

Situación actual de las negociaciones agrarias en la OMC

Análisis del acuerdo alcanzado el pasado 1 de agosto para el sector agrario

En la madrugada del pasado 1 de agosto, el Consejo General de la Organización Mundial de Comercio (OMC) alcanzó un acuerdo para establecer un marco para las modalidades de negociación en agricultura.

El acuerdo contiene compromisos sin cifras, excepto en dos casos puntuales, en los tres pilares clásicos de la negociación agraria (ayuda interna, competencia de las exportaciones y acceso al mercado) y deja pendientes temas importantes a negociar posteriormente.

Analizamos a continuación todos estos aspectos.

La Declaración Ministerial de Doha, de noviembre-diciembre de 2001, contemplaba el establecimiento de modalidades de negociación antes del 31 de marzo de 2003. Para dar respuesta a este compromiso, el entonces presidente del Comité de Negociaciones Agrícolas, Sr. Harbinson, presentó, en febrero de ese año, una propuesta detallada y con cifras que, por diferentes motivos, fue rechazada por la generalidad de los países.

Para tratar de superar estas dificultades se pensó en adoptar como paso intermedio un marco previo a las modalidades, que marcara las orientaciones a seguir pero sin cifrar los niveles de compromiso. El primer antece-

dente al respecto fue el proyecto conjunto UE-EE.UU. de agosto de 2003, previo a la Conferencia Ministerial de Cancún, cuya estructura fue aceptada con carácter general.

El actual acuerdo, que sigue manteniendo el nivel de ambición establecido en la Declaración Ministerial de Doha, tuvo que conciliar los distintos intereses de los diferentes grupos de países en cada uno de los pilares de la negociación.

Pilares clásicos en la negociación agraria

El proceso para llegar a este compromiso puede resumirse en cada uno de los tres pilares en los siguientes términos:

José Barreiro Seoane.

Consejero de Agricultura, Pesca y Alimentación.
Representación permanente de España en Ginebra

Ayuda interna

En este pilar, la reforma a medio plazo realizada por la UE en junio de 2003 permitió sentar las bases para dar una respuesta favorable, por parte comunitaria, a la demanda generalizada de reducciones sustanciales de la ayuda interna y, en especial, por parte de EE.UU. y los países con vocación exportadora.

Estas peticiones se materializan en el acuerdo mediante una fórmula armonizadora, de tal forma que los países con mayor nivel de ayuda deberán efectuar mayores reducciones; el establecimiento de una reducción el primer año de al menos un 20% del nivel de ayuda global distorsionante o la fijación de topes a la ayuda a productos específicos que, en algún caso, dará lugar a reducciones posteriores (caso del algodón).

La última dificultad en la negociación de este pilar se derivó de determinadas medidas incluidas en la Farm Act de 2002, en la que Estados Unidos introdujo lo que se conoce como pagos contracíclicos, que se conceden en función de la evolución de los precios del mercado de ciertos productos aunque el agricultor no tenga obligación de producirlos.

Estos pagos estaban inicialmente previstos para su inclusión en la regla de mínimos. Sin embargo, la demanda generalizada de reducción de esta regla



EE.UU. siempre ha demandado a la UE que reduzca las ayudas internas a sus agricultores.

para los países desarrollados obligó a buscar un nuevo encaje a los mismos, lo que se intenta conseguir a través de la creación de una nueva caja azul. En cualquier caso, Estados Unidos deberá realizar las reformas pertinentes.

Competencia de las exportaciones

La eliminación de todas las formas de subvención a la exportación, y en especial de las restituciones comunitarias, era una de las reivindicaciones generalizadas de todos los países y, a mi juicio, una de las causas principales del fracaso de la Conferencia Ministerial de Cancún.

La carta de los comisarios Lamy y Fischler, de 9 de mayo de 2004, aceptando implícitamente la eliminación de las restituciones comunitarias, siempre



Las condiciones de acceso a los mercados de los productos de los países más pobres son uno de los puntos más complejos.

que hubiese un paralelismo total en el tratamiento de otras formas de subvenciones a la exportación y se alcanzasen compro-

misos equilibrados en los otros pilares, supuso un paso decisivo para el logro del acuerdo.

Para alcanzar el citado para-

lelismo, el acuerdo contempla la eliminación de los créditos a la exportación con períodos de reembolso superiores a 180 días (establecimiento de disciplinas para los de menos de 180 días); la eliminación de las prácticas que distorsionan el comercio por parte de las Empresas Comerciales del Estado exportadoras y la eliminación de los suministros de ayuda alimentaria que producen desplazamientos del comercio.

Acceso al mercado

En este pilar es donde se encontraron mayores dificultades para lograr un acuerdo, dada la complejidad del mismo y la enorme diversidad existente en la estructura arancelaria de cada uno de los países.

La propuesta de una fórmula mixta entre la de la Ronda Uruguay y la fórmula suiza, que se



**!!! VITICULTOR !!!
NO SE DEJE CONVENCER
POR OTRAS PUBLICACIONES ENGAÑOSAS**

LOS PROTECTORES ACUDAM OFRECEN:

- * Altos porcentajes de desarrollo
- * Eficaces durante los tratamientos de herbicidas
- * Protegen su vid de los animales roedores
- * Se distinguen de los protectores de tubo, al ser reutilizables para otras plantaciones

**PATENTADO
Y
ECONÓMICO**



ACUDAM

Ferrer i Busquets, 2
Tel 34-973 71 04 04 Fax 34-973 71 04 53
25230 MOLLERUSSA-LLEIDA ESPAÑA

presentó por primera vez en la propuesta conjunta UE-EE.UU. de agosto de 2003 y que se recogió en los documentos de negociación posteriores, tuvo, de manera permanente, el rechazo frontal de los países en desarrollo, y en particular de la India.

Para alcanzar un compromiso, se siguió la vía de respetar un enfoque único para todos los países, exigencia no negociable por parte de EE.UU.; renunciar al establecimiento de una fórmula en el momento actual; establecer una fórmula estratificada, a negociar en el futuro, que tenga en cuenta las diferentes estructuras arancelarias de los países y que incluya un elemento de progresividad arancelaria.

Aunque el acuerdo establece que habrá una mejora sustancial del acceso en todos los productos, se reconocen dos categorías de productos diferenciados. Los productos sensibles, de los que cada país podrá designar un número apropiado de líneas arancelarias, y los productos especiales para países en desarrollo designados en base a criterios de seguridad alimentaria y desarrollo rural. Además, para estos países, se establece un nuevo mecanismo de salvaguardia especial.

El reconocimiento de una categoría de productos sensibles ha sido una exigencia permanente de la UE, así como la de los productos especiales lo fue para los países en desarrollo, siendo incluso la causa de la creación del G-33.

Otros aspectos del mandato de Doha

Al margen de los tres pilares, el acuerdo contempla, siguiendo el mandato de Doha, el establecimiento para los países en de-

sarrollo de un trato especial y diferenciado que, de manera general, incluye períodos de aplicación más largos y menores reducciones en cada uno de los apartados.



Entre los temas pendientes están diversos aspectos que atañen a unas 40 indicaciones geográficas de la UE, como la del Azafrán de La Mancha.

Las preocupaciones no comerciales, que también figuran en el mandato de Doha, se solventan mediante una simple referencia a su inclusión en la caja verde.

Por otra parte, el acuerdo ratifica la posición unánime de eximir a los países menos adelantados de cualquier compromiso de reducción. Como novedad a este respecto se incluye la iniciativa, promovida por la UE, de que los países desarrollados y los países en desarrollo que estén en condiciones de hacerlo, otorguen acceso a sus mercados, libre de derechos y contingentes, a los productos procedentes de los PMA.

En cuanto a la iniciativa sectorial sobre el algodón, de importancia vital para alguno de estos países, y que pudo ser otra de las razones del fracaso de la Conferencia Ministerial de Cancún, ha recibido un tratamiento satisfactorio en el presente acuerdo.

Así, aunque está incluida dentro del capítulo agrícola, la iniciativa tendrá un tratamiento "ambicioso, rápido y específico" en los aspectos relacionados con el comercio, para lo que se

creará un subcomité de negociación. Los aspectos ligados al desarrollo se abordarán en consulta con las organizaciones internacionales competentes (BM, FMI, FAO, etc.)

La aceptación de este compromiso ha sido posible tanto por la reforma comunitaria de la OCM del algodón, que elimina las ayudas más distorsionantes del comercio, como por el compromiso de Estados Unidos de que los trabajos del referido subcomité abarquen todas las políticas causantes de distorsión del comercio que afecten al

sector en cada uno de los tres pilares de la negociación.

Temas pendientes de negociación

Como al principio se señalaba, el acuerdo marco deja pendientes de negociación temas de significativa relevancia. En tal sentido y sin hacer una lista exhaustiva, pueden señalarse los siguientes: las indicaciones geográficas; otras iniciativas sectoriales al margen de la del algodón; la cláusula de salvaguardia especial actualmente vigente; la liberalización plena del comercio de productos tropicales y de los de especial importancia como sustitutivos de cultivos de estupefacientes ilícitos; la consideración de los monopolios de las empresas comerciales exportadoras del Estado y el tratamiento de los impuestos diferenciales a la exportación.

Respecto a las indicaciones geográficas, de especial importancia para la UE, quedan pendientes cuestiones tan relevantes como el establecimiento de un registro multilateral para los vinos y bebidas espirituosas, la extensión de la protección adi-

cional a otros productos distintos de los anteriores y la recuperación de algunos nombres de indicaciones geográficas de origen de las que se ha hecho un uso fraudulento.

En este último aspecto la Comisión Europea presentó una lista de unas cuarenta indicaciones geográficas entre las que se encontraban las de los vinos de Rioja, Jerez y Málaga, el queso manchego, los turrónes de Jijona y Alicante y el azafrán de la Mancha.

En cuanto al futuro inmediato, no parece previsible que vaya a avanzarse, de manera sustantiva, en las cuestiones de fondo, dado el calendario político de los próximos meses (elecciones en EE.UU., nueva Comisión Europea, etc.).

No obstante, se están reiniciando las reuniones de los diferentes grupos de negociación. Así, el Comité de Negociaciones Agrícolas celebrará reuniones los próximos días 6 y 8 de octubre, y es previsible que los trabajos se concentren en los numerosos aspectos técnicos del acuerdo marco a desarrollar. Como ejemplo de los mismos puede señalarse la definición precisa de lo que se entiende por paralelismo dentro del capítulo de subvenciones a la exportación, tema de crucial importancia para la UE.

Es evidente a todas luces que el objetivo marcado en la Declaración Ministerial de Doha de finalizar las negociaciones en todos los capítulos de la misma el 1 de enero de 2005 es absolutamente inalcanzable, y no parece previsible que el Consejo General de la OMC se comprometa a establecer una nueva fecha de conclusión de las negociaciones.

Sin embargo, podrían marcarse objetivos de cara a la 6ª Conferencia Ministerial, que tendrá lugar en Hong-Kong en diciembre de 2005. En lo que se refiere a la agricultura, el objetivo podría ser el establecimiento de las modalidades de negociación. ■

Profesionales de la transmisión de potencia



En Bondioli & Pavesi
se cultiva desde siempre
una gran pasión:
La transmisión de potencia.
El resultado se traduce
en una completa y sinérgica gama
de productos pensados y realizados
para satisfacer las exigencias
de quien, como Ud.,
necesita la colaboración de un especialista
que rentabilice sus ideas y su esfuerzo.



**BONDIOLI
& PAVESI**



BONDIOLI Y PAVESI - IBÉRICA S.A.

Autopista de Barcelona - PG. Malpica, CL.F, nº1.

50057 ZARAGOZA - Tel.: 976 588 150 - Fax: 976 574 927 - E-mail: bondiolipavesi@bypy-iberica.com - www.bypy.it

Almacén de LLEIDA:

Autovía de Barcelona. PG. El Segriá CL.Marinada, nº 20

20123 Torrefarrera (Lleida) Tel.: 973 750 652 - Fax 973 750 653 - E-mail: lleida@bypy-iberica.com