



**LAS NEGOCIACIONES SOBRE FACILITACIÓN DEL COMERCIO
EN EL MARCO DE LA OMC
DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL DESARROLLO**

El siguiente informe se basa en las discusiones sobre el sistema multilateral de comercio que tuvieron lugar en dos reuniones de grupos de expertos organizadas por el Centro del Sur. Asimismo, forma parte de un informe más completo sobre las cuestiones de interés para los países en desarrollo en el proceso preparatorio de la Novena Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que se celebrará en Bali (Indonesia) en diciembre de 2013.

Este informe versa en particular acerca de las negociaciones relativas a un acuerdo sobre la facilitación del comercio en el marco de la OMC y de los aspectos e implicaciones de las propuestas de dicho acuerdo en materia de desarrollo.

Entre los expertos que participaron en alguna o en ambas reuniones figuran Rubens Ricupero, S. Narayanan, Ali Mchumo, Li Enheng, Carlos Correa, Deepak Nayyar, Nathan Irumba, Yilmaz Akyüz y Chakravarthi Raghavan.

I. INTRODUCCIÓN

Se ha propuesto que la Novena Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que se celebrará en Bali concluya con un acuerdo sobre la facilitación del comercio. Los miembros de la OMC acordaron formalmente poner en marcha negociaciones sobre la facilitación del comercio en 2004 conforme a lo dispuesto en el paquete de acuerdos marco de julio de 2004 o «paquete de julio» (conocido como decisión posterior a Cancún).¹ Los principales impulsores de las negociaciones son los países desarrollados, mientras que muchos países en desarrollo han adoptado una posición defensiva. En realidad, los países desarrollados vienen promoviendo la facilitación del comercio desde hace muchos años. Cabe recordar que la facilitación del comercio era uno de los cuatro «temas de Singapur» junto con el

¹ Véase: Anexo D del Programa de Trabajo de Doha, decisión adoptada por el Consejo General el 1 de agosto de 2004 ([WT/L/579](#)).



comercio y las inversiones, el comercio y la política de competencia y la transparencia en la contratación pública, que muchos países en desarrollo propusieron eliminar del programa de negociaciones durante la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún. Finalmente, tres de los temas fueron eliminados del programa mediante el paquete de julio de 2004, pero la cuestión de la facilitación del comercio siguió sobre la mesa.

Las negociaciones sobre la facilitación del comercio se han centrado en las medidas y políticas de simplificación, armonización y normalización de los procedimientos transfronterizos. Así pues, dejan de lado asuntos prioritarios para los países en desarrollo como el aumento y la facilitación del comercio y en particular de las exportaciones, para lo cual se requieren entre otras cosas, el mejoramiento de las infraestructuras, la creación de capacidad productiva y comercial, el desarrollo de redes de comercialización y el fomento del comercio interregional. Las negociaciones tampoco incluyen la asunción de compromisos para fortalecer o aplicar de manera eficaz las disposiciones en materia de trato especial y diferenciado del sistema de la OMC². El proceso y el contenido de las negociaciones mantenidas hasta el momento permiten concluir que un acuerdo sobre la facilitación del comercio facilitaría principalmente las importaciones para los países que modernicen sus instalaciones en virtud del acuerdo, pero no así un aumento de las exportaciones, pues esto requiere un tipo distinto de facilitación que supone mejorar la capacidad de oferta y el acceso a los mercados de los países desarrollados. Por esta razón, algunos países en desarrollo, en particular aquellos con una menor capacidad de exportación, han manifestado su preocupación de que las nuevas obligaciones, especialmente si son jurídicamente vinculantes, traigan consigo un aumento de las importaciones pero no así de las exportaciones, lo que podría afectar su balanza comercial y haría necesarias otras medidas o decisiones (que habrían de tomarse en la Conferencia Ministerial de Bali) ajenas al tema de la facilitación del comercio, para mejorar las oportunidades de exportación a fin de contrarrestar este desequilibrio.

A los países en desarrollo también les preocupa que el acuerdo propuesto sea jurídicamente vinculante y esté sometido al sistema de solución de diferencias de la OMC, por lo cual reviste una importancia aún mayor que las disposiciones sobre trato especial y diferenciado para los países en desarrollo sean lo suficientemente precisas, eficaces y operativas. Las negociaciones se dividen en dos partes: la Sección I del proyecto de texto de negociación se refiere a las obligaciones y la Sección II al trato especial y diferenciado, la asistencia técnica y financiera y la creación de capacidad para los países en desarrollo.

