Miembros, uno o dos Miembros importantes de la Organización no han acatado aún determinaciones del Órgano de Solución de Diferencias adoptadas hace ya algún tiempo, y en algunos casos hace bastante tiempo. Creo que debemos examinar esta situación, los casos en que las decisiones no se han cumplido después de un cierto número de años. Todos entendemos la viscosidad de la modificación de la legislación nacional cuando ello resulta necesario después de un asunto de solución de diferencias. Una vez más, éste sigue siendo un problema en el caso de algunos Miembros importantes, que deberían tener suficiente criterio para ser más responsables, por ser más grandes, en lo que respecta a cumplir lo dispuesto en el sistema de solución de diferencias. Hay entonces un problema. No es un problema exclusivo de algunos Miembros grandes. Algunos más pequeños tienen también problemas de cumplimiento que, dicho sea de paso, en algunos casos han dado lugar a nuevas diferencias.

¿Qué se puede hacer entonces? Creo que el principal elemento es la presión de los demás, y esta es la razón por la cual cuando las diferencias se examinan regularmente en el Órgano de Solución de Diferencias se observa a veces algo que parece un ritual. No estoy seguro de que haya mucha pasión durante algunas de estas reuniones, y este es un problema que ustedes tienen que encarar. Pero creo que lo principal es la presión de los demás. Puedo ocuparme, me he ocupado y me ocuparé en algunos casos de estas cuestiones de cumplimiento con algunos de mis interlocutores ministeriales o estatales. Confío en que todos entenderán que, si nuestro objetivo es el logro de resultados, estas iniciativas son más eficientes si no se hacen públicas. Estas son entonces las dos vías que creo que tenemos ante nosotros para tratar de mejorar la situación. Por otra parte, si se consideran algunas de las cuestiones de larga data en que los Miembros no han cumplido las determinaciones del OSD, se verá que hay actividades de negociación por lo menos en el caso de dos o tres de ellas, a las que he contribuido en algunos casos, y tengo razones para confiar que a corto plazo esta tasa de cumplimiento podría mejorar significativamente en lo que respecta a atolladeros especialmente difíciles causados por definición.

Pregunta

Debo decir que he tenido mucha suerte esta mañana cuando se me ha dado la oportunidad de plantear una pregunta en esta etapa temprana. Me proponía hacer una pregunta sobre la importancia de la aplicación, que usted ha mencionado como una de las cuatro esferas en que querría ver más mejoras. Eso es lo que me proponía preguntar. Nos ha dado usted algunas ideas, con las que estoy muy de acuerdo, porque la realidad es que parece haber muchos ejemplos de Miembros que no cumplen sus obligaciones en virtud de los Acuerdos de la OMC. Ha mencionado usted algunas ideas para mejorar esa situación, entre ellas la asistencia técnica a los países en desarrollo, la mejora de las notificaciones, etc., de modo que ya ha respondido a la pregunta que tenía la intención de formular. Pero si tiene usted más ideas a este respecto, agradecería sinceramente sus aclaraciones. (Japón)

Respuesta

Muchas gracias por la pregunta. Puedo volver a ella, dado que he hecho unas pocas sugerencias. ¿Cuál es su opinión sobre las sugerencias? ¿Tiene usted más sugerencias? Creo que volveremos a ocuparnos de esto. En general, me estoy dirigiendo aquí a embajadores, y pienso que su participación personal en las actividades de aplicación de esta Organización es muy importante. Sus jefes les señalan algunas prioridades y ustedes indican algunas prioridades a sus tropas. Su propia ayuda personal para hacer que las actividades de la Organización merezcan prioridad en su propio trabajo, en sus propias misiones, es algo que yo agradecería mucho que mejorasen. Ha mencionado usted tres sugerencias; es posible que haya más. Creo que la asistencia técnica relacionada con el comercio podría y debería concentrarse más en ayudar a varios de nuestros Miembros que son países en desarrollo a aumentar su capacidad de cumplimiento y de notificación, incluida su capacidad de examinar lo que hacen otros. Es verdad que cuando realizamos actividades de capacitación sobre propiedad intelectual, contratación pública u obstáculos técnicos al comercio mejoramos la capacidad de nuestros interlocutores de participar en estos sistemas de examen entre pares, pero la tarea podría concentrarse más en países determinados. Si tenemos un panorama que muestra que un Miembro determinado tiene más problemas que otro, por ejemplo, con las notificaciones, o si un Miembro nos indica que su participación en el proceso de examen por homólogos no es significativa a causa de su falta de capacidad, debemos ocuparnos de ello de manera mucho más concentrada.

Se podría recurrir a los exámenes de las políticas comerciales para mejorar el cumplimiento. Esto puede ser muy útil, ya que el examen por homólogos es anterior al examen mismo, y esto actúa en las capitales como un proceso de estímulo, que ayuda a sus ministros a ejercer presión sobre sus colegas cuando se examina la política comercial de sus países en un foro abierto. Este proceso podría ser, de hecho, aun más abierto. Pero lo que tratamos de hacer es lograr que se desprendan beneficios

del examen de las políticas comerciales. Cuando termina un examen de las políticas comerciales no hay ningún seguimiento real, o por lo menos ningún seguimiento organizado en la OMC. No hay ningún contenido operacional real en nuestros exámenes de las políticas comerciales. Esto podría encararse de manera más sistemática. Los formatos de notificación son una idea que provino de uno de ustedes, y el fundamento es que tenemos muchos requisitos de notificación repartidos en varios trozos de los acuerdos abarcados, pero la tarea que les corresponde a ustedes de asegurar que se cumplan en lo que respecta a la notificación en las capitales es a veces muy compleja, ya que entraña 10, 15 ó 20 organismos administrativos o ministerios. Con la tecnología de que disponemos actualmente, podríamos probablemente hacer que el sistema sea más fácil de utilizar. Todo esto tiene un carácter más bien político, y si bien mucho tiene que ver con lo que ustedes mismos aportan, otros aspectos tienen un carácter más técnico. Agradeceremos las ideas que quieran aportar, ya que esta es una cuestión que debemos considerar en términos generales.

Pregunta

Agradezco al Sr. Pascal Lamy la presentación que hizo al comienzo de la reunión. Nuestra pregunta es simplemente cómo afectarán las cosas concretas que ha aprendido en los primeros cuatro años lo que hará en los próximos cuatro años. (Estados Unidos)

Respuesta

La respuesta general es: hablar menos y escuchar más. En segundo lugar, en lo que respecta a la acción, mis primeros cuatro años no me han quitado el gusto de lograr que las cosas se hagan, aunque es posible que lo hayan reducido un poco de tanto en tanto por razones de comodidad psicológica. Sin embargo, creo fundamentalmente que debemos simplificar esta Organización y debemos demostrar que podemos conseguir resultados. Lo que he ganado en estos cuatro años es ciertamente una mejor comprensión de la viscosidad del sistema, de por qué y en qué medida es complejo, dificultoso y pesado, pero también de lo eficiente que puede ser cuando funciona. Hemos tratado de mantener la eficiencia y eliminar al mismo tiempo parte de los "gastos fijos", como dirían los especialistas en tecnología de la información, que el sistema crea y que no contribuyen al logro de resultados. Creo que entiendo mejor las complejidades, pero mi determinación personal de tratar de conseguir resultados es mayor de lo que era hace unos años, y en buena medida porque el sistema no hace esto automáticamente. La OMC sigue siendo una Organización impulsada por los Miembros. Soy consciente de esto, y este impulso colectivo es ciertamente una ciencia específica, pero es preciso dar más energía al sistema. Se necesitan ímpetu e impulso, y esto no es responsabilidad mía solamente. Es una responsabilidad compartida, y algunos de ustedes personalmente, o siguiendo instrucciones de sus Ministerios o sus Gobiernos, han dado de vez en cuando un impulso que ha sido extremadamente fructífero.

Con respecto a la administración de la Secretaría, que no es la principal tarea que ven el público o los medios de información, pero que ocupa gran parte de mis recursos y los de mi equipo, he aprendido que la modificación de este sistema sólo puede ser gradual y permanente. A este respecto, la Secretaría es muy similar a la propia Organización; hay algo así como una similitud de culturas, ya que ambas son difíciles de mover pero están dispuestas a moverse y cuando se mueven pueden alcanzar niveles de satisfacción extremadamente altos. Seguiré haciendo esto, y creo que tras haber dudado un poco entre varias opciones en términos de cambios en la administración, hemos encontrado la combinación correcta de introducción de dosis de cambio manteniendo al mismo tiempo la motivación y la dedicación de las personas al sistema. Esta es una respuesta muy general, y soy consciente de ello. Una vez más, resumiendo, creo que una de las principales responsabilidades del Director General en este sistema consiste en captar las inevitables complejidades del sistema, por una parte, y en tratar, por otra parte, de encontrar los canales más eficientes para lograr progresos.

Pregunta

Gracias por su presentación de esta mañana. Estoy de acuerdo con usted en que no se requiere un procedimiento quirúrgico en la OMC, pero tenemos que seguir evolucionando y adaptándonos al medio cambiante. En este contexto, en los últimos 50 años los productos básicos y los recursos naturales se han visto raramente limitados por el comercio internacional. Parecían abundantes, de modo que las normas y las disciplinas que reglamentan el aspecto relativo a la exportación de esos productos no se consideraron particularmente necesarias. Estamos ahora experimentando algo así como un cambio en el paradigma. La escasez de alimentos y de energía y el aumento de los precios de los alimentos y otros productos básicos plantean un desafío. Teniendo esto en cuenta, mi pregunta es si usted cree que la OMC debe pasar a ocuparse en el futuro de otros aspectos, más allá del ámbito actual de la liberalización del comercio en lo que concierne a la importación. (Corea)

Respuesta

Estoy ciertamente de acuerdo con su punto de partida, a saber, que el comercio internacional es algo muy complejo y que, en la medida en que en esta Organización trabajamos en favor de la apertura del comercio con el fin de lograr una división internacional más eficiente del trabajo y mejorar así el bienestar, es muy lógico que no prestemos demasiada atención a una parte del comercio internacional que tiene lugar de todas maneras. Los productores de petróleo no tienen generalmente más opción que exportar una gran parte de su producción, y los que no tienen petróleo tienen que importar una gran cantidad de petróleo. Nada de lo que hagamos puede cambiar esta realidad fundamental, que los economistas llaman en francés "du commerce fatal"; lo que ocurre de todas formas, se haga lo que se haga. Ahora bien, esto es sin duda cierto en lo que respecta a muchos recursos energéticos y con respecto a muchos productos básicos. Si yo tuviera montañas de mineral de hierro, trataría de utilizar un poco localmente, pero exportaría ese mineral, y a la inversa.

En cuanto a los alimentos, la cuestión es más compleja, aunque una parte del comercio internacional consiste en productos básicos en bruto. Pero si se miran los números, la proporción del comercio internacional en alimentos y productos alimentarios está disminuyendo en números brutos a) porque el consumo ha pasado a los productos elaborados, y b) porque el comercio internacional ha avanzado más hacia los productos elaborados. ¿Significa esto que no hay ningún problema comercial? No. Han surgido algunos problemas, que usted ha mencionado rápidamente, como, por ejemplo, las restricciones a la exportación. Los Acuerdos de la OMC han encarado esto prohibiendo las prohibiciones a la exportación pero no los impuestos a la exportación, y hemos visto algo de este problema en las negociaciones actuales. ¿Debería la OMC concentrarse más seriamente en el obstáculo específico al comercio que plantean las restricciones a la exportación, cualquiera sea la forma que adopten? Es una pregunta interesante. ¿Deberían darse mandatos en esa dirección, como han sugerido algunos? La Directora del Programa Mundial de Alimentos me dice que no puede comprender por qué una organización llamada Organización Mundial del Comercio no tiene prescripciones serias sobre las restricciones a la exportación de alimentos. Alega constantemente que las restricciones a la exportación de alimentos perjudican a quienes las imponen, porque no hacen sino trasladar una parte mayor del problema a sus vecinos. Hay opiniones firmes a este respecto. En los trabajos del Banco Mundial se puede ver cuanto menos una crítica implícita, si no explícita, en el sentido de que esta cuestión no se encara seriamente donde debería tratarse. Este es así ciertamente un problema, y un problema en que debemos pensar en relación con los futuros mandatos de nuestros Miembros.

En lo que concierne a la energía, hay algunas cuestiones que ya guardan relación con nuestra labor, incluso en la negociación actual y en las negociaciones sobre adhesión. No sorprende probablemente a nadie que los países con un enorme volumen de comercio en energía no hayan estado entre los primeros Miembros de la OMC o del GATT, lo que confirma su diagnóstico inicial.

Pero hay cuestiones como el doble precio, por ejemplo, que han surgido ocasionalmente, o cuestiones como el tránsito, que se están examinando en varias negociaciones de adhesión. Si se examinan las negociaciones de adhesión de Ucrania, por ejemplo, se ve que un aspecto difícil se refería al tránsito de la energía. En el caso de las negociaciones de adhesión de Rusia, se trata evidentemente de una cuestión que todavía se está examinando. Creo personalmente que si la energía se banaliza como un problema de comercio internacional, tendrán que plantearse cuestiones para nosotros, y la comunidad energética se está ocupando de ello. Ya hay un mapa de ruta de lo que debe hacer la OMC en su esfera, reconociendo que hay una cuestión que no está por el momento dentro de nuestro campo de acción, que es la competencia. Es probable que éste sea también un elemento importante cuando se trata de la apertura de los mercados en esta esfera porque, por definición, los que detentan estos recursos suelen ser pocos, su poder de mercado es enorme, y es posible que haya cuestiones que guardan relación con la competencia internacional. Todos sabemos que por el momento hay una laguna en el sistema de gobernanza económica mundial. Algunos de ustedes tienen sistemas de competencia interna extremadamente sofisticados y detallados, pero no hay nada que se parezca a una norma internacional en este ámbito que, como es obvio, podría entrañar también consideraciones relativas al comercio de estos productos básicos, de los recursos naturales y las materias primas. Ésta es así la respuesta más bien general. Se trata de una cuestión compleja, pero no hay duda de que a medida que progresa la globalización, a medida que se multiplican las conexiones, los problemas de este tipo que no están en nuestro ámbito de competencia o que no nos resultan cercanos pasarán a ser probablemente menos remotos. Una vez más, habrá que ocuparse de esto después de la Ronda.

Pregunta

Agradezco también la presentación hecha por el Director General y, por respeto a mis colegas, no voy a hacer elucubraciones ni evaluaciones de esa presentación. Lo único que quisiera preguntar, a la luz de las respuestas ya recibidas, es lo siguiente: el Director General ha mencionado cuatro áreas: negociaciones, aplicación, coherencia y divulgación, respecto de las cuales no tengo desde ya ninguna diferencia. Me parece que ha expresado algunas ideas importantes con respecto a los temas 2, 3 y 4, y las negociaciones ya tienen evidentemente su estructura y su curso de acción. Mi pregunta es ¿cómo y cuándo prevé el Director General establecer un intercambio sistémico entre él mismo y los Miembros, para definir precisamente los campos de acción 2, 3 y 4? ¿O se está aplazando esto *sine die* a la espera de que concluyan las negociaciones? (Argentina)

Respuesta

Entre las sugerencias, comentarios y observaciones que he tratado de presentar esta mañana para dar algún sentido a este ejercicio e impedir que pase a ser formal hay claramente algunas cosas que podemos hacer ya. Se han hecho sugerencias sobre la mejora de los procedimientos y sobre el aumento o la mejora de un cierto número de actividades de la Secretaría y se me ha exhortado a trabajar más con ustedes en cuestiones de comunicación y de manera horizontal; todo esto puede hacerse mientras la Ronda sigue adelante. Sin embargo, hay algunas consideraciones para el futuro que se refieren a posibles sujetos de nuestras actividades legislativas o reglamentarias y al proceso de negociación que, como creo que he dicho claramente, considero que no deberían encararse por el momento, dado que la prioridad debe ser la finalización de la Ronda. No creo que sea útil dejar o crear ningún tipo de ambigüedad con respecto a la permeabilidad de lo que estamos haciendo para finalizar la Ronda introduciendo estos nuevos temas o estas nuevas ideas sobre la forma en que podríamos negociar de manera algo diferente de lo que hacemos ahora. Así pues, para responder a su pregunta, estamos dividiendo lo que he planteado esta mañana en dos partes, no en un intento de poner a prueba la paciencia de ustedes, sino para despertar su interés. Tenemos así dos cestas separadas. Una contiene lo que, en mi opinión, -aunque en última instancia son ustedes quienes deciden- debe merecer consideración sería una vez que se haya asegurado el fin de la Ronda. No creo que debamos esperar hasta la finalización completa de la Ronda para preguntarnos lo que hemos de

hacer a continuación. Creo que llegará el momento en que habrá que plantear esas preguntas. Si miramos hacia atrás, esto es lo que ha ocurrido en todas las Rondas anteriores. En los últimos dos o tres meses de una Ronda empezamos a preguntarnos seriamente lo que haremos luego, pero eso no ocurre antes de los últimos dos o tres meses y, lamentablemente, no hemos llegado aún a ese punto. Así pues, dejemos de lado esa parte hasta dos o tres meses antes del fin de la Ronda.

Sin embargo, en lo que concierne a la otra parte, estoy muy dispuesto a trabajar con ustedes en formatos no necesariamente tan formales como éste. Podríamos organizar seminarios o retiros, como hizo mi predecesor, por ejemplo, en relación con el Informe Sutherland. He leído el acta de la reunión celebrada en junio de 2005, la última vez que esta Organización organizó un retiro de ese tipo. Estoy muy dispuesto a considerar esa idea. Ahora bien, ocurre que la mayoría de nosotros, y la mayoría de ustedes, hemos estado muy absortos en las negociaciones, y la idea de pasar dos días juntos en seminarios sobre varios temas nos ha parecido algo apartada del foco de nuestras preocupaciones actuales. Sin embargo, estoy perfectamente dispuesto a considerar esa posibilidad. Creo que el debate en cuestión debe realizarse en un ambiente más informal que, por ejemplo, una reunión del Consejo General. Debería ser posible analizar estas cosas en un contexto de intercambio de ideas sumamente abierto y si, con respecto a los puntos 2, 3 y 4 (dejemos el punto 1 de lado por el momento), ustedes consideran que las sugerencias e ideas que he presentado esta mañana merecen más debate, además de lo que puedo hacer dentro de mis propias facultades en la Secretaría, estoy perfectamente dispuesto a hacerlo. Mis cuatro Adjuntos, así como los funcionarios de mi Oficina, cuyas opiniones, aportes y consejos forman la base de gran parte de mi trabajo, les dirán en privado, aunque no en público, que en varias ocasiones he expresado el deseo de avanzar hacia fases que son algo más innovadoras o creativas, y que incluyen más intercambio de ideas en nuestras actividades, aunque más no sea porque son cosas que me gustan. La mayor parte de las veces, su respuesta ha sido "hay que hacer primero lo primero; debe tratar de contener un poco su imaginación y concentrarse en lo que hay que hacer ahora mismo". Así pues, si me permiten algún espacio de maniobra les diré que este es el deseo colectivo de los Miembros y que, dado que esta es una Organización impulsada por los Miembros, como todos saben, es preciso tenerlo en cuenta. Estoy muy dispuesto a examinar esta cuestión. Podemos analizar el formato, pero en lo que respecta a los puntos 2, 3 y 4, hay cosas que se pueden hacer como parte de nuestra tarea cotidiana sin distraernos de nuestro objetivo principal, que debe seguir siendo la finalización de las negociaciones.

Pregunta

Ha mencionado usted su preocupación y el hecho de que querría que se celebrara una conferencia ministerial ordinaria antes de fin de año. Querríamos saber si nos podría dar detalles sobre el programa que prevé para esa conferencia, teniendo en cuenta la útil distinción que ha hecho entre ésta y una reunión ministerial relacionada con las negociaciones del Programa de Doha. ¿No cree usted que sería útil que el programa incluyera una invitación a los Miembros para que expresaran sus pensamientos sobre las futuras actividades de la Organización? Recibimos de usted esta mañana un claro mensaje sobre los nuevos temas, los temas para el futuro. Nos dijo usted que ellos podrían encararse una vez finalizada la Ronda, pero si se quiere que la OMC no siga siendo solamente un órgano de negociación, según el deseo expresado por usted, ¿no podría preverse en el programa de esta conferencia ministerial que todos los Miembros expresaran sus pensamientos sobre el futuro o sobre un programa posterior a Doha? (Francia)

Respuesta

Con respecto a la necesidad de una conferencia ministerial, no se trata simplemente de una idea mía. Ello se desprende de nuestras normas, que decidimos colectiva, discreta y silenciosamente romper, dado que no hemos tenido una conferencia ministerial desde 2005. Es, después de todo, inquietante como cuestión de principio que una Organización que se espera que elabore normas y las

haga cumplir establezca para sí misma normas que decide simplemente ignorar. Debemos corregir esa anomalía.

En segundo lugar, la experiencia me dice, y no soy el único que ha reflexionado sobre esta experiencia (basta con leer el Informe Sutherland o el Informe de la Comisión Warwick, pero prefiero concentrarme en el Informe Sutherland porque es el más antiguo (2004-2005)), que hay consideraciones a este respecto que coinciden enteramente con lo que está diciendo usted hoy. Se ha considerado la idea de volver a un formato normal para organizaciones normales, es decir, una conferencia ministerial todos los años en que las actividades de la Organización (dónde ha estado, dónde está y hacia dónde se encamina), sean examinadas al nivel político por los representantes, ya sea o no al nivel ministerial, que los Miembros de esta Organización deciden enviar a un evento políticamente abierto una vez por año. Recomiendo esta fórmula porque creo que es más productiva para la Organización que los "jamborees" a que nos hemos acostumbrado desde Seattle, a todos los cuales he tenido el privilegio de asistir en distintas capacidades, y que son costosos para todos, y en particular para la Organización. Cuando los recursos son escasos, no creo francamente que sea allí donde debemos gastarlos. Pido disculpas por esta consideración logística, pero hay cosas que debemos tener presentes y, en todo caso, el resultado global para la Organización no ha sido muy positivo. Este es el preámbulo. He dicho y repito esto para responder a las preocupaciones expresadas por algunas delegaciones en el sentido de que debemos hacer una distinción entre estas reuniones ordinarias y nuestras actividades de negociación actuales. Esto no significa que en un futuro posterior a la Ronda, si organizamos una conferencia ministerial por año -y supongamos que decidimos negociar sobre un tema particular-, esas conferencias ministeriales no puedan ser una oportunidad para hacer una evaluación o para finalizar nuestros trabajos. Sin embargo, en la situación actual y dada la enorme tarea que tenemos frente a nosotros para asegurar la finalización de la Ronda, creo que debemos separar la primera, por decir así, de esas reuniones regulares -que insisto en decir que debe celebrarse antes de fin de año- de nuestras actividades de negociación ordinarias, que han llegado a una etapa en que toda reunión ministerial de negociación atraerá inevitablemente una atención mucho mayor que la reunión ordinaria. Es preciso hacer una clara distinción entre las dos.

Tengo algunas ideas con respecto a las reuniones ordinarias, pero el Presidente del Consejo General está realizando consultas -esa es responsabilidad de él y no mía- sobre el programa y la fecha. Por mi parte, estoy ayudando al Presidente del Consejo General en todo lo posible, y aportando mis propias ideas. Sin embargo, vez más, el Presidente del Consejo General es responsable de consultar con ustedes sobre estas cuestiones. En cuanto a mis propias ideas, creo que debemos adoptar el enfoque basado en "dónde hemos estado, dónde estamos, hacia dónde nos dirigimos" respecto de nuestras actividades en su totalidad, y que cabría reflexionar, mirar hacia adelante y prepararnos para lo que vendrá, siempre que esta reflexión se mantenga perfectamente separada de las negociaciones de la Ronda. Me complacería mucho que lo que he dicho esta mañana contribuyera a este esfuerzo, y estaría también satisfecho si se añadieran otras ideas, aunque ello implicara modificar o reproducir las mías. La sugerencia que hizo la Argentina antes de la pregunta de Francia es un ejemplo. Tan pronto como tengamos una fecha, y espero y confío en que la tendremos pronto, podrían empezar los seminarios y los trabajos preparatorios para la parte relativa a "La OMC de mañana" de los debates ministeriales. Estoy listo y, una vez más, mientras mantengamos una separación absoluta y nos aseguremos de que esta tarea no roba la energía necesaria para las negociaciones de la Ronda, estoy completamente a favor de este enfoque. Será muy interesante saber lo que opinan los Ministros sobre esta cuestión. Durante las consultas que mantuve esta mañana a este respecto, varios de ustedes me informaron de cuestiones que no sabía anteriormente respecto del interés de sus países en temas o procedimientos específicos, y creo que debemos continuar de acuerdo con esos delineamientos.

Pregunta

En la última reunión informal del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, recibió usted amplio apoyo de los Miembros en conexión con su informe sobre la crisis

económica y financiera mundial y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio. La mayoría de los Miembros consideraron que el informe era útil, amplio y equilibrado. ¿Qué hay que hacer para mejorar este nuevo instrumento de vigilancia? Además, a la luz de la crisis financiera, ¿cuáles serían los elementos de una cooperación más estrecha entre la OMC y las instituciones de Bretton Woods? (Letonia)

Respuesta

Les agradezco su apoyo con respecto a esta tarea. Cuando examinamos la cuestión hace no mucho tiempo en esta misma sala vi claramente que estábamos alcanzando nuestra velocidad de crucero. La segunda edición fue mejor que la primera, y ello se debe en gran medida a ustedes, a sus sugerencias y propuestas, y también al Equipo de Trabajo de la Secretaría, que supo incorporar todas las contribuciones de manera rápida y flexible. La tercera edición será mejor que la segunda gracias a dos elementos principales, uno de los cuales es la calidad fáctica. En lo que respecta a la calidad fáctica, dependemos mucho de las contribuciones que ustedes aportan, que han mejorado notablemente entre la primera edición y la segunda. Confío en que veremos el mismo tipo de mejora entre la segunda y la tercera. La calidad fáctica constituye la materia prima básica y es donde tenemos una ventaja comparativa innegable dado que, gracias a ustedes, podemos poner en nuestra cesta coles, zanahorias, papas, manzanas y peras. El segundo elemento que nos ayudaría a mejorar este ejercicio es nuestra capacidad analítica. Tenemos también aquí una clara ventaja comparativa. Sin criticar a nadie, cuando se ponen manzanas, peras, coles, zanahorias y papas en una sola cesta, hay que ser muy cuidadoso al opinar sobre el resultado. No podemos considerar con criterio simplista que el inicio de procedimientos antidumping constituye automáticamente una medida proteccionista. Es evidente que si se inician 40 procedimientos antidumping un año, cuando se habían iniciado cinco el año anterior, cabría sospechar que no se trata de una simple casualidad. Los problemas de interpretación como éste son difíciles y complejos, y es necesario mejorar la forma en que se encarán. Sin embargo, somos de alguna manera los únicos con los conocimientos y experiencia necesarios para proponer un diagnóstico, una opinión o una evaluación en que se tenga en cuenta esa enorme complejidad. La labor que realizan nuestros colegas en otras organizaciones es importante a este respecto. El Banco Mundial, que colabora en este aspecto muy positivamente con nosotros, tiende a veces a publicar sus propios diagnósticos. Su Presidente, con quien he tenido oportunidad de analizar esto, es consciente de que puede ser peligroso atraer la atención del público sobre esas cuestiones con titulares ostentosos. Algunos de ustedes se han puesto también en contacto con nuestros colegas del Banco Mundial para decirles que preferirían que actuaran con más prudencia cuando presentan sus trabajos al público. Su objetivo es sin duda ayudarnos, y no causarnos problemas. El Banco es también muy consciente del hecho de que las políticas comerciales son un elemento crucial para la gestión de esta crisis. Lo mismo se aplica al FMI, aunque su capacidad a este respecto es algo inferior a la de hace unos años. Como ustedes saben, el FMI ha sufrido recortes importantes y es en su función de extinguidor de incendios, y no de analista o arquitecto, donde más se le requiere actualmente. Colaboramos también muy bien con la OCDE, e incluso con la FAO en algunos aspectos; hay que tener presentes los acontecimientos recientes relativos al riesgo de contagio en relación con varias cuestiones. Trabajamos también sin dificultades en conjunción con la OIE, la FAO y la OMS, de quienes recibimos aportes, así como con la UNCTAD, que nos ayuda con algunas de las cuestiones que contiene nuestra cesta. No veo así ninguna dificultad a este respecto. Tenemos los mandatos necesarios para llevar a cabo nuestra propia tarea y para colaborar con otros. La reacción a este ejercicio ha sido en general de cooperación y colaboración, y no de competencia con el resto del sistema. He asistido recientemente a las reuniones del Comité Provisional del FMI y del Comité para el Desarrollo del Banco Mundial, y puedo decirles que todos están bien al corriente de este ejercicio, en particular los ministros de finanzas y los ministros de desarrollo; como ustedes saben, no son los ministros de comercio quienes están en Washington para estas reuniones importantes. Estoy seguro de que complacerá a sus ministros de comercio saber que sus colegas encargados de las finanzas o el desarrollo -los dos tipos principales de ministros presentes en estas ocasiones- están muy al corriente de este ejercicio. Creo también que esto podría ayudarles en sus

tareas a nivel nacional, porque necesitan contar con aliados en el seno de sus gobiernos para ser capaces de no ceder a las inevitables presiones a que hacen frente. Considero por eso que, por el momento, la importancia de este ejercicio consiste en lograr resultados. No digo que sean resultados definitivos, porque creo íntimamente que lo peor aún no ha llegado y miro la situación no como economista sino desde una perspectiva política. Creo que lo peor de la crisis todavía no ha llegado porque pasa algún tiempo antes de que sus consecuencias sociales se hagan realidad en relación con los datos económicos, y cuando eso ocurra nuestra situación va a ser sumamente difícil. Debemos estar plenamente equipados para hacer frente a ese período. Esa tarea nos corresponde pero, una vez más, confiamos en muy gran medida en ustedes.

Pregunta

Ustedes saben que, en respuesta a la crisis, sugerí que los Miembros examinaran la posibilidad de un *statu quo*. Quisiera conocer su opinión sobre la forma en que debería examinarse ese *statu quo* y, lo que es aún más importante, cómo podría redactarse de manera equilibrada a fin de evitar una situación en que se impediría el uso de los instrumentos que podrían utilizar los Miembros que son países en desarrollo, en tanto que los que utilizan los que son países desarrollados seguirían estando al alcance de estos últimos. Por otra parte, creo que, además de prohibirse estrictamente las medidas contrarias a las normas de la OMC, también deberían fortalecerse las medidas similares acordes con las normas de la OMC de modo que no se abuse de ellas ni se utilicen con fines proteccionistas. (China)

Respuesta

El concepto de *statu quo* es bien conocido en esta Organización y lo era en la organización que precedió a la OMC, aunque ha sido siempre un concepto político antes que un instrumento técnico. Evidentemente, en un momento en que estamos tratando de finalizar una Ronda de negociaciones, el carácter delicado de algunos elementos de una definición precisa de un *statu quo* hace que tenga una carga política muy alta. Como bien se ha dicho, el comunicado del G-20 es claro a este respecto, y algunos de ustedes, que piensan que es preciso dar un nuevo impulso al G-20 para los que no son miembros del grupo, han estado examinando recientemente esta cuestión. Como tal vez sepan, y como algunos de ustedes anunciaron públicamente, en la última reunión de nuestro Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, algunos de ustedes trataron de hacer una propuesta tendiente a ampliar los compromisos del G-20 sobre el *statu quo*. Los debates que han mantenido muestran claramente la dificultad de entrar a fondo en los detalles. El cumplimiento de las normas de la OMC es, por supuesto, una frontera que nos ayuda, porque los Miembros deben acatar esas normas y no hay ningún debate posible a ese respecto. Además, en la etapa actual ha funcionado satisfactoriamente. Las dificultades empiezan con el segundo elemento que usted ha mencionado, que está dentro del espacio normativo que tiene cada uno de ustedes dentro del respeto de sus compromisos con la OMC. Parte de ese espacio está en la mesa de negociación, a saber, las diferencias entre los aranceles consolidados y los aplicados, entre las subvenciones máximas y las aplicadas, y dado que, como es evidente, la distribución de ese espacio es muy diferente según los Miembros o según las prioridades de negociación de los Miembros, es imposible llegar a una norma aceptable para todos. Puedo reconocer y comprender que algunos países cuya contribución a esta Ronda es precisamente ese orden no estén de ningún modo dispuestos a ceder a este respecto, y reconozco que se trata de una cuestión política importante. Se tropezará así con resistencia cuando se trata de considerar que un compromiso político de *statu quo* equivale a una renuncia legal a ese espacio normativo, que sólo puede ocurrir en el ámbito de los resultados de negociaciones comerciales multilaterales.

Ésta debe ser entonces una empresa política, cuya interpretación tendremos que examinar, y no algo muy preciso en comparación, por ejemplo, con los aranceles o las subvenciones existentes. La situación es aun más complicada cuando se trata de medidas de defensa comercial, porque, en el

marco de las disciplinas que todos ustedes han aceptado, es posible adoptar salvaguardias o medidas antidumping o derechos compensatorios. Y si bien todos ustedes pueden cumplir las prescripciones de la OMC, la magnitud de estas medidas de defensa comercial puede variar considerablemente. ¿Se trata de un puente para llegar al *statu quo*? Es muy difícil determinarlo caso por caso. Como dije antes, la cuestión de iniciar o no una investigación antidumping o de aplicar al final de una investigación antidumping un derecho antidumping es una cuestión muy compleja y es, de alguna manera específica, un puente para llegar al *statu quo*. Una vez más, si en comparación con el año anterior, uno de ustedes ha cuadruplicado sus investigaciones antidumping, que deben realizarse antes de la aplicación de derechos antidumping o de salvaguardias, cabrá sospechar que se trata en realidad de un quebrantamiento grave del *statu quo*. Pero debemos ser entre tanto muy cuidadosos. En pocas palabras, lo que esto significa y lo que yo preveo es que un *statu quo* seguirá siendo un compromiso político que no se traducirá en normas detalladas, porque ello equivaldría a volver exactamente a la situación en que estamos en las negociaciones de la Ronda. Seguirá siendo así un compromiso político. Es útil que sus ministros dispongan de esto en sus capitales, porque les ayudará a resistir las presiones internas y creará así de algún modo un valor añadido; la suma de las medidas internas evitadas será el valor del *statu quo*. Evidentemente, debe aplicarse de manera razonablemente pareja entre los Miembros, porque podrían plantearse dificultades (aunque no creo que estemos todavía en esa situación, debemos reflexionar sobre esto) en los casos en que algunos hayan respetado el *statu quo* pero otros no. Esto es precisamente lo que deberíamos hacer juntos en este Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. El lugar apropiado para debatir entre ustedes, hacer preguntas, criticar y responder a la puesta en vigor de este compromiso de *statu quo* es el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, y esa es mi recomendación. Tenemos un sitio para esto y tenemos el apoyo necesario para hacerlo, a saber, el informe de vigilancia que publicamos. Tenemos expertos que se encargan de examinar estas cuestiones; ese es entonces el sitio apropiado. Las posiciones o declaraciones públicas que resulten deberán hacerse después de haber examinado seriamente la cuestión de que se trata.

Pregunta

Quiero volver al primer campo de acción que mencionó el Director General, a saber, las negociaciones y el compromiso de finalizar el Programa de Doha para el Desarrollo lo antes posible. Teniendo presentes las previsiones cada vez más sombrías para la economía mundial, la tarea ha pasado a ser cada vez más urgente. ¿Qué medidas concretas prevé el Director General para acelerar el progreso hacia un resultado ambicioso y favorable al desarrollo? (Reino Unido)

Respuesta

Estoy ciertamente de acuerdo con su punto de partida, que es además la impresión que extraje de la Cumbre del G-20 celebrada en Londres. Nadie que estuviera en esa sala y que escuchara las palabras o viera las expresiones de los presentes podría haber dejado de ver que los jefes de Estado y de gobierno consideraban que el proteccionismo es una grave amenaza, ni dejar de percatarse de la determinación política expresada por ellos. Una vez más, nos enfrentamos así con la cuestión de la forma de seguir adelante. Con respecto a estas dos vías: en nuestra vía técnica de Ginebra han cambiado recientemente los Presidentes de algunos grupos de negociación, que necesitan así familiarizarse con un nuevo Presidente, y los Presidentes deben familiarizarse con los detalles del programa. Pero esta es nuestra tarea cotidiana. Estoy consultando con los Presidentes a este respecto y queda mucho por hacer, en particular en el perímetro de las modalidades, pero también en otras esferas. Debemos así insistir en los aspectos técnicos y, una vez más, queda mucho por hacer. Sin embargo, todos sabemos que necesitaremos un compromiso ministerial lo antes posible para atravesar esta etapa previa a la finalización, que nos llevará entonces al establecimiento de un plazo serio y creíble para la finalización de la Ronda. Estoy tan convencido como todos ustedes de que necesitamos hacerlo. La cuestión es entonces cuándo y cómo obtendremos el compromiso ministerial

y reiniciaremos el proceso político. Mi respuesta es lo antes posible y, como ustedes tal vez sepan, estoy dedicando mucho tiempo a lograr esto. Ha cambiado el Gobierno de los Estados Unidos, y todos sabemos que los cambios en el Gobierno de los Estados Unidos tardan algún tiempo en surtir sus efectos. Asistí hace un mes a una reunión en Washington para tratar de ver dónde están y cuáles son sus planes. Asistí un mes después a otra reunión, el viernes y sábado pasados, en Washington, y es evidente que los Estados Unidos tienen una visión mucho más precisa del desafío y de los detalles de lo que se está negociando. Han empezado de hecho a elaborar hipótesis para los próximos pasos. Creo que el examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos se realizará en Ginebra la segunda semana de mayo para permitir que se mantengan consultas con varios de ustedes. El mecanismo está ahora en marcha y la cuestión no es si los Estados Unidos participarán en esta tarea sino cómo lo harán. Ha habido un serio proceso de maduración durante el mes, y los que han tenido ocasión de leer el texto de la conferencia que dio Ron Kirk en la Facultad de Derecho de la Universidad de Georgetown el jueves pasado tendrán una visión bastante precisa de su posición en el momento actual. Este es así un elemento positivo que creo que nos acerca al momento en que el examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos, junto con algunos otros, podrá ponerse en marcha. Como ustedes saben, los resultados de las elecciones en la India deberían ser claros para mediados de mayo, y éste también es un ámbito en el que tendremos novedades.

Las dos prioridades son así: seguir avanzando sobre los detalles de varias cuestiones técnicas que es preciso tratar en los grupos de negociación, cualquiera sea la forma en que aparezcan, para poder entonces continuar las negociaciones. Esperamos próximamente la visita de Ron Kirk a Ginebra. Se celebrará probablemente una reunión del Grupo Cairns a comienzos de junio. Habrá una reunión ministerial de la OCDE, a la que seguirá la tradicional tarde que ofrece Australia en sus hermosas instalaciones de París. Se celebrará la reunión del G-8 + 5 en algún momento en julio bajo la presidencia de Italia, y habrá una reunión de los Ministros de Comercio del APEC a fines de julio. Las ocasiones para que los Ministros estén presentes y mantengan conversaciones son así razonablemente buenas para los próximos meses. Una vez más, trataré, porque considero que es mi deber, de estimular y reanudar lo antes posible las conversaciones con ellos sobre la base de las posiciones de fines del año pasado.

Pregunta

Quiero agradecer en primer lugar al Director General su lúcida exposición de esta mañana. Soy consciente de su sensibilidad a las cuestiones de desarrollo que ha planteado el Grupo Africano y estoy de acuerdo con él en cuanto a las prioridades que ha establecido para la finalización lo antes posible de la Ronda y al hecho de que esta Ronda sólo podrá dar realmente resultados en términos de desarrollo si el desarrollo es un elemento central de nuestras negociaciones y las negociaciones llevan a la integración de los países en desarrollo y los países menos adelantados en la economía mundial. También estoy de acuerdo en que los resultados deben orientarse hacia la justa distribución de los beneficios del comercio. Es ciertamente positivo que nos fijemos todos estos objetivos, y sabemos que la OMC es una Organización impulsada por los Miembros. Pero debemos preguntarnos cómo haremos en estas épocas turbulentas para convertir todo esto en resultados de desarrollo concretos que aseguren definitivamente que esta Ronda sea significativa para muchos de los países africanos que son muy activos en esta Organización y que esperan un resultado tangible que les ayude en estos tiempos difíciles de la actual crisis financiera mundial. Los esfuerzos en pro del desarrollo y las reformas que se están llevando a cabo en África desde hace mucho tiempo -y de los que el comercio forma parte- han sido un vehículo para que muchas de las economías africanas salgan de la pobreza y alcancen algunos de los objetivos de desarrollo. Creemos que éste es realmente el elemento crucial de lo que debemos hacer en los próximos años: mitigar los efectos de la crisis y también obtener resultados significativos y en pro del desarrollo en la Ronda de Doha. Un último elemento es el nuevo papel que están desempeñando los países en desarrollo en la gobernanza mundial, al que se ha referido el Director General. Esto ha resultado evidente en el

proceso del G-20, pero también en otros procesos, y debe incorporarse en la OMC en el futuro. Así es como vemos nosotros las cosas. Esperamos con interés que continúe la concentración en estas cuestiones, que no podrán evidentemente obtener respuesta en una sesión de preguntas y respuestas, y que deben ser en cambio un proceso continuado y participatorio. (Egipto en nombre del Grupo Africano)

Respuesta

¿Qué podemos hacer para avanzar en la dirección que acaba de indicar el representante del Grupo Africano? Dos cosas. La primera es finalizar la Ronda de Doha. Cabe decir de paso que el Grupo Africano está adquiriendo cada vez más fuerza y está expresando cada vez más claramente lo que desea a este respecto. Cabe citar como ejemplo la reunión del G-20 en Londres, donde el representante de la Unión Africana se expresó de la manera más clara y menos ambigua posible sobre este punto. Esto es lo primero que podemos hacer; confirmar las expectativas de los miembros del Grupo Africano y de muchos otros de que estas negociaciones les brinden nuevas oportunidades de crecimiento gracias al comercio internacional. Hay así una esperanza que debe convertirse en realidad, y esa esperanza ha adquirido sin duda una importancia mucho mayor a raíz de la crisis, porque hay hoy en día muy pocos espacios de cielo azul y podemos, por así decirlo, crear nosotros mismos uno de esos espacios. Podemos asegurar así nuestro impacto meteorológico, algo sin duda muy raro, y esa es nuestra primera prioridad. La segunda es seguir trabajando en lo que respecta al vínculo entre la teoría del acceso a los mercados y la teoría de una competencia más justa para las exportaciones de los países en desarrollo en varias áreas, y a la forma en que todo esto puede convertirse en realidad para las poblaciones locales. La OMC no es responsable de toda la longitud de la cadena que va de las normas y reglas internacionales más justas a la mejora de los niveles de vida de los pueblos; gran parte de esto está enteramente fuera de nuestro alcance, en la medida en que es principalmente resultado de las políticas internas. No se puede pretender que la liberalización del comercio sea responsable de una gran cantidad de dificultades, para no mencionar muchas oportunidades, que guardan de hecho relación con problemas resultantes de políticas, problemas internos en términos de cuán eficaces son las políticas y cuán bien se aplican, de infraestructuras, conocimientos, y muchas cosas más. Creo que debemos reconocer que muchos eslabones de la cadena están fuera de nuestro alcance. Hay un eslabón en la cadena que debería estar más cerca de lo que hacemos, y esa es la razón de los esfuerzos que hicimos con respecto a la Ayuda para el Comercio. Mis predecesores y ustedes mismos han ampliado ya significativamente las actividades de asistencia técnica de la OMC después de Doha, y eso es muy positivo. El Marco Integrado es anterior a septiembre de 2005, y desde entonces nos hemos esforzado por promover activamente la asistencia técnica y el Marco Integrado que, como ustedes saben, ha sido rediseñado, equipado con nuevos medios, reformado y provisto de una administración que es actualmente operacional. La Ayuda para el Comercio se centra muy específicamente en el eslabón de la cadena que querría poner en práctica y que les concierne directamente. Volveremos a considerar esto juntamente los días 6 y 7 de julio. Para citar sus propias palabras, trabajaremos en proyectos tangibles. En noviembre de 2007 nos ocupamos de los conceptos, las políticas, la necesidad de crear un impulso para motivar a los que asumen y a los que cumplen compromisos, y a los países receptores para que cambien sus métodos. Hemos dejado atrás todo esto. En julio, nos dedicaremos a cuestiones más concretas. En los exámenes regionales en que participamos la Directora General Adjunta Valentine Rugwabiza y yo mismo en África hace algunas semanas y que participaremos en el Caribe la próxima semana y en Camboya a fin de mes, nos ocupamos ahora de cosas más concretas. Así pues, en primer lugar, la Ronda, y en segundo lugar, continuamos nuestros esfuerzos encaminados a utilizar nuestra capacidad, nuestra reputación, nuestro nombre y nuestras redes para impulsar todo lo que guarda relación con la Ayuda para el Comercio y la asistencia técnica. Nuestra tarea no es la ejecución de la Ayuda para el Comercio, sino su coordinación.

Paso por último a la última parte de la pregunta, a saber, "lo que debe hacer la OMC para adaptarse a los cambios en la gobernanza mundial y al G-20 en particular" y quiero dar una respuesta

sencilla. Es el G-20 el que se está adaptando a las modalidades de funcionamiento que han existido en la OMC desde hace algún tiempo, y no a la inversa. Cuando consideramos la cuestión de la participación de los países emergentes y los países en desarrollo en los mecanismos de adopción de decisiones al nivel de la gobernanza internacional, y comparamos el G-7 con lo que era en la OMC, podemos ver que la OMC como Organización ha reconocido una vez más con más rapidez que esas modalidades reflejan los grandes cambios geopolíticos de las últimas décadas. Creo por eso que en esta esfera debemos tener, por lo menos entre nosotros, cierto grado no de complacencia pero sí de orgullo. Si las organizaciones internacionales están tomando conciencia de que los países emergentes y los países en desarrollo participan de manera cada vez más enérgica y visible en las negociaciones y las decisiones para proteger sus propios intereses, es indudable que la OMC ha sido la precursora. Cabe observar además que en todos estos debates sobre gobernanza mundial iniciados a raíz de la crisis se habla mucho de reformar muchas cosas, pero muy poco de reformar la OMC. Esto significa entonces que necesitamos menos reformas que otros. No significa que todo está bien y que no tenemos mucho trabajo por delante, pero creo que donde nosotros necesitamos mejorar es en el nivel subyacente. Como dije hace unos momentos, no creo que necesitemos una operación quirúrgica, que es lo que queda todavía por hacer en lo que respecta a nuestros colegas de Bretton Woods en particular.

Pregunta

Agradezco sinceramente la visión alentadora que ha expresado el Sr. Lamy en su declaración. Sin embargo, recordando las penosas demoras y el lento progreso de las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo, mi delegación querría que se pronunciara más concretamente sobre las siguientes cuestiones: teniendo presentes las ventajas del comercio internacional para los países desarrollados y los países en desarrollo, incluidos los menos adelantados, y reconociendo la contribución de todos los Miembros de la OMC en general, ¿cuál cree usted que es su función como Director General de la OMC en lo que respecta a la finalización rápida y exitosa de las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo? (Tanzanía)

Respuesta

Esta es una cuestión difícil. Como tal vez recuerden, además de administrar la Secretaría, los deberes, responsabilidades y derechos del Director General no están definidos en nuestros acuerdos, y esto no tiene nada de particular. Cuando me ocupé recientemente de investigar cómo definen otras organizaciones los derechos, obligaciones y deberes que entraña el mandato de sus jefes observé que se trata de una zona gris, tal vez porque es una cuestión muy difícil. Quizás sea también porque esa definición no es necesaria. Cuando pretendo entonces explicar mi contribución a los medios de información recurriendo a imágenes, les digo que actúo a veces como guardián, a veces como director de orquesta, o como confesor, cirujano o meteorólogo. Es sin duda un campo de actuación muy grande, que depende del tópico, los países y las personas. Más seriamente, me considero un activador de negociaciones, y es por eso que suelo decirles que no soy pesimista ni optimista, sino solamente "activista". Mi contribución básica es impulsar el proceso de negociación empujando, tirando, instando gentilmente, o a veces golpeando una cabeza contra otra para lograr que los Miembros hagan lo que han decidido hacer, que es negociar una ronda y finalizarla. No lo he decidido yo. Lo han decidido ellos, lo han decidido ustedes. El problema que tienen ante sí consiste simplemente en llegar a ese punto, y mi función es en pocas palabras ayudarles a llegar allí. Una vez más, esto depende mucho de los temas, las personas, los países, las latitudes o las longitudes. A veces resulta necesario recordarles los propósitos, los mandatos, las transacciones que ya han tenido lugar en las negociaciones y que hay a veces una tendencia a olvidar. Otras veces, en las comunicaciones al público se modifican o se da un nuevo matiz a las posiciones adoptadas por los negociadores sobre el valor de lo que se está tratando o de lo que queda por hacer. Mi contribución consiste entonces en ayudarles de manera objetiva a cumplir el mandato que ustedes mismos han aprobado, o en impulsar

un proceso muy lento y muy complejo. Sin embargo, no es el momento de determinar cómo podría hacerse menos complejo y menos lento ese proceso. Cuando ya se ha hecho el 80 por ciento del camino no cabe preguntarse si se podría tomar otro camino o elegir un programa diferente para el viaje.

Mi única función es así la activación. Dado que gran parte de esta Ronda guarda relación con el equilibrio de las normas que rigen el comercio mundial, es necesario convencer a los países desarrollados, a los países grandes y a los principales actores de que deben tener una actitud más abierta y más comprensiva, especialmente cuando se trata de grupos como el que usted encabeza. Si miramos lo que ha ocurrido los últimos años, podemos ver que las preocupaciones e intereses de los países menos adelantados en las negociaciones y en su resultado tienen una influencia considerable. Aunque no hemos llegado al 100 por ciento, y tomo el 100 por ciento como una imagen sobre todo del acceso al mercado, creo que las preocupaciones de los países menos adelantados están mucho mejor insertadas que anteriormente en lo que se está negociando. He tratado de equilibrar cuidadosamente mi activismo. Es verdad que he tomado a veces partido cuando se trata, por ejemplo, de una cuestión como el algodón. No me gusta que se me critique por tomar partido en una negociación pero, en lo que respecta al algodón, se me ha criticado abierta y públicamente por aliarme con los proponentes. Aunque eso no se ajusta al tipo de posición que se prevé que adopte el Director General de la OMC, no me siento culpable. Estoy tomando este ejemplo para mostrar que una participación más activa entraña a veces riesgos. Que sea así. Creo que es preciso correr riesgos en algunos casos.

Pregunta

Doy las gracias al Director General por su exhaustiva presentación inicial y sus respuestas a las preguntas formuladas. Ha mencionado usted en algún momento la Conferencia Ministerial de Seattle, que se enfrentó, como otras reuniones del G-8, el G-20, la OMC, el FMI y otros, con un gran rechazo por parte de la sociedad civil, las ONG, los grandes medios de prensa, etc. Quiero citar una frase pronunciada hace 50 años por el líder cubano Fidel Castro, que tiene una gran actualidad: "Los pueblos apenas si se preocupan por las cuestiones que se discuten en las conferencias internacionales, los pueblos apenas creen en las soluciones a que se llega en las conferencias internacionales; sencillamente no tienen fe" y "se hace necesario despertar la fe de los pueblos y la fe de las masas no se despierta con promesas, la fe de los pueblos no se despierta con teorías, la fe de los pueblos no se despierta con retórica". Mi pregunta en este contexto -y no hay la menor duda que esa frase tiene una gran actualidad en lo que respecta a algunos organismos internacionales, y en particular a las organizaciones multilaterales económicas- es ¿qué otra cosa podríamos hacer en la OMC, más allá de lo que se está negociando en esta Ronda, para reducir la inseguridad alimentaria, la pobreza y el subdesarrollo cada vez mayores? ¿Cómo podríamos ganar la fe o la simpatía de los pueblos, cuando los proyectos de textos actuales endurecerían los términos de la ayuda alimentaria y de los créditos a las exportaciones agrícolas cuando más se necesitan, al haberse reducido por la crisis la ayuda alimentaria, la ayuda oficial para el desarrollo y la financiación para el comercio, y cuando ni siquiera se ha tratado, ni se ha incluido en el mandato de esta Ronda, el problema fundamental del comercio para los países en desarrollo, a saber, la desigualdad cada vez mayor en la relación de intercambio entre los precios de sus importaciones y de sus exportaciones? (Cuba)

Respuesta

He tomado nota de su cita, que atribuye usted a Fidel Castro. No estoy seguro de que Karl Marx o Federico Engels estaría de acuerdo con la idea de que la fe de las masas no se despierta con teorías. Los dos dedicaron gran parte de sus vidas a tratar de demostrar lo contrario. Si han tenido o no éxito es una cuestión de opinión, que dejo abierta. Como dije al comienzo de la reunión

de esta mañana, creo y sigo creyendo, y ésta no es una cuestión de fe sino de experiencia, que la apertura del comercio es una receta mucho mejor que la opción contraria, dado que esas son las opciones que tenemos ante nosotros. Es preciso tener esto muy presente, y la historia ha dado muchas pruebas a este respecto. La cuestión es si la apertura funciona mejor que la opción contraria, o si la decisión de no abrir los mercados funciona mejor que la de abrirlos. A este respecto, no tengo duda de que la respuesta teórica y práctica es que el libre comercio funciona mejor que lo opuesto. Pero ¿es esto necesariamente bueno para todos, en todas partes, en todos los casos? La respuesta es negativa, porque la apertura del comercio, y esta es una de las principales razones de su eficacia, entraña reajustes entre los que producen una cosa y los que producen otra, y otros reajustes cuando se abre el comercio a la competencia internacional. Si la apertura del comercio produce en general beneficios, estoy convencido de que se trata de un equilibrio. El equilibrio es positivo, pero es un equilibrio entre beneficios y desventajas, de modo que hay que considerar cómo encarar las desventajas, que son sin ninguna duda parte del sistema. Es aquí donde es preciso encarar la cadena de conexiones con distintas políticas internacionales o nacionales. Una vez más, esta traducción en beneficios concretos para las poblaciones locales depende en parte de la calidad de la cadena, de la que sólo un segmento está en el ámbito de acción de la OMC. Creo que ese segmento debería ampliarse, pero no convirtiendo a la OMC en un organismo de desarrollo sino prestando más atención a lo que ocurre en las etapas posteriores. Ustedes deben decidir si los proyectos de textos actuales se orientan en la dirección correcta. El hecho de que las negociaciones han avanzado y hay un consenso considerable sobre lo que se está negociando actualmente significa que muchos de ustedes creen que se está avanzando en la dirección correcta. Pero no se podrá finalizar nada sin una decisión de ustedes. No fue el Director General quien inventó el mandato sobre créditos a la exportación. Ese mandato es parte del Programa de Doha. Fueron así ustedes quienes decidieron entre ustedes renegociar las disciplinas que rigen la ayuda a la exportación, y con la ayuda a la exportación vienen las subvenciones a la exportación y los créditos a la exportación, para no decir nada sobre otros puntos relacionados con las empresas del Estado. Son así ustedes quienes decidieron colectivamente que la ayuda a la exportación en la forma de créditos entrañaba riesgos de competencia desleal, y esos son riesgos que ustedes desean contener mediante las disciplinas que ya se están negociando. Si hay un capítulo en las negociaciones sobre la agricultura que podría ponerse muy por encima del 80 por ciento en términos del progreso en las negociaciones -y sé muy bien que mi 80 por ciento equivale a algo así como exponer un dedo al viento y que se trata en realidad de la suma total de cosas por encima del 80 por ciento y de cosas por debajo del 80 por ciento-, es sin duda un capítulo en las negociaciones sobre la agricultura que se acerca al 100 por ciento. No creo que sea el principal aspecto que merece crítica. No hay en efecto mandatos de los Miembros sobre la cuestión de la relación de intercambio, que es básicamente una cuestión sujeta estudio y análisis económicos. No es la reglamentación del comercio internacional lo que cambiará el hecho de que, cuando se trata de distribuir el valor añadido, el sistema de producción a lo largo de toda la historia de la humanidad ha creado valor no sobre la base de las materias primas, que constituyen la ventaja en cuanto a la exportación de que disfrutaban varios países en desarrollo, ni el hecho de que la tendencia con respecto a los precios relativos se inclina más bien hacia lo que crea valor añadido, y a los precios más bajos para las materias primas. Esta es una norma que considero que no se puede descuidar y que creo que guarda relación, entre otras cosas, con esferas en que es posible mejorar la productividad. Creo entonces que la solución no está en reglamentar los precios de las materias primas; no creo que ése sea el camino correcto. La solución consiste en permitir que los países en desarrollo que tienen materias primas aumenten su integración en las actividades posteriores del proceso productivo. Varios elementos de las negociaciones actuales se concentran precisamente en esa cuestión, entre ellos la progresividad arancelaria. Es verdad que hay progresividad arancelaria, y que durante largo tiempo mantuvo a muchos países en desarrollo fuera de los sectores de elaboración posterior y les impidió participar en mayor medida en esas actividades porque, cuanto mayor era su participación en esas actividades más aumentaban los aranceles, de modo que resultaba más conveniente vender materias primas que tratar de crear valor añadido. No creo personalmente que la cuestión de la relación de intercambio sea susceptible de reglamentación internacional. Los economistas que se especializan en esto, o por lo menos los mejores expertos, no están actualmente en la OMC. Aunque

tenemos muy buenos economistas, no es ésta su principal esfera de especialización. Los mejores están en la UNCTAD, y encuentro perfectamente normal que se compartan las tareas en cuanto concierne a estudios académicos, comprensión y análisis de cuestiones que se refieren al precio de los productos básicos, incluido el deterioro de la relación de intercambio. Con mucho gusto cedo la primacía intelectual en esta esfera a nuestros amigos de la UNCTAD.

Pregunta

Damos las gracias al Director General por sus opiniones y nos complace que considere la finalización de la Ronda de Doha para el Desarrollo su primera prioridad. Me sumo a la pregunta de Tanzania, y querría añadir solamente que en la Declaración de Doha se utilizaban palabras como "desarrollo" y "en desarrollo" 63 veces en 10 páginas y 52 párrafos. Estas preocupaciones sobre el desarrollo se han reiterado en reuniones posteriores en la OMC, y un sinnúmero de veces en esta misma sala. La demora en la aplicación de lo convenido en Doha ha tropezado con múltiples desafíos de todo tipo en el mundo en desarrollo, y en particular en los países menos adelantados, que están sumidos en un círculo vicioso de pobreza y limitaciones relacionadas con la oferta. Además, los países más pobres y más vulnerables han sido los más perjudicados por la crisis financiera actual. La representación y la participación de los países menos adelantados es limitada debido a varias dificultades. En esta situación, y ocho años después del inicio de la Ronda de Doha, ¿qué prevé hacer el Director General, como custodio del sistema multilateral de comercio, para asegurar el carácter inclusivo y para incorporar el desarrollo en el proceso, de manera de ampliar el espacio para las políticas comerciales y asegurar la diversificación para los pobres y vulnerables del mundo? (Nepal)

Respuesta

Creo que ya he respondido a la mayor parte de esta pregunta en mi respuesta a su colega de Tanzania. Quiero hacer otras dos observaciones complementarias. En primer lugar, el desarrollo es omnipresente en esta negociación. No se trata de una negociación sobre la agricultura, el AMNA, los ADPIC, la solución de diferencias y luego el desarrollo. El desarrollo abarca todos los ámbitos de la negociación, y en todos aquellos en que es importante la contribución al logro de los objetivos de desarrollo de la Ronda es preciso tener en cuenta las cifras o los aspectos como el trato especial y diferenciado. Una vez más, estas cuestiones están presentes en cada uno de los ámbitos de la negociación. En segundo lugar, en términos de compromiso y participación, la cuestión es muy sencilla. Los países menos adelantados tienen un grupo, que no existía hace 10 años, y si quieren influir colectivamente en las negociaciones, pueden hacerlo. Evidentemente, el precio es la unión. El precio es que el Grupo de Países Menos Adelantados tiene que adoptar una posición común en varios ámbitos de las negociaciones, de los cuales algunos revisten gran importancia para el grupo y otros carecen de importancia para ellos como grupo, pero tienen mucha importancia para otros. El Grupo de Países Menos Adelantados puede así negociar renunciando a cuestiones que no considera importantes a cambio de otras que son importantes. Esta es la táctica fundamental de un negociador comercial. Se trata siempre de hacer ver que una cosa es importante a fin de obtener un precio para ella, y que una cosa no es importante para que no se pida por ella un precio demasiado alto. El Grupo de Países Menos Adelantados puede hacer esto.

Me parece que ha empezado a hacerlo. Junto con el grupo de la Unión Africana y el Grupo ACP, han elaborado ustedes métodos que les han permitido sopesar el precio de una gran cantidad de consultas internas y el precio de aceptar que uno de ustedes hable sobre un tema en nombre de los demás, y que los puntos focales tomen la iniciativa en partes de la negociación. Creo francamente que se están logrando resultados, y puedo hablar sobre la base de mi experiencia. Empecé a trabajar en esto al final de la Ronda Uruguay, no en una posición de negociación sino de supervisión, y la verdad es que en ese momento no se hablaba mucho de la posición del Grupo de Países Menos Adelantados. Estuve presente en Seattle, en Cancún y en Doha. La diferencia es del día a la noche. Han adquirido

ustedes la capacidad de influir en esta Organización porque han decidido hacerlo colectivamente. Puedo verlo en mis interacciones con los dirigentes de cada uno de estos grupos. Cabe decir de paso que esto se aplica también al G-20, el G-33, el G-10 y los G-"X", "Y" o "Z". Pero en términos de participación en calidad de Director General y para la Secretaría, puedo decir que el Grupo de Países Menos Adelantados es actualmente reconocido como un interlocutor importante, y lo es también para muchos de ustedes. Una vez más, el precio es un poco de disciplina interna, un poco de tiempo dedicado a las consultas. Si preguntan ustedes a sus colegas europeos si es o no fácil llegar a posiciones unificadas ellos les dirán algunas cosas que yo ya no estoy en condiciones de decirles directamente.

Pregunta

Bolivia desea saber en qué mandato se basó usted para convocar las reuniones informales de negociación en formatos reducidos, como las de la Sala Verde, del G-7 o el G-4. En este sentido, deseamos que nos indique en qué parte de los Acuerdos de esta Organización está estipulado que un grupo reducido de países puede remplazar a la participación continua, plena, transparente y democrática de todos los países Miembros de esta Organización, como ocurrió en julio del año pasado, cuando usted invitó a 35 países a una reunión miniministerial para que, según sus palabras, avanzaran sustancialmente y concluyeran las modalidades para la agricultura y el AMNA del Programa de Doha, excluyendo de esta manera la participación en importantes negociaciones de los restantes 118 Miembros de esta Organización. (Bolivia)

Respuesta

Esta mañana en mi introducción dije que las decisiones en la OMC se toman al nivel ministerial, quedando entendido que muchas de las decisiones deben someterse entonces a los parlamentos nacionales y que esto es, en última instancia, lo que garantiza el funcionamiento democrático de esta institución. La democracia se ejerce a distintos niveles, el primero de los cuales es aquél del cual cada uno de ustedes deriva su mandato, en la medida en que debe luego informar a los ciudadanos de su país y a sus parlamentos para que aprueben o rechacen el resultado de la labor de la Organización Mundial del Comercio. La principal garantía, desde el punto de vista de la democracia, se basa entonces en el hecho de que son sus sistemas de representación popular quienes deben adoptar finalmente las decisiones sobre lo que se ha de hacer aquí. Nunca he oído a nadie cuestionar esto. Por otra parte, algunas de las decisiones que adoptan ustedes en esta sala no necesitan ratificación, dependiendo del país; me refiero en este caso a varias decisiones sobre exenciones o relativas a adhesiones. La primera parte de la respuesta es así que las decisiones sobre los procedimientos de la Organización Mundial del Comercio están a cargo de sus propias democracias.

La segunda parte de mi respuesta se refiere a nuestro propio funcionamiento, es decir, a la democracia interna de la Organización que, al igual que la mayoría de las demás organizaciones internacionales, está integrada por miembros soberanos. Hay varias formas de adoptar decisiones en el sistema internacional y en las organizaciones internacionales. En algunas se adoptan decisiones por simple mayoría, en otras por mayoría de dos tercios, y en otras por mayoría de tres cuartos. En esta Organización han decidido ustedes adoptar sus decisiones por consenso, y esto es, además, lo que se estipula en muchos casos en los acuerdos que ustedes han aceptado y ratificado previamente. Hay algunas decisiones relativas a la Organización que pueden tomarse en formas diferentes del consenso, pero en su sabiduría colectiva, ustedes decidieron dejar de lado las disposiciones con arreglo a las cuales algunas cuestiones pueden decidirse de maneras diferentes del consenso, y adoptar las decisiones por consenso. Desde el punto de vista de la democracia dentro de la Organización, el consenso es sin duda la garantía que buscaban ustedes para garantizar que incluso las voces de aquellos que no están necesariamente de acuerdo se tengan en cuenta en los debates y en el proceso de adopción de decisiones. La segunda parte de la respuesta es que el consenso es una garantía que me parece razonablemente democrática, excepto cuando se considera que también está previsto que la

democracia obtenga resultados y que hay ocasiones en que el consenso no produce resultados. Sin embargo, propongo que dejemos de lado esta cuestión.

La tercera parte de mi respuesta se refiere a la forma en adoptamos nuestras decisiones por consenso, y en este caso el punto de partida es perfectamente claro y simple. Si se trata de modificar parte del Acuerdo Antidumping o el Acuerdo sobre Subvenciones, en que cada palabra, cada adverbio, coma o punto y coma tiene importancia para la interpretación, es posible que eso deba hacerse en el mecanismo de solución de diferencias. No vemos cómo pueden hacerlo 153 personas multiplicadas por el número de expertos necesarios para cada una de estas cuestiones, que son generalmente tres o cuatro en promedio, con lo que el total asciende a alrededor de 600 personas. La idea de que se pueden adoptar decisiones, someter a negociación las decisiones, llegar a una convergencia y adoptar soluciones de avenencia con 600 personas en una sala no parece viable, y esa es la razón por la cual se ha llegado a la idea -que yo no he inventado- de avanzar hacia el consenso a través de círculos concéntricos. Cuando llegué aquí en septiembre de 2005 había ya 60 años de experiencia en la creación de arreglos y consensos dentro de la Organización, y esos 60 años de historia se plasmaron en pequeños grupos que iniciaron negociaciones, a veces a iniciativa de otros en el exterior, y que crecieron luego a medida que el producto mejoraba gradualmente. Este método de avance hacia el consenso a través de círculos concéntricos no consiste solamente en una ampliación del consenso en cada punto y cada etapa del proceso, ya que la razón para la ampliación del consenso es hacer que lo que se está negociando resulte cada vez más aceptable para el logro de un consenso. Los Presidentes de los grupos de negociación son conscientes de esto, y ellos mismos emplean este método de consulta con algunas personas y no con otras, con un pequeño grupo y no con otro, y amplían posteriormente el círculo. En mi calidad de Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales, he recurrido a los métodos existentes que utilizan muchos de ustedes, y cada uno de ustedes que asuma algún día la responsabilidad de presidir un grupo de este tipo utilizará inevitablemente un método como éste. Apoyé en consecuencia la práctica, porque si la práctica se ha aceptado durante 60 años, es razonable pensar que durará 65 años. No estoy hablando de mi tercer mandato, sino de la probabilidad razonable de que se trate de un método viable. Es verdad que he introducido una innovación que mis predecesores no consideraron apropiada, que ha sido hacer saber explícitamente a todos, y en particular a los medios de información, que existen estos distintos círculos concéntricos. Cuando llegué no existía la tradición de la Sala Verde. Había reuniones no oficiales, como hay documentos no oficiales y conversaciones no oficiales. Decidí cambiar la forma de hacer las cosas porque creo que, en bien de la transparencia de la Organización, en bien de su reputación y de la forma en que es percibida por el público en general, era conveniente hacerlo. Prefiero explicar, como acabo de hacer quizás muy extensamente, por qué y cómo trabajamos de este modo, y no he encontrado nunca una alternativa convincente para no ocultar el hecho. Así pues, trabajamos *de facto* en círculos concéntricos, y es verdad que el 1º de julio trabajé con el G-7 y luego con el G-30 en la esperanza de llegar a un G-153. Pasamos un tiempo considerable reunidos en un G-7 y en un G-30 en la Sala Verde, y también como G-153. Es curioso observar a este respecto que la proporción de uno al siguiente está aproximadamente entre cinco y siete cada vez que se avanza un círculo. Esto debe corresponder a una norma que no he podido comprender todavía enteramente. Creo que es éste el método correcto de proceder porque implica un hábito de transparencia, que es importante. Soy el principal testigo de esa importancia porque el 1º de julio pasé horas en reuniones del G-7 y más tarde horas en un G-30, seguidas de más horas en un G-153 a fin de explicar al G-30 lo que había hecho el G-7 y al G-153 lo que había hecho el G-30, y es innegable que, en el proceso de círculos concéntricos, uno de los factores de la transparencia es el propio Director General en su calidad de Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales. Se me paga entonces para que tenga conciencia de que esa transparencia no es fácil de lograr y entraña, por decirlo así, una cantidad considerable de resistencia física. Sin embargo, como dije esta mañana, esta responsabilidad no me corresponde a mí solamente, sino también a ustedes, a los que participan en consultas, debates, negociaciones y formatos más pequeños que el G-153, a los que participan principalmente en relación con una cuestión que reviste un interés particular para ustedes o porque representan o hablan en nombre de otros en sus grupos respectivos, ya se trate del G-20, el G-33, el

AMNA-11, el G-10, el GRULAC, la Unión Europea, el Grupo ACP, el Grupo de Países Menos Adelantados o el Grupo Africano. Todos estos grupos participan en la creación de un consenso y están presentes como representantes de sus miembros, y su deber es precisamente garantizar que haya realmente la transparencia necesaria. En julio, lo que hacíamos en el G-7, el G-30 o el G-153 estaba constantemente vinculado con las reuniones del G-20, el G-33, el AMNA-11, el G-90 o el G-110, de modo que todas estas partes diferentes contribuyen a la creación de un consenso. Hay ciertamente margen para mejoras, que estoy dispuesto a admitir, y estoy dispuesto a hacer mi parte, teniendo en cuenta que los días sólo tienen 24 horas. Pero pienso también que los Miembros tienen su propia responsabilidad de garantizar que el sistema funcione mientras no hayamos encontrado otro. Se ha dicho que la democracia es el peor de todos los sistemas, pero que no se ha encontrado ningún otro, y si muchas de nuestras formas de llegar a un consenso tal vez sean el peor de los sistemas, por el momento no hemos encontrado otro para sustituirlo.

Pregunta

Doy las gracias al Director General por su excelente presentación de esta mañana. Durante nuestros trabajos preparatorios para esta reunión hemos identificado cuatro áreas que nos preocupan. Afortunadamente, el Director General ya se ha referido muy satisfactoriamente a tres de ellas. La primera es la aplicación, que el Japón ha puesto de relieve. La segunda es el aumento de la capacidad analítica de la OMC, y la tercera, la organización de una reunión ministerial ordinaria antes de 2010. El Director General se ha referido extensamente, y de manera muy satisfactoria para nosotros, a estas tres cuestiones. Sin embargo, en lo que concierne a la cuarta cuestión, a saber, la transparencia, creo que debemos profundizar un poco más. He escuchado muy atentamente la respuesta del Director General a la pregunta de Bolivia, y quiero ser un poco más preciso. En el paquete de prensa distribuido por la Secretaría en julio de 2008 se describía la Sala Verde como un proceso de consultas informales en grupos pequeños en que "tienen lugar negociaciones intensas y se redactan textos". Lo que nos preocupa es el hecho de que los debates sobre el contenido y la redacción tienen lugar en un grupo pequeño, cuando en ellos debería participar "el G-153". Sería comprensible que los grupos pequeños se ocuparan del proceso, pero no del contenido. El Director General se refirió también hoy a esta cuestión y, si no me equivoco, dijo que no hay suficiente transparencia. A este respecto, querríamos que el Director General explicara su plan, incluidos los círculos concéntricos, para evaluar la transparencia y la inclusión de todos en su segundo mandato. (Turquía)

Respuesta

Esta pregunta guarda relación directa con la anterior, que creo que he contestado ampliamente. Mi respuesta será entonces más breve. En el paquete de prensa, que he verificado después de nuestra conversación a este respecto, figuraba en efecto esa descripción de la Sala Verde que, por lo demás, es correcta. Se trata de un lugar en que se negocia intensamente. Lo que faltaba en el paquete de prensa era situar el proceso de la Sala Verde entre todos los demás procesos de debate y negociaciones intensas, incluidos los de los grupos regionales y los grupos temáticos, como el G-20 o el Grupo de Países Menos Adelantados, en cuyo seno se llevan a cabo negociaciones intensas. Puedo decirles que antes de que el G-20 presentara su propuesta sobre la agricultura en lo que respecta a los aranceles, las subvenciones y otras cuestiones, hubo negociaciones muy intensas en el G-20. Es probable que no sea tampoco casual que en la propuesta del G-20 no se haya dado mucha precisión, por ejemplo, al mecanismo de salvaguardia especial (MSE). Es verdad que también hay transacciones de este tipo en otras áreas o en otros grupos geográficos, y me he referido a la propuesta del G-20 sobre la agricultura porque tuvo un gran impacto y dio un gran impulso a las negociaciones sobre la agricultura. Si se considera dónde estamos en este momento, algunos reconocerán una gran parte de lo que estaba incluido allí, y esa es precisamente la utilidad de este proceso. No estoy de acuerdo con quienes critican los grupos que integran la OMC. Sé que se han hecho algunas críticas, pero no las

comparto. El error en la presentación que se hizo fue entonces que se dijo la verdad, pero no toda la verdad, y lo que se necesita es explicar mejor toda la verdad. Creo que Turquía pertenece a varios de estos grupos. El atractivo de los grupos consiste en que puede haber poligamia, cosa que no es siempre fácil en otros sistemas. Es posible formar parte del G-33 y el G-20, y algunos de ustedes son incluso miembros de un grupo de países desarrollados por un lado y de países en desarrollo por otro, dependiendo del tema. Esta flexibilidad y este tipo de distribución tienen muchas ventajas. Estoy firmemente convencido de que en la Sala Verde estaban representados los principales elementos ofensivos y defensivos de su país, aunque no formalmente. Es verdad que Turquía no forma parte de este grupo. Aunque cuando he mantenido consultas en otros formatos con este tipo de geometría variable que he tratado de introducir, y que de hecho ha funcionado razonablemente bien en julio (Turquía estuvo presente), algunos grupos más pequeños a los que pertenece Turquía participaron en este tipo de debates y consultas. En pocas palabras, reconozco que podemos hacer más, y me propongo hacer más, especialmente en lo que respecta a aumentar esta geometría variable de modo que no haya en ningún sentido exclusividad. Pero debemos finalmente avanzar paso a paso en la forma en que creamos nuestro consenso, y ustedes tienen que ayudarme a hacerlo, porque mi obligación es impulsar el proceso de negociación.

Pregunta

En nombre de mi Embajador, que no ha podido asistir esta tarde, quiero dar la gracias al Director General, Sr. Pascal Lamy, por compartir con nosotros los detalles de su visión para su segundo mandato. Creo que sus opiniones son claras y amplias y confiamos en que logrará llevarlas a la práctica, evidentemente con la ayuda de los Miembros. Quiero hacer una pequeña pregunta. Mi delegación aprecia los esfuerzos que usted ha realizado durante su primer mandato para lograr auténticos progresos sobre cuestiones que preocupan especialmente a los países menos adelantados, que son los Miembros más vulnerables de esta Organización. Quisiera saber qué más se propone usted hacer durante su segundo mandato para tener en cuenta más efectivamente la situación de los países menos adelantados desde todos los puntos de vista, incluida la cuestión de la adhesión, a la que se ha referido usted esta mañana. ¿Tiene usted en mente alguna iniciativa para garantizar que los Miembros de la Organización presten más atención al espíritu de las directrices para la adhesión de los países menos adelantados? (Senegal)

Respuesta

En mi respuesta a Tanzania y a Nepal me referí esta mañana al problema general de la mejor forma de asociar los países menos adelantados a las actividades y los resultados de las actividades de esta Organización porque, como creo que dije diplomáticamente esta mañana, en última instancia son los resultados lo que importa, en particular cuando estamos tratando con ministros que deben ser electos y están bajo supervisión democrática. Mencioné las adhesiones, y en particular las adhesiones de los países menos adelantados, como una esfera en la cual, como dije esta mañana, no me siento cómodo. El hecho es que tenemos directrices para la adhesión de los países menos adelantados cuya intención es asegurar una velocidad razonable, en comparación con las negociaciones de adhesión generalmente muy prolongadas; algunos de ustedes dedicaron 10 ó 15 años a negociar su adhesión a esta Organización. Diez o 15 años son evidentemente un plazo demasiado largo, por lo menos para los países menos adelantados, con respecto a los cuales se trata de comprobar que las condiciones para la adhesión son compatibles con sus capacidades y de tener en cuenta las debilidades que padecen por definición, y sin las cuales no serían países menos adelantados. Creo que existe un problema, y por esa razón sugerí esta mañana que se prestara una atención política mayor y más sostenida a los países en proceso de adhesión y en particular a los menos adelantados. Entre los países menos adelantados en proceso de adhesión, algunos son muy activos y, por una variedad de razones, he participado personalmente en algunos casos. En el caso de Etiopía, por ejemplo, en razón de que Addis Abeba es la sede de la Comisión de la Unión Africana, y también de la Comisión Económica de las Naciones

Unidas para África, yo mismo y mis colaboradores hemos tenido con frecuencia ocasión de visitar esa ciudad y de analizar el proceso de adhesión con el Primer Ministro, cosa que no podemos hacer en todas partes. Sin embargo, dediqué algún tiempo, por ejemplo, a la adhesión de Yemen. Además, Alejandro Jara, que se ocupa de las cuestiones de adhesión al nivel superior de la administración en nuestro equipo, ha viajado bastante y ha visitado varios países menos adelantados. En otras palabras, desde nuestro punto de vista, podemos tratar de contribuir a acelerar el proceso. Sin embargo, no debemos crear falsas esperanzas: el camino para la adhesión de los países menos adelantados será inevitablemente arduo.

Una de las razones por las cuales los países menos adelantados quieren adherirse a la OMC es precisamente que ello les brinda la oportunidad de beneficiarse de las disciplinas colectivas de la Organización. Lo que motiva a algunos países a adherirse a la OMC, a saber, la oportunidad de asegurar sus regímenes comerciales internacionales, y en particular sus exportaciones, no es la principal motivación de los países menos adelantados. Como norma, estos países tienen acceso a los mercados de otros países, y en particular a los de los más ricos, cosa extremadamente favorable desde el punto de vista de las normas de la OMC. Lo esencial de las negociaciones para los países menos adelantados está en las normas, o en otras palabras, al conjunto de acuerdos y disciplinas que deben adoptarse y que, en la mayor parte de los casos, requieren enormes esfuerzos en los ámbitos de la gobernanza, la legislación y la reglamentación. No basta con que los parlamentos aprueben leyes compatibles, enmienden leyes anteriores o colmen las lagunas en los casos en que no había ninguna obligación. Esa legislación debe entonces aplicarse. En consecuencia, no creo que debamos tener la esperanza de que la adhesión de los países menos adelantados pueda completarse en el plazo de uno o dos años, porque la labor que debe realizarse al nivel interno no puede completarse en uno o dos años. Por otra parte, podemos probablemente hacer más en lo que respecta a los regímenes de importación, y no de exportación, de esos países, porque es verdad que ocurre a veces que los Miembros tienden a imponer un precio demasiado alto para la adhesión simplemente porque las negociaciones están muy frecuentemente en manos de expertos, de profesionales vinculados a los gobiernos de los países Miembros, habituados a hacer bien su trabajo o, en otras palabras, a actuar como buenos negociadores comerciales. Cuanto más se puede exprimir el limón más jugo se extrae. Este es su método, no pueden evitarlo. Basta una intervención ocasional a un nivel más político para recordarles que el limón que están exprimiendo no es muy grande y quizás no está suficientemente maduro para justificar la presión que se ejerce generalmente sobre otros países. Creo que esa es la dirección que debemos tomar y, con ese fin, creo que es recomendable un examen horizontal con mayor participación de lo que se está negociando en las negociaciones sobre adhesión y lo que se está preparando en los paquetes. Estoy dispuesto a activar este mecanismo en caso necesario.

Pregunta

Estaba a punto de expresar nuestras preocupaciones y plantear una pregunta al Director General sobre la forma de mejorar la transparencia y el carácter inclusivo del proceso de adopción de decisiones de la OMC. Dado que usted acaba de responder a esta pregunta, planteada por Bolivia y Turquía, voy a pasar a la segunda pregunta que había preparado. Una lección que hemos aprendido a raíz de esta crisis económica y financiera mundial sin precedentes que sufrimos desde el otoño pasado es que la globalización ha hecho que la crisis sea más amplia de lo que habría sido de otra forma. Al mismo tiempo, se dice que lo que hace falta es una solución global impulsada por la cooperación de diferentes organizaciones internacionales. En este contexto, mi delegación estaría muy interesada en conocer la opinión del Director General sobre la forma en que podemos mejorar la cooperación con otras organizaciones internacionales y regionales con miras a establecer una cooperación con un objetivo común. (Taipei Chino)

Respuesta

Estoy de acuerdo con la premisa de su pregunta, que es que enfrentamos una crisis mundial y necesitamos respuestas más globales. La idea de que es necesario mejorar la gobernanza mundial en nuestro planeta fue una de las razones fundamentales, si no la principal, de mi candidatura en 2005. Creo que lo que hemos estado haciendo en los últimos años, sobre la base de lo que se había comenzado antes, va en esa dirección. Utilizando la imagen de la constelación, considero que la OMC es una de las estrellas de la constelación, y utilizando la imagen de la isla, uno de los elementos de este archipiélago de gobernanza mundial, que creo que debería tener más islas. Como isla en este archipiélago de gobernanza mundial, tenemos cierta visibilidad y mucha coherencia, y esto nos pone en condiciones de construir puentes con otros. Cuando la isla existe, lo que no nos corresponde hacer es crear islas que no existen. Nosotros somos nuestra propia isla. Somos una organización especializada, con un mandato específico, y esta cuestión de especialización sigue estando por encima de las organizaciones que tenemos a nivel internacional. En algunos casos tenemos un mandato explícito de coherencia con las instituciones de Bretton Woods. En otros casos tenemos memorandos de entendimiento. En algunos casos no tenemos ninguna base formal para la coherencia, pero colaboramos con esas organizaciones, y ningún Miembro se ha quejado de ello. Por lo menos durante el tiempo que he estado aquí, nunca he visto que una delegación protestara porque estuve conversando o estableciendo vínculos con esta o aquella organización, en especial con una organización que es miembro del sistema de las Naciones Unidas.

No necesitamos así arreglos formales. Es bueno que existan, pero cuando no existen, ello no nos impide por el momento colaborar, especialmente con el sistema de las Naciones Unidas, y esta mañana di algunos ejemplos de lo que hemos hecho y lo que haremos a este respecto. Yo mismo participo en las reuniones del G-20, y el fin de semana pasado asistí a una reunión del Comité de Desarrollo del Banco Mundial. Soy miembro de la Junta de Jefes Ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas. Valentine Rugwabiza estuvo anteayer en Nueva York en el Consejo Económico y Social, que es también una de las plataformas en que se consideran estas cuestiones horizontalmente. Hay así mucho que hacer. Se trata de una cuestión de prioridades. Seguiré haciendo esto, especialmente porque creo que es positivo para la Organización Mundial del Comercio que lo que hace y la forma en que lo hace sea bien conocido y apreciado por otras organizaciones. Agradeceremos sus ideas o sus sugerencias si creen que algunos de esos puentes no existen y ustedes creen que deberían existir, y no estoy hablando del tipo de puente que tenemos con la OMPI en virtud de los ADPIC, que es un puente muy sólido, similar a un tratado, ni de lo que dije esta mañana acerca del medio ambiente, que ya está en nuestras constituciones, sino de maneras más informales de establecer vínculos.

Seguiré así haciendo esto. Creo en la gobernanza mundial y seguiré promoviéndola. Tengo un firme interés, por razones políticas, en avanzar en esta dirección. Como mencioné esta mañana, lo que resultó claro en estos cuatro años era que probablemente no prestábamos suficiente atención al nivel regional, entre otras cosas, en la forma en que administramos nuestra asistencia técnica relacionada con el comercio. Por ejemplo, en la Ayuda para el Comercio, uno de los descubrimientos que hice, y no me había percatado antes de ello, fue la importancia de los bancos regionales de desarrollo en la tarea de Ayuda para el Comercio, en lo que hace a la creación de capacidad para los países en desarrollo. Desde que comprendimos esto, hemos trabajado cada vez más con instituciones regionales de desarrollo. De hecho, mientras estuve en Nueva York mantuve conversaciones sobre esta cuestión, y también mantuve conversaciones en Washington este fin de semana con Donald Kaberuka y Luis Alberto Moreno, para mencionar sólo unos pocos. Tomamos la iniciativa de invitar al Banco Islámico de Desarrollo a participar en un grupo de trabajo de Ayuda para el Comercio, y aunque no habían participado en esto previamente, se sumaron a la tarea. Esto es lo que haremos en los próximos cuatro años. Esta es la dimensión que me propongo impulsar. Por ejemplo, mantuvimos en Lusaka conversaciones con todos los Secretarios Generales de todos los grupos africanos, a saber, el Mercado Común para el África Oriental y Meridional, la Comunidad del África

Meridional para el Desarrollo, la CEDEAO y la Comunidad del África Oriental. Me propongo, y me dirán a medida que avanzamos si esto plantea un problema para ustedes, aumentar el nivel de interacción que tenemos con este tipo de organizaciones, que en lo que concierne al comercio están adquiriendo cada vez más importancia. Esto no debería sorprendernos. Se trata de una miniglobalización al nivel regional que creo que debemos tener en cuenta.

Pregunta

Queremos referirnos a las muy interesantes reflexiones del Director General con respecto a la situación de los acuerdos comerciales regionales y a la necesidad de dar preeminencia al principio de la nación más favorecida. Como se sabe, este tema reviste mucha importancia para mi país. Chile tiene 20 acuerdos comerciales amplios con cerca de 56 países, y hay cuatro negociaciones en curso. No tenemos dudas sobre la compatibilidad de dichos acuerdos con el artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS. Sin embargo, necesitamos mayor precisión con respecto a los criterios multilaterales para definir esa compatibilidad. Esa es la razón por la cual nos hemos propuesto avanzar en esa dirección de manera que estos acuerdos vayan en el sentido de la convergencia y no aumenten o incrementen los niveles de discriminación. Así lo hemos propuesto en el Foro del APEC y en la OCDE y hemos también intentado plantearlo en esta Organización, aunque lamentablemente sin éxito. La pregunta que hacemos es: ¿por qué cree usted que no se han logrado progresos concretos a este respecto? ¿A qué se debe la reticencia que muestran algunos Miembros, y cuáles podrían ser los caminos o las fórmulas para superar dicha reticencia? (Chile)

Respuesta

Esta es ciertamente una de las principales cuestiones que creo que debemos encarar en el futuro. Esta mañana me referí ya específicamente a ella, junto con las normas de origen, como cuestiones que guardan relación con el mandato que tenemos actualmente. No se trata entonces de obtener un nuevo mandato, pero la verdad es que hemos mostrado muy poca ambición este último año. Me complace que Chile plantee esta cuestión, porque si hubiera un Oscar para los acuerdos comerciales regionales, Chile estaría probablemente en la lista de los preseleccionados, junto con Singapur y otros pocos. No hay duda entonces de que tienen ustedes mucha experiencia, y sé que Chile y Singapur, entre otros, han impulsado debates y reflexiones en el APEC, que cabe decir que es el único sitio donde ha habido alguna elaboración intelectual en los últimos años. No estoy hablando de diagnósticos. Tenemos especialistas extremadamente competentes que analizan este problema de las relaciones y la multiplicidad de acuerdos bilaterales y regionales. Nosotros mismos organizamos hace algún tiempo una conferencia con la participación de expertos. Sin embargo, no creo que la cuestión sea el diagnóstico, sino la solución. Debemos determinar cómo podemos hacer que la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales no menoscabe el principio NMF. En general, menoscaba inevitablemente, por definición, ese principio, al ser un acuerdo comercial preferencial. ¿Cómo podemos asegurar que este menoscabo parcial no se multiplique y no prolifere en el futuro? Este es el verdadero problema. ¿Qué podemos hacer entonces? Volveré a ocuparme de esto después de responder a su pregunta sobre las razones por las cuales es así.

Las dos principales razones son: a) la lentitud del sistema multilateral en lo que respecta a asegurar una mayor apertura del comercio. La mayor parte del contenido de estos acuerdos preferenciales se refiere a la apertura de los mercados. Raramente infringe nuestras normas, aunque eso ocurre a veces en asuntos como el medio ambiente o la mano de obra, precisamente porque el sistema multilateral no se puede ocupar de estas cuestiones. Deja también de lado muchas cuestiones que sólo pueden tratarse al nivel multilateral, por ejemplo las subvenciones, porque cuando se subvenciona la producción, no se subvenciona como un proceso interno para exportar a un país A y no a un país B. El contenido está así inevitablemente más orientado al acceso a los mercados y menos a las normas. Esta es la primera razón. Ustedes tendrán que mostrarme que podemos cumplir nuestra

tarea y resistir a este argumento. Si ello no se hace en Ginebra, se podría hacer en un formato más pequeño, que podría apoyarse en fundamentos más sólidos en términos políticos. Aunque haya olvidado todo lo concerniente a mi vida pasada, recuerdo que yo mismo tuve graves dificultades para resistir a estas presiones cuando fui Comisionado de la UE. La segunda razón es la esquizofrenia, y eso es parte de la vida. Ocurre que el sistema nervioso internacional es accionado por los diplomáticos, y que la realidad es que estos diplomáticos, especialmente cuando son embajadores en un país, prefieren en general las relaciones bilaterales a las negociaciones multilaterales. Si yo fuera embajador del país Y en el país A, sería más beneficioso para de mi carrera y me favorecería mucho lograr que mi Ministro firme un buen acuerdo comercial, cualquier acuerdo en realidad, pero en particular un acuerdo comercial. Haría feliz a mi Ministro que se le mostrara en la televisión firmando un buen acuerdo con su contraparte, y si mi Ministro es feliz, es probable que esa felicidad tenga consecuencias para mi propio destino. Si está en algún sitio en la fotografía panorámica de los 153 Ministros de la OMC, no mostrará mucho esa foto a su público nacional, porque sería difícil solamente encontrar dónde está en esa foto panorámica de la OMC. Esta es así una realidad política, y debemos reconocer las realidades políticas, además del hecho de que, en algunas capitales, los que se ocupan de las cuestiones multilaterales y los que se ocupan de las cuestiones bilaterales pertenecen a diferentes partes de la administración, y que en todas las administraciones hay siempre conflictos internos. Los presentes en esta Sala que están a cargo de negociaciones, por ejemplo en virtud del artículo XXIV, no reciben de sus capitales instrucciones claras y sólidas, que quienes están a cargo de las cuestiones bilaterales no se ocuparán, por razones obvias, de reforzar. A un nivel práctico, así es como funcionan las cosas.

¿Qué podemos hacer? Me referí esta mañana deliberadamente a un concepto bastante general, porque no me corresponde entrar demasiado en detalles. La OMC no tiene el llamado derecho de iniciativa, pero tras considerar esta cuestión durante años, creo que la única manera de garantizar la convergencia, que es en última instancia el verdadero problema, es contar con algún tipo de técnica, metodología, mapa de ruta, caja de herramientas, para multilateralizar los acuerdos bilaterales. Ésta sería la única manera de reducir el elemento intrínseco de preferencia en el sistema. Sé que se han ensayado los criterios basados en parámetros, y que ha habido debates sobre el artículo XXIV en lo que respecta a "lo esencial de sus intercambios comerciales". Me parece una buena manera de ponerse de acuerdo en no estar de acuerdo. Francamente, la experiencia no es muy prometedora. Creo que tenemos que ser más creativos y tratar de insertar en los acuerdos bilaterales, como se hace con las nanotecnologías, un mecanismo que en alguna etapa asegurará que se reduzcan las preferencias. Dicho esto, la forma más viable de reducir las preferencias es reducir el nivel de acceso al mercado en condiciones NMF, pero la experiencia nos dice que algunas veces es difícil lograrlo, precisamente porque se reduce la preferencia. Este problema de la competencia de las preferencias aumenta día a día, a medida que se multiplican los acuerdos bilaterales y se incorpora así de hecho un freno a lo que se hace en el ámbito de la NMF. Se ha visto esto en las negociaciones de la Ronda de Doha sobre las preferencias de larga data, que soy consciente de que no son acuerdos bilaterales preferenciales, pero sé que ocurre también en los acuerdos preferenciales. Por último, en mis observaciones de esta mañana hice una distinción entre los acuerdos comerciales regionales -en que el elemento regional, dicho sea de paso, es a veces sumamente ambiguo-, o los acuerdos comerciales preferenciales o acuerdos bilaterales, y los procesos de integración regional profunda, en que el comercio es parte del proceso de integración junto con muchos otros elementos de la vida económica o política. Este es un caso específico, que hay que diferenciar de los acuerdos bilaterales más clásicos y más normales. Creo entonces que debemos trabajar en el sentido de la convergencia y fortalecer el sistema NMF, porque es la única manera de hacer frente a los factores muy poderosos que nos han llevado a esta situación.

Pregunta

Agradecemos al Director General su exposición y las respuestas que ha dado hasta ahora a las interesantísimas preguntas de las delegaciones. La mayoría de las que nosotros

presentamos por escrito ya han recibido respuesta. Sin embargo, hay una pregunta concerniente a las ideas del Director General -a la que ya se ha hecho alusión- sobre la cual querríamos un poco más de precisión. Se refirió usted extensamente a la cuestión de la coherencia con las organizaciones de Bretton Woods. Dijo que se mantienen contactos adecuados con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial y que usted mismo ha extendido estos contactos a otros organismos, como la FAO, la OIT y la UNCTAD, principalmente en el marco de la crisis económica y financiera. Sin embargo, hay en Ginebra otras organizaciones internacionales con las cuales la OMC debería coordinar sus políticas, objetivos y acciones, entre ellas, por ejemplo, la OMPI y la OMS. Usted mismo se refirió hace un momento de manera oblicua a esto. ¿Cuál es su visión acerca de esta labor y qué avances podemos esperar en los próximos cuatro años para resolver las cuestiones importantes con estas organizaciones, al tiempo que colaboramos con nuestras delegaciones de modo que nosotros mismos podamos dar más coherencia a nuestra acción? Usted mencionó en algún momento el hecho de que nosotros somos miembros de esas organizaciones, pero somos miembros individuales y no podemos en todos los casos pensar colectivamente. La acción de los jefes de las secretarías es así muy importante para canalizar esta coherencia con las delegaciones. (Paraguay)

Respuesta

Creo que básicamente ya he respondido: he promovido este programa de coherencia y continuaré haciéndolo. Hay aspectos de esta coherencia que no me corresponde a mí sino a ustedes desarrollar, como negociadores en la primera línea. Esto es lo que hicimos, por ejemplo, con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. A veces se me pregunta por qué tenemos este vínculo jurídico sólido con la OMPI y nada remotamente tan sólido con la OIT, por ejemplo, o con este o aquel acuerdo sobre el medio ambiente. Este es un método, pero hay otros más pragmáticos. Creo que he utilizado todos estos diferentes métodos, en particular con la OMPI y la OMS. Ya la próxima semana, o la semana siguiente, mantendremos conversaciones con Margaret Chan y Francis Gurry sobre cuestiones comunes a nuestras organizaciones y en particular sobre cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual y los medicamentos, que, como ustedes saben, es un área en que tengo cierta experiencia, incluso en el ámbito regulatorio. Una vez más, no creo que se trate del punto de vista del Director General de la OMC, ni que sea una cuestión de mandato ni una cuestión de gobernanza lo que justifica la atención institucional, por así decirlo. Se trata de una cuestión de pragmatismo en que debemos escoger nuestras prioridades, recordando que la Secretaría tiene contactos con más de 200 organizaciones internacionales. En vista de los medios de que disponemos, tenemos que escoger nuestras prioridades, y lo que ustedes nos dicen sobre esas prioridades es muy importante. Por ejemplo, he tenido contactos repetidos con la FAO porque algunos aspectos relacionados con las negociaciones sobre la agricultura revisten interés para nosotros y mucho interés para ellos; seguiré manteniendo esos contactos. Pero mi última palabra sobre esta cuestión es que el mandato de coherencia está en gran medida en manos de ustedes: ustedes son miembros de todas estas organizaciones, y la forma en que desarrollan sus posiciones, negocian acuerdos, piden programas y proyectos, es en primer término una cuestión que les corresponde. Nosotros, los que estamos a cargo de las organizaciones como Directores Generales, Secretarios Generales, Presidentes o cualquier otro cargo, sólo podemos ayudarles en sus esfuerzos dentro de los confines de nuestra autoridad ejecutiva muy limitada. Podemos hacerlo oficialmente, públicamente o más discretamente. Hay un elemento de "creación de redes" en este sistema que es muy importante, pero que no se puede hacer sin ustedes. Nosotros sólo podemos ayudarles a hacerlo. He dicho muchas veces a sus dirigentes, a sus jefes de Estado o de gobierno, que esta cuestión de coherencia de sus países en las organizaciones a las que pertenecen merece más atención, ya que muchas veces prevalece la tendencia bien conocida a la "compartimentación" que afecta a todas las burocracias. Continuaré entonces en esta dirección, pero creo que necesito la ayuda de ustedes. Deben actuar en consonancia con lo que creen y, por mi parte, estoy dispuesto a volver a participar en el esfuerzo.

Pregunta

La Ronda de Tokio generó nueve Acuerdos que fueron suscritos por un número limitado de Miembros del GATT. Se estableció así un GATT con dos velocidades. En la Ronda Uruguay y la Ronda de Doha se ha negociado sobre la base del principio del "todo único". Hoy se han mencionado algunos temas que podrían tratarse en la OMC después de la conclusión de la Ronda de Doha. Mi pregunta es entonces la siguiente: Teniendo presentes las experiencias de la Ronda de Tokio, la Ronda Uruguay y la Ronda de Doha, ¿recomendaría usted una OMC con geometría variable en lo que respecta a las obligaciones y compromisos posteriores a la Ronda de Doha, de tal manera que quienes quieran avanzar más rápido puedan hacerlo? (Colombia)

Respuesta

Esto es parte de lo que mencioné esta mañana sobre la posibilidad de reconsiderar nuestros procesos después del Programa de Doha para el Desarrollo y sobre ideas tales como volver atrás, desde un todo único que consolida varias negociaciones, a las sectoriales, como se hizo después de la Ronda Uruguay. Recuerdo, y probablemente algunos de ustedes tienen edad suficiente para recordar algo así como una "mantra" posterior a 1994, que era "todo único nunca más". Eso duró dos años, de 1994 a 1996. Así fue como avanzamos en los servicios financieros y como impulsamos el Acuerdo sobre Telecomunicaciones en 1996 en Singapur. Dos años después, estábamos nuevamente en la vía del todo único, por razones que merecen un análisis prolongado y cuidadoso y que no presentaré esta tarde. Una vez más, ésta no es realmente una cuestión nueva. Las geometrías variables, ya sea en los acuerdos comerciales regionales, en los acuerdos sobre contratación pública -y se trata de cuestiones muy diferentes-, ya se han ensayado y tenemos experiencia al respecto. Puede haber algún mérito en avanzar en algo que no abarca la totalidad de los Miembros, con sus diferentes obligaciones dependiendo de si se trata de países desarrollados, países en desarrollo, economías pequeñas y vulnerables, Miembros de reciente adhesión o países menos adelantados, lo que crea de hecho en los acuerdos una diferenciación muy fuerte cuya negociación es sumamente penosa. Puede haber algún mérito en avanzar con algunos países dispuestos a aceptar resultados ambiciosos de apertura del comercio o formulación de normas, aunque es probablemente algo más difícil en lo que respecta a las normas que en el acceso al mercado.

Dicho esto, esta idea tiene también opositores, especialmente en una Organización que ha crecido mucho y en que, como ocurre en la OMC, la participación efectiva de los Miembros ha aumentado mucho, en particular entre los que podrían quedar fuera de este acuerdo plurilateral. La geometría variable está muy bien para los que están en la parte que pasa a ser viable, pero no pertenecer a esa parte puede plantear problemas para algunos. Hemos experimentado esto en los últimos años. En la Ronda de Doha, con referencia a las cuestiones de Singapur, los Miembros opusieron resistencia al concepto de que la inversión y la competencia tropezarían con resistencia en la forma de acuerdo multilateral, pero podrían ensayarse como acuerdo plurilateral. Ésta puede ser así una ruta, pero no una ruta fácil.

Pienso que la respuesta a su pregunta merece reflexión. En lo que respecta a mi propia opinión, creo que la masa crítica tiene sentido. Si la mayoría de los interesados, si el 70, el 80 o el 90 por ciento de los participantes en el comercio mundial pudieran ponerse de acuerdo para promover un sistema de apertura del comercio y formulación de normas, recomendaría que se avanzara en esa dirección. Sin embargo, les pido que consideren mi respuesta anterior sobre los acuerdos comerciales regionales y tengan presente que se crearía diferenciación, y que la metodología para la convergencia debería también aplicarse a este tipo de acuerdo. Así pues, si la geometría variable es una distinción temporal entre las obligaciones de un Miembro y las de otro -que ya está prevista en nuestro Programa de Doha para el Desarrollo con el trato especial y diferenciado, las excepciones, etc.- y si esta diversificación adopta la forma de algo así como un acuerdo con una masa

crítica, el objetivo global de la convergencia debe en última instancia formar parte del proceso. Ahora bien, ¿cómo se combina esto? ¿Cuál es la tecnología correcta para hacerlo? La respuesta no se encontrará esta tarde, pero si algunos de ustedes, cuando llegemos al final de la Ronda, quieren volver a esta reflexión, creo que valdría la pena volver a considerarla. Aunque las grandes ideas intelectuales como la que hemos analizado hoy revisten interés, la seriedad del debate, como suele suceder, guarda más relación con los detalles, y hay algunas minas terrestres en este camino que, pese a todo, recomendaría que tuviéramos en cuenta de tanto en tanto.

Pregunta

En su presentación de esta mañana, usted reconoció muy acertadamente la importancia del desafío que enfrenta el sistema mundial de comercio a causa de los acuerdos comerciales regionales y los acuerdos de libre comercio que están surgiendo y proliferando, y la necesidad de convertirlos en multilaterales. Sé que ha respondido en parte a esta pregunta de la delegación de Chile. Querriamos saber cómo se propone hacer frente a esta cuestión. ¿Cuál, según usted, sería el proceso? ¿Es posible trabajar en pro del desarrollo de disciplinas para la integración de los acuerdos comerciales regionales en el sistema basado en la norma de la NMF? De manera análoga, usted ha reconocido también las complejidades resultantes de múltiples normas de origen. ¿Propone usted armonizar las distintas normas de origen y, en caso afirmativo, de qué manera? (India)

Respuesta

La respuesta a esto será muy breve porque, en lo que respecta a los acuerdos comerciales regionales, ya he expuesto mis opiniones o mi visión, para usar el nombre de este ejercicio. Hay un lugar para encarar la cuestión de los acuerdos comerciales regionales en el mandato actual de la Organización, en el marco de las negociaciones de la Ronda sobre el artículo XXIV, y esta es la razón por la cual presenté esto de manera diplomática esta mañana como una idea sobre la cual podrían reflexionar los negociadores del artículo XXIV. Repito una vez más que creo que sería beneficioso dar un impulso a esta cuestión, y ese es el sitio para hacerlo. Si necesitan ustedes una opinión algo más sofisticada sobre lo que significaría esta multilateralización, otras personas y yo mismo tenemos ideas al respecto que estoy dispuesto a compartir. Lo mismo se aplica a las normas de origen, sobre las cuales tenemos un mandato. Hemos estado negociando normas de origen multilaterales durante años, y hay un pilar de esta negociación que forma parte de la Misión del Brasil, que se ha estado ocupando desde hace mucho tiempo de este asunto. Hemos negociado normas de origen multilaterales desde hace años y todavía tenemos algunos problemas que nuestros amigos de Australia podrían explicar, si ése fuera el tema preciso del debate de hoy. Hay así un mandato de negociación y se está trabajando al respecto. Lamentablemente, a los ministros y los embajadores no les gustan las negociaciones sobre normas de origen. Creen que es una cuestión compleja y árida y que los grandes principios de acumulación diagonal son un problema difícil de entender. Y como ven, con razón, que su papel es explicar en algún momento a sus ministros en qué consiste este paquete, tienen cierta renuencia a hacerlo. Hay así algo de sociología en el hecho de que esto no funcione actualmente.

¿Qué debemos hacer? Las soluciones técnicas están en el sistema para las normas de origen multilaterales, y no creo que en esta etapa de las negociaciones tengamos que volver a inventar la rueda. Hay todavía algunos problemas que deben resolverse, por ejemplo, respecto de cuál es el origen de la leche si la leche se produce poniendo leche en polvo en agua en un lugar diferente de aquél de donde proviene el agua o la leche, que es ciertamente un punto importante pero probablemente no insoluble desde el punto de vista técnico. Otro problema son las normas de origen bilaterales y las normas de origen unilaterales. Evidentemente, las normas de origen bilaterales son por definición necesarias, porque si hay un acuerdo preferencial, la preferencia debe darse con algo así como un pasaporte, que son las normas de origen. Prefiero no mencionar las normas de origen unilaterales, como el Sistema Generalizado de Preferencias, que es también algo muy complejo.

Algunos países en desarrollo se benefician de la Ley sobre Crecimiento y Oportunidad en África o de Todo menos armas o algún otro sistema similar al SGP, y algunos exportadores prefieren pagar el arancel en lugar de hacer todos los trámites que tienen que hacer para justificar el origen. Estoy seguro de que ustedes conocen ejemplos de este tipo. En este caso, no hacemos colectivamente nuestro trabajo. Si realmente queremos facilitar el acceso a los mercados y las exportaciones de los países en desarrollo, este es en el caso de algunas normas de origen un laberinto de chalecos de fuerza que no es por cierto siempre inocente, porque se puede dar, por un lado, acceso al mercado, y retener una parte manteniendo el valor añadido, por ejemplo, con condiciones o utilización de materiales específicos, como se hace en algunos sistemas. A este respecto, no creo que se trate de una cuestión de armonización. Hay varias opciones. Si tuviera que recomendar una, les aconsejaría que hicieran lo que hace el Canadá. Hace algunos años, y recuerdo esto muy bien porque no fue una decisión fácil y creó bastante turbulencia interna, el Canadá decidió que su sistema de normas de origen multilaterales sería un parámetro de valor añadido constante de 25 por ciento, en todos los casos y en todas las oportunidades. Esta solución sencilla, con un porcentaje para la transformación, tiene en mi opinión mucho sentido y podría ser emulada por otros con beneficios importantes para los países en desarrollo.

Pregunta

Teniendo en cuenta la coyuntura económica actual y habiendo identificado las áreas prioritarias en las cuales la Organización concentrará sus esfuerzos a corto y mediano plazo, en su opinión ¿qué resultados reales y efectivos se debería esperar de las medidas que se promuevan en estas áreas? (El Salvador)

Respuesta

A corto plazo, la Ronda, la Ronda y la Ronda. No voy a decir más sobre lo que esto entrañaría. Tenemos ya una idea bastante clara, aunque no totalmente clara para todos, y reconozco que este es un hecho. Lo importante es lo que tenemos ante nosotros y cómo podría traducirse en beneficios para los Miembros, siempre que podamos encarar las cuestiones en términos de la capacidad de los Miembros para beneficiarse. Más a mediano plazo, al menos en la etapa posterior al Programa de Doha para el Desarrollo, he mencionado esta mañana algunos tópicos a los que oigo que ustedes se refieren, o que leo en la prensa y en las contribuciones de los especialistas. Creo, por otra parte, que he mencionado todos, lo que significa que la lista no es muy larga. En general, mi propia opinión es que los temas guardarán relación con los obstáculos no arancelarios. Si finalizamos esta Ronda con fórmulas de la manera que se han estructurado en las negociaciones, creo que será muy fácil negociar reducciones arancelarias en el futuro porque tenemos una nueva tecnología que consiste en fórmulas, y es una tecnología poderosa. No dedicaremos así el tiempo que tuvimos que dedicar para pasar de la tecnología basada en la solicitud y la oferta a la fórmula para las reducciones arancelarias en el futuro. Pero habrá todavía, y podemos ver esto en la práctica diaria, obstáculos al comercio difíciles de encarar sobre cuestiones reglamentarias más allá de las fronteras, obstáculos no arancelarios, obstáculos técnicos al comercio y normas sanitarias y fitosanitarias. Los ajustes a este respecto plantearán problemas en el futuro a medida que, como espero, los países pasen a ser más ricos. Cuando se hacen más ricos, la mayoría de ellos se hacen más viejos, y la política interna se concentra entonces en aspectos como la seguridad, la reducción de riesgo, la precaución y todos estos conceptos que dan al sistema reglamentario la visión que tienen las sociedades de dónde están los riesgos. Y la percepción de las sociedades de dónde están los riesgos depende mucho de la cultura y de los valores, y es mucho más difícil de negociar. De ahí los conceptos como la armonización y el reconocimiento mutuo, por ejemplo. Esta es en mi opinión el área en que tendremos que trabajar en el futuro. Dado que estoy convencido de que una gran parte de estos obstáculos no arancelarios no pueden armonizarse, ya que ello sería terriblemente complejo y penoso desde el punto de vista político, tendremos que vivir con sistemas en este ámbito que no están ajustados. Por esa razón, creo que es necesario desarrollar más la función de vigilancia y supervisión de esta Organización, porque

la forma de encarar estas diferencias será mediante exámenes y vigilancia periódicos, en que se considere concretamente si algunas de estas diferencias constituyen o no problemas y se encaren esos problemas uno por uno. Así pues, la concentración en la aplicación es en mi opinión coherente con el concepto de que en el futuro deberemos tener en cuenta cada vez más estos obstáculos no arancelarios como los verdaderos obstáculos al comercio de mañana.

Pregunta

Sólo un breve paréntesis para apoyar su visión sobre los acuerdos comerciales regionales. Negociamos esos acuerdos OMC Plus, y cuando venimos a esta casa ni siquiera queremos aceptar los propios Acuerdos de la OMC. ¿Qué puede hacer la OMC para ayudar a los países en desarrollo muy abiertos al comercio, como el mío, a afrontar la crisis financiera mundial, cuando esos países no disponen de recursos millonarios como los que tienen los países desarrollados para otorgar incalculables rescates monetarios a sus bancos e industrias? Menciono esto a propósito de las consultas de la semana pasada en el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos, que reanudó sus actividades para los próximos 10 años y en el que algunos Miembros desarrollados quieren establecer precedentes y defienden intereses sistémicos a costa de la supervivencia económica de un país en desarrollo como es el Ecuador. ¿Cuál es su visión de la forma en que el sistema multilateral de comercio y sus Miembros deben adaptarse a las realidades actuales de la crisis económica mundial, cuando se comprenden muy poco las situaciones específicas de los países en desarrollo? (Ecuador)

Respuesta

En primer lugar, no creo que debamos aceptar intelectualmente un argumento que he visto con frecuencia desde el comienzo de la crisis, a saber, que el libre comercio es un obstáculo. Según este argumento, cuando mayor es la apertura, mayor es la dependencia del comercio, y cuanto mayor es la dependencia del comercio, mayores son las probabilidades de fracasar cuando se desencadena una tormenta de la violencia de la que enfrentamos actualmente. Este argumento no es totalmente absurdo, porque es verdad que cuando los que dependen en gran medida del comercio internacional tropiezan con el tipo de crisis económica que estamos experimentando, con un impacto tan fuerte en la demanda y la oferta y, en consecuencia el comercio, los que tienen mayor apertura sufrirán proporcionalmente más, al menos a corto plazo. Pero si se miran las cifras a mediano y largo plazo, los países que optaron por una amplia libertad de comercio han tenido resultados mucho mejores en términos de tasas de crecimiento que los que se mostraron más renuentes. Todas estas ganancias previas a la crisis (y dado que saldremos de la crisis algún día, las posteriores a la crisis) deben incluirse en el razonamiento. Si tomamos todas estas cifras en conjunto, vemos que a mediano plazo la apertura del comercio da resultados positivos. En segundo lugar, es verdad que todo esto ha producido perturbaciones considerables para algunos países. Nuestras normas contienen flexibilidades para hacer frente a este tipo de situación. Hay cláusulas de salvaguardia y hay un cierto margen de maniobra para administrar la estructura arancelaria. Hay disposiciones específicas sobre crisis de balanza de pagos. En otras palabras, no carecemos enteramente de recursos o de preparación. Esto ya ha ocurrido en el pasado, y tenemos las flexibilidades necesarias, siempre que esas flexibilidades se ejerzan dentro del marco de determinadas disciplinas. La OMC no es una Organización en que las flexibilidades existen en términos absolutos; las flexibilidades están reglamentadas, como todo lo demás. Hay disciplinas con respecto a la notificación, de las que hablé esta mañana y en las que cabe ciertamente hacer mejoras. Y hay disciplinas que rigen la duración, medidas específicas de flexibilidad que se aplican solamente en tiempos de crisis, previstas en nuestros acuerdos. Parte del debate del caso del Ecuador en el Comité de Balanza de Pagos guarda relación con este punto. La cuestión de si se respeta en las medidas de ese tipo, que se prevén en nuestros acuerdos, la letra y el espíritu de nuestros acuerdos, se está discutiendo actualmente también en el Comité de Balanza de Pagos, dado que el Ecuador ha evocado esa disposición de nuestros acuerdos. Para ser lo más completo, neutral y objetivo posible, debo decir que mi impresión era que

en este debate del caso del Ecuador en el Comité de Balanza de Pagos -en que no estuve presente, pero trato de mantenerme al corriente de las actividades de la Organización-, no sólo los países desarrollados expresaron preocupación o tenían problemas específicos con respecto a las medidas que el Ecuador tomó y notificó con arreglo a las disposiciones de balanza de pagos. Así pues, en esta etapa, prefiero no tratarlo como un problema Norte-Sur.

Pregunta

Quiero agradecer al Sr. Lamy su declaración de esta mañana y añadir que éste es un candidato mejor y más vigoroso que el Director General saliente. Es un pensador visionario y esclarecido, además de audaz en su visión para el futuro y en el nivel de ambición necesario para que esta Organización se convierta en una estrella, como ha dicho él mismo, en la constelación de organizaciones internacionales. A este respecto, observo con gran satisfacción que está dispuesto a considerar reformas que él mismo describió como operaciones quirúrgicas, en tanto que en su declaración del 26 de enero de 2005 había descartado toda transformación de la Organización. Le deseo mucha suerte y éxito en su tarea como cirujano. Mi pregunta guarda relación con el papel de la Organización en el medio económico y comercial actual. Como bien sabemos, el G-20 reunido en Londres asignó, o decidió asignar, 250 millones de dólares de los Estados Unidos para fomentar, impulsar o proporcionar incentivos para el comercio y la inversión. Mi pregunta es: ¿qué parte habrá de desempeñar la OMC en este proceso, en particular en términos de movilizar los fondos con fines de programación y, por sobre todo, desarrollar los principios o los criterios para la selección de los países que se beneficiarán de esta bonanza financiera? Nos planteamos esta pregunta porque la crisis en el Sur es cada vez más aguda y solicito su indulgencia, dado que soy el último orador, para añadir solamente una cuestión relativa al período posterior a Doha. Nos guste o no, su declaración de esta mañana y las preguntas planteadas por la Argentina -si recuerdo correctamente- y por Francia han abierto el debate. Estoy de acuerdo con usted en que debemos actuar con cautela y no distraer la atención de la cuestión clave invitando o alentando un debate sobre lo que pasará después de Doha. Pero pregunto si debemos permanecer con los brazos cruzados, o debemos en cambio buscar otra alternativa para prepararnos para el futuro, en particular -y no sé si su mandato le faculta o no para esto- estableciendo un centro de investigación y estudios que represente a los diferentes grupos, cuyo número usted citó precisamente hace poco, a fin de hacer frente, desde un punto de vista totalmente independiente, a los grandes desafíos que surgirán una vez finalizada la Ronda de Doha y preparar a la Organización para ocuparse de estas nuevas cuestiones mundiales. (Marruecos)

Respuesta

Esta pregunta, que contestaré en tres partes, me permitirá prescindir de una conclusión, ya que la primera parte, de la que me ocuparé al final, constituye una base perfecta para algunas observaciones finales. En primer lugar, yo vacilaría en describir los 250 millones de dólares asignados en Londres como una ganancia imprevista. Por ejemplo, cuando se conceden al FMI recursos suplementarios, sabemos que se trata de fondos que los miembros del FMI aportarán al FMI o que provendrán de la emisión de derechos especiales de giro o del programa de venta de oro del FMI. El FMI debe poner a disposición y conceder estos fondos en préstamo a sus clientes, que son sus miembros. Así pues, si el FMI puede dar en préstamo 250 millones, puede dar en préstamo 250 millones. Si sus medios aumentan a 500 millones, puede dar en préstamo 500 millones, y así sucesivamente. Los 250 millones de dólares de los que hablamos no son del mismo tipo. No se trata en este caso de préstamos o fondos que se concederán a este o a aquel país por un órgano centralizado como el FMI. La cifra de 250 millones es una mezcla variada de coles, zanahorias, manzanas y peras. Pudimos identificar bastante poco después del inicio de la crisis el problema actual relativo a la escasez de financiación para el comercio internacional y nos hemos ocupado de él con el grupo de expertos que convoqué y con el Grupo de Trabajo sobre Deuda y Finanzas. La financiación del

comercio internacional, de las importaciones y las exportaciones, se realiza con arreglo a modalidades sumamente diversas. A veces se efectúa de cuenta a cuenta y otras veces se emiten cartas de crédito a corto plazo, algunas de las cuales expiran al cabo de tres meses y otras antes o después. Los préstamos se otorgan algunas veces con un plazo algo más largo, y a veces a mediano plazo. Hay incluso una parte de la financiación del comercio internacional para los bienes de capital que está sujeta a préstamos a largo plazo que son en sí mismos financiados o garantizados en mayor o menor medida por los bancos de importación y exportación de algunos países con el fin de facilitar la financiación de operaciones comerciales internacionales en general en gran escala. Así pues, hay bancos comerciales, bancos de importación y exportación, algunos de los cuales son bancos comerciales desde el punto de vista de sus estatutos, bancos en que hay mayor intervención del gobierno, y organizaciones multilaterales como los bancos regionales de desarrollo, el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional, que proporcionan a los bancos líneas de crédito o facilidades en forma de garantías para el comercio internacional. La cifra de 250 millones de dólares significa que se ha determinado que el déficit en el sistema en su totalidad tiene más o menos esa magnitud. Dicho de otra forma, se ha estimado que la suma de 250 millones de dólares es el monto necesario para efectuar cierto número de operaciones que podrían realizarse pese a la crisis. Se trata de situaciones en que un exportador sabe que un importador puede llevar a cabo una transacción comercial, pero esa transacción no puede hacerse porque el puente financiero entre el importador y el exportador no existe. Todos los trabajos preparatorios para el G-20, que hasta cierto punto llevamos a cabo nosotros, aunque en un momento la Presidencia británica y el Tesoro de los Estados Unidos se encargaron de las negociaciones técnicas, dieron por resultado esta suma, que es, como he dicho antes, una suma elaborada, por ejemplo, a partir de lo que el Banco Mundial, a través de la Corporación Financiera Internacional, ha lanzado como una reserva de liquidez, dado que hay casos en que es posible tener garantías pero no hay liquidez en el mercado. Es una suma integrada por lo que algunos bancos de importación y exportación de la Unión de Berna han decidido que están dispuestos a aportar y por distintos tipos de cosas muy diferentes. No es una ventanilla para tantos miles de millones u otra ventanilla para tantos miles de millones. Se trata de proporcionar una liquidez que puede tener un gran impacto en el comercio internacional, aunque más no sea porque si se proporciona liquidez para préstamos a corto plazo, y estos préstamos a corto plazo se hacen a 90 días, habrá cuatro oportunidades en el año de utilizar los fondos para llevar a cabo operaciones. Una vez más, esto no está en manos de una sola organización y es una cuestión que vamos a seguir examinando. Mantuve conversaciones a este respecto con mis colegas en Washington el fin de semana pasado, entre otros con el Comité de Desarrollo, en que se está dando actualmente a la cuestión de la financiación del comercio internacional mucho más prominencia que en el pasado, sobre todo porque el Banco Mundial hizo muy eficaz, vigorosa y rápidamente lo que era necesario para tratar de solucionar el problema. Así pues, vamos a seguir examinando esto con nuestros expertos y veremos si este déficit estimado total de 250 millones de dólares que, como ya he dicho, incluye una diversidad de elementos, está en camino de colmarse o no. En caso negativo, volveremos a ocuparnos de la cuestión.

Con respecto al período posterior al Programa de Doha para el Desarrollo, la pregunta de Marruecos es similar a la que planteó la Argentina esta mañana. Por una parte, no creo que tengamos que quedarnos con los brazos cruzados. En algún momento tendremos que reflexionar sobre lo que ocurrirá después de la Ronda. En esta Organización ha habido siempre programas de trabajo, ya sea en la forma de negociaciones globales o específicas. Además, no todas nuestras negociaciones forman parte del todo único, comenzando por las del mecanismo de solución de diferencias. Creo por eso que es necesario reflexionar sobre esta cuestión y estoy dispuesto a tomar las medidas necesarias, aunque no a mantener sesiones intensas de intercambio de ideas, porque en última instancia ya hemos hecho mucho de esto durante estas consultas, pero sí a examinar más detenidamente los detalles y las posibles cuestiones posteriores al Programa de Doha. Estoy dispuesto a hacerlo, pero cuando llegue el momento. Cada cosa a su tiempo. Empecemos con la labor de hoy, que como todos saben no debe dejarse para mañana. La finalización de la Ronda movilizará sus fuerzas en los meses y tal vez los años por venir. Tan pronto como estemos seguros de que cruzaremos la línea final en un plazo de

meses y no de años, décadas o siglos, estaré dispuesto a dar los pasos necesarios junto con ustedes. Entre tanto, me mantendré a la espera ya que, por el momento -y confío en que este momento será breve, pero eso está en manos de ustedes y no en mis manos- no es nuestra prioridad y no querría, dada la dudosa opinión que existe de estas negociaciones, dar la impresión de que estamos pasando a otra cosa. Si lo hiciéramos daríamos la impresión de que la Ronda está muriendo lentamente, pero no lo estamos admitiendo, y no vamos a enterrarla porque sería políticamente incorrecto. Sin embargo, de alguna manera, la verdad es que estamos enterrando lentamente la Ronda, y la prueba de ello es que ya estamos pensando en lo que haremos después. Les aseguro que si pensamos así ahora, eso es lo que ocurrirá. Hay muchos que estarán encantados de presentar las cosas de esta manera. Debemos admitir honestamente entre nosotros que la última parte de la Ronda padece claramente de un problema con respecto a su credibilidad y que en consecuencia, en mi opinión, el paciente no está en condiciones de tomar medidas de este tipo. Esas medidas se tomarán en su momento, cuando creamos colectivamente que estamos finalmente trabajando en la finalización de nuestra tarea, en la forma de una reunión ministerial. Tienen ustedes así mis respuestas a las preguntas específicas.

Con respecto a la primera observación, que no era no específica pero sí de un carácter más ligero, comprendo perfectamente que este candidato parezca menos aburrido que el Director General. Eso me parece muy claro, y por la forma en que he disfrutado de la tarea de hoy, podrían ustedes creer que yo también pienso lo mismo. Se trata simplemente de que las funciones del Director General están limitadas por prácticas que no siempre favorecen la estimulación de su interés, su intelecto o su creatividad. Así es como son las cosas. Esta Organización tiene sus métodos, sus normas y su peso y es verdad que no siempre tenemos la oportunidad de aventurarnos en ciertas áreas en las que, como candidato, tengo la libertad que ustedes han tenido a bien darme hoy de aventurarme, pero que no estoy seguro de que estarían dispuestos a darme como Director General. Ustedes han contribuido en alguna medida a este ejercicio, avanzando poco a poco, y a este respecto creo que el Presidente del Consejo General y su predecesor han demostrado talento como negociadores. Han llegado ustedes a una extraña transacción entre un seminario general, en realidad muy general, una campaña electoral y un ejercicio formal que consiste, dado que soy el único candidato, en tomar el martillo y decidir que no vale la pena dedicar demasiado tiempo a esto. Han descubierto ustedes este nuevo tipo de fórmula. Les estoy agradecido y porque les estoy agradecido he tratado de estimular, colorear y airear un poco nuestros pensamientos, como dije al comienzo de mi declaración de esta mañana. Para terminar, quiero darles muy sinceramente las gracias por haberme dado esta oportunidad, y les ruego que me den otras, aunque no sea necesariamente como candidato. Ya veremos. Me ocuparé con mucho gusto de lo que tengan a bien solicitar.