En la mayoría de los países en desarrollo y sobre todo en los países más pobres, las áreas de la salud, la educación y la erradicación de la pobreza son cuestiones prioritarias en materia de gasto público. La facilitación del comercio deberá competir con estas otras áreas prioritarias aunque puede que no sea tan importante para el país como las demás. Si han de destinarse fondos para cumplir las nuevas obligaciones de facilitación del comercio, no debe ser a expensas de otras prioridades de desarrollo.

² Véanse la Declaración Ministerial de Doha (WT/MIN(01)/DEC/1) y la Decisión sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación (WT/MIN(01)/17).



Por consiguiente, es primordial que si se adopta un acuerdo sobre la facilitación del comercio, se provea a los países en desarrollo la financiación suficiente para satisfacer sus obligaciones, de manera que no sea a costa del desarrollo social.

II. MANDATO Y TEXTO DE LAS NEGOCIACIONES

El mandato de negociación sobre la facilitación del comercio enunciado en las «Modalidades para las negociaciones sobre facilitación del comercio» del paquete de julio de 2004³ se limitaba a « aclarar y mejorar» aspectos pertinentes de los artículos V, VIII y X⁴ del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994, con miras a agilizar aún más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. Por lo tanto, las negociaciones no tienen por fin limitar o eliminar los derechos y las obligaciones de los países en virtud de los tres artículos del GATT ni afectar el margen de políticas y reglamentación nacional. Sin embargo, como se explica más adelante, varias de las disposiciones propuestas no se limitan a aclarar las disposiciones de los artículos V, VIII y X del GATT sino que de hecho las enmiendan y, por lo tanto, sobrepasan los límites del mandato de negociación. Así pues, sería necesaria una enmienda del GATT de conformidad con los procedimientos dispuestos por el Acuerdo por el que se establece la OMC.

El mandato de negociación establece un vínculo intrínseco entre la Sección I y la Sección II del proyecto de texto antes mencionado, mediante el que se condiciona la aplicación del acuerdo por parte de los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) a la adquisición de capacidad técnica y financiera subordinada al apoyo y asistencia por parte de los países desarrollados miembros de la OMC (según figura en los párrafos 2, 3 y 6 del Anexo D del paquete de julio (WT/L/579)).

Cuestiones principales de las negociaciones y de los proyectos de texto

Las siguientes son las cuestiones que revisten mayor importancia para un gran número de países en desarrollo en relación con la facilitación del comercio.

Muchos países en desarrollo tienen razones válidas para temer que un aumento de las importaciones netas, pero no así de las exportaciones como consecuencia del acuerdo, afecte su balanza comercial. Aunque el acuerdo sobre la facilitación del comercio se presenta como una propuesta para impulsar el comercio⁵ y reducir sus

³ Véase: Anexo D del «paquete de julio» (WT/L/579)..

⁴ El artículo V dispone la libertad de movimiento de las mercancías en tránsito a través del territorio de otros miembros de la OMC. El artículo VIII dispone la racionalización y simplificación de los procedimientos, formalidades y cargas en frontera. El artículo X exige la publicación rápida de sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas y su aplicación de manera uniforme, imparcial y razonable.

⁵ Véase, por ejemplo, Wilson, J.S, S. Bagai y C. Fink (2003), «Reducing Trading Costs in a New Era of Security», capítulo 5 de *Perspectivas económicas mundiales 2004 – Realizing the Development Promise of the Doha Agenda*, Banco Mundial, Washington, DC; Michael Engman, OCDE «The Economic Impact of Trade Facilitation» (documento de trabajo de la OCDE sobre política comercial No. 21 (2005)); OCDE «Trade facilitation indicators; the potential impact of trade facilitation on developing countries' trade» (documento de



costos, los beneficios han sido calculados principalmente a nivel global. Las mejoras en el despacho de mercancías en frontera aumentarán el ingreso de mercancías. Si bien el aumento de las importaciones puede beneficiar a los usuarios de los bienes importados e incrementar las oportunidades de exportación de los países que tienen la capacidad necesaria, es posible que los países más pobres que no tienen la capacidad adecuada de producción y de exportación, no puedan aprovechar las oportunidades que les brinda la facilitación del comercio. A muchos países les preocupa que aumenten las importaciones en los países que son importadores netos sin que se produzca un aumento equivalente de sus exportaciones, lo que puede provocar un desequilibrio de su balanza comercial. Muchos de los artículos del acuerdo comprendidos en las negociaciones (como los artículos relativos a los «operadores autorizados» y a los «envíos urgentes») favorecen los intereses de grandes comerciantes que pueden presentar una garantía financiera y pruebas de control de la seguridad de sus cadenas de suministro. También es posible que unos menores costos de importación tengan un efecto adverso sobre los productores que suministran sus productos a los mercados locales.

El proyecto de reglamento objeto de negociación, cuyas normas han sido presentadas principalmente por los países desarrollados más importantes, no permite garantizar un resultado equilibrado en un posible acuerdo de facilitación del comercio. Las nuevas normas incluidas en la Sección I son vinculantes y otorgan flexibilidades demasiado limitadas para que pueda dejarse la aplicación de los compromisos a discreción de los miembros. El trato especial y diferenciado al que se hace referencia en la Sección II se ha desleído progresivamente en el curso de las negociaciones. Además, mientras que las obligaciones de la Sección I son jurídicamente vinculantes incluso para los países en desarrollo, los países desarrollados no aceptan normas vinculantes en relación con su obligación de proporcionar asistencia técnica y financiera y creación de capacidad a los países en desarrollo.

El acuerdo sobre la facilitación del comercio sería un acuerdo vinculante y estaría sujeto al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. En general, la mayoría de las disposiciones en el texto de negociación se formulan de modo imperativo y en algunas partes las flexibilidades son limitadas e inciertas. En consecuencia, si un miembro no logra aplicar íntegramente el acuerdo puede ser objeto de impugnación en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC y de sanciones comerciales por incumplimiento. El costo de incurrir en incumplimiento podría ser considerable y para evitar posibles sanciones comerciales, los países tendrían que invertir en infraestructura y hacer frente a costos sustanciales para cumplir las obligaciones vinculantes. Cabe señalar que varios países miembros de la OMC ya han sido impugnados en el marco del procedimiento de solución de diferencias de la OMC con base en los motivos definidos en los artículos V, VIII y X del GATT de 1994⁶.

trabajo de la OCDE sobre política comercial no. 144 (2013)) y OCDE «trade facilitation indicators transforming border bottlenecks into global gateways» (informe).

⁶ Véase: *Argentina- Textiles y prendas de vestir*; *Estados Unidos-Determinados productos procedentes de las CE*; *CE-Banano II*, *CE- Productos avícolas*; *CE- Determinadas cuestiones aduaneras*; *República Dominicana- Importación y venta de cigarrillos*; *Tailandia-Cigarrillos* (Filipinas); *China-Materias primas*; *Estados Unidos-*



Muchas de las normas propuestas que son objeto de negociaciones están concebidas de un modo excesivamente prescriptivo y podrían interferir en las políticas nacionales y socavar la capacidad y el margen de acción en materia de políticas de los Estados miembros de la OMC. En varias partes del texto de negociación se hace uso de terminología jurídica indefinida y se hace referencia a «pruebas de necesidades»⁷ que sobrepasan las disposiciones de los artículos del GATT sobre la facilitación del comercio. Lo anterior puede dar múltiples motivos para impugnar una amplia gama de leyes, normas, reglamentos y medidas de los miembros de la OMC no sólo en el ámbito aduanero sino de manera más general en el ámbito del comercio y de la reglamentación aplicada a las importaciones, las exportaciones y el tránsito de mercancías o en relación con estos (por ejemplo, en los proyectos de los artículos 1 «publicación y disponibilidad de la información» y 6 «disciplinas sobre los derechos y cargas »).

Varias disposiciones tendrían repercusiones considerables en los procesos legislativos nacionales. Por ejemplo, algunos de los artículos del proyecto de texto del acuerdo hacen referencia a una categoría indefinida e ilimitada de «partes interesadas» que debe incluirse entre las partes que un país debe consultar antes de la publicación y entrada en vigor de nuevas leyes o medidas (artículo 2 «publicación previa y consultas»). La referencia a la categoría «partes interesadas» no figura en el GATT de 1994. En esta categoría estaría incluida una lista extensa de entidades relacionadas de manera directa o indirecta con las transacciones comerciales cubiertas por el acuerdo y no necesariamente tendrían que encontrarse en el territorio del Estado miembro que aplica la medida. Como consecuencia, podría favorecerse la especulación y la presión y por parte de grupos de interés externos, lo que a su vez tendría una influencia negativa en los procesos reglamentarios y legislativos nacionales. Ninguno de los artículos pertinentes del GATT de 1994 parece exigir consultas previas con las partes, dentro o fuera del territorio del país miembro, antes de la promulgación de leyes o disposiciones administrativas. Únicamente exigen en ciertos casos la publicación previa a la aplicación de la medida⁸. En consecuencia, el

Ropa interior; Japón-Películas; Estados Unidos-Acero laminado en caliente; Estados Unidos-Camarones; CE-Banano III; Argentina-Pieles y cueros; Estados Unidos-EPO
(http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/find_dispu_cases_s.htm#results).

⁷ Cuando se aplica una «prueba de la necesidad», el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC considera los siguientes factores (tal como se aplicó en la diferencia *Antigua Estados Unidos-Juegos de azar*): la importancia de los intereses o valores protegidos por la medida, 2) la contribución de la medida a la realización del fin perseguido, 3) la repercusión de la medida en el comercio y 4) si una alternativa propuesta a la medida impugnada está razonablemente disponible. Una «prueba de la necesidad» incluye una comparación entre la medida impugnada y las alternativas posibles, cuyos resultados son considerados a la luz de la importancia de los intereses en cuestión. El OSD puede cuestionar los intereses reales o la contribución a la realización del fin perseguido por la medida invocada por el Estado. El Órgano de Apelación señaló que la palabra «necesaria» se refiere a una variedad de grados de necesidad, dependiendo del contexto empleado (véase informe del Órgano de Apelación *Corea — Diversas medidas que afectan a la carne vacuna*, párr. 161 en el que el Órgano de Apelación señaló que: «En un extremo de este continuo, «necesarias» se entiende como «indispensables»; en el otro extremo, en el sentido de «que contribuyen a»; véase también el índice analítico de la OMC 2011-2013 pág. 62.

⁸ Es el caso de las medidas de aplicación general «que tenga [n] por efecto aumentar el tipo de un derecho de aduana u otra carga sobre la importación en virtud del uso establecido y uniforme, o que imponga [n] una nueva o más gravosa prescripción, restricción o prohibición para las importaciones o para las transferencias de fondos relativas a ellas (artículo X.2 del GATT)».



artículo del proyecto de texto presenta una obligación completamente nueva que interfiere en las reglamentaciones de los miembros de la OMC.

Varias de las disposiciones objeto de negociaciones podrían imponer considerables cargas administrativas e institucionales a los PMA, y a otros países en desarrollo. Los sistemas y mecanismos institucionales aduaneros de los países en desarrollo no son tan avanzados como los de los países desarrollados. Cabe señalar que la mayor parte de las propuestas en las que se basan las negociaciones han sido presentadas por países desarrollados y por lo tanto reflejan la naturaleza y prácticas habituales de estos países. Por lo tanto, se pide a los países en desarrollo que concurren en la práctica y las normas de los países desarrollados. Mientras que algunos países en desarrollo pueden tener los medios de reforzar su capacidad en consecuencia, muchos otros tendrán dificultades para modernizar los servicios de todos los organismos aduaneros en todas las regiones del país.

El costo para los países en desarrollo de cumplir las obligaciones del acuerdo podría ser considerable. Entre los costos que deberían asumir estos países están los gastos en recursos humanos y equipos y sistemas de tecnología de la información, así como otros gastos significativos en infraestructura. Estos gastos no se limitarían a una inversión en la que se incurriría una sola vez; la mayoría sería de carácter recurrente, por lo que serían una carga, en especial para los países de renta baja.

Por ejemplo, la modernización de la tecnología de la información de los sistemas aduaneros en Turquía requirió un gasto de 2,8 millones de dólares de los Estados Unidos.⁹ En Marruecos, los costos de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) se estimaron en 10 millones de dólares¹⁰, mientras que en Chile el costo total de inversión de la automatización del sistema aduanero fue de 5 millones de dólares a principios de los años noventa¹¹. En cuanto a Jamaica, la adopción de un sistema informatizado de gestión de aduanas costó cerca de 5,5 millones de dólares¹². Túnez, por su parte, necesitó 16,21 millones de dólares para informatizar y simplificar sus procedimientos aduaneros¹³.

Según un informe de 2003 de la OCDE, el proyecto de modernización de las aduanas en Bolivia duró cinco años y tuvo un costo de 38 millones de dólares, de los cuales se gastaron cerca de 25 en mejoras institucionales y 9 en sistemas computarizados¹⁴. El Taipei chino, por su parte, manifestó que únicamente el despacho urgente necesitó la instalación de 20 nuevas líneas de inspección equipadas con máquinas escáner de rayos X¹⁵. En la División de Envíos Urgentes trabajan 117 funcionarios que realizan

⁹ Banco Mundial, «Manual de modernización de aduanas», Editores Luc de Wulf, Jose B Sokol, 2005, pág. 296.

¹⁰ Banco Mundial, «Manual de modernización de aduanas», Editores Luc de Wulf, Jose B Sokol, 2005, pág. 308.

¹¹ «Quantitative assessment of the benefits of trade facilitation», OCDE, 2003, TD/TC/WP(2003)31/FINAL.

¹² «Quantitative assessment of the benefits of trade facilitation», OCDE, 2003, TD/TC/WP(2003)31/FINAL.

¹³ Finger y Schuler, «Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge»,

http://policydialogue.org/files/publications/Uruguay_Round_Finger_Schulerpdf.pdf

¹⁴ «Quantitative assessment of the benefits of trade facilitation», OCDE, 2003, TD/TC/WP(2003)31/FINAL.

¹⁵ Documento de la OMC (TN/TF/W/44)



turnos de día y de noche para prestar un servicio de 24 horas todos los días de la semana.

La infraestructura y los sistemas automatizados mencionados antes son solo una parte de las inversiones necesarias para poder poner en aplicación las prácticas estipuladas en un posible acuerdo sobre la facilitación del comercio. Un informe del Banco Mundial indica que los costos de implementar TIC en la aduana son solo una parte del costo de ciclo de vida de estos sistemas. Muy comúnmente estos costos de mantenimiento y actualización son subestimados y no son incluidos adecuadamente en los costos del ciclo de vida.¹⁶

En consecuencia, para que los países puedan sufragar estos gastos será necesaria la asignación de fondos del presupuesto nacional para la administración de aduanas a expensas de servicios públicos como la salud, la seguridad alimentaria y la educación, cuyos recursos son limitados. Es por esto por lo que los países en desarrollo insisten en que les sean proporcionados recursos para financiar los costos adicionales que genera el cumplimiento de las nuevas obligaciones, como quedó entendido cuando se estableció el mandato de negociación del acuerdo sobre la facilitación del comercio. Sin embargo, aún no existe un compromiso vinculante ni adecuado para el suministro de recursos nuevos y adicionales.

La mayor parte de las disposiciones sobre la facilitación del comercio objeto de negociación son nuevas o sobrepasan las disposiciones del Convenio de Kyoto revisado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Los argumentos de que el acuerdo sobre la facilitación del comercio propuesto sería en gran medida una copia del Convenio de Kyoto revisado o que simplemente reafirmaría el acuerdo al que llegaron la mayoría de los Estados miembros en este Convenio no son sostenibles puesto que el acuerdo sobre la facilitación del comercio contendría obligaciones que sobrepasan los límites del Convenio. Además, el cumplimiento de cualquier obligación contraída en virtud de un nuevo acuerdo sobre la facilitación del comercio podría asegurarse por medio del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC y de represalias intersectoriales entre los países, a diferencia del Convenio de Kyoto.

Para que un acuerdo sobre la facilitación del comercio sea equilibrado, es necesario que la Sección II contenga normas estrictas y eficaces en materia de trato especial y diferenciado para los PMA. Hacen falta normas claras y vinculantes que reflejen concretamente el vínculo intrínseco entre el deber de estos países de cumplir sus obligaciones y su adquisición de capacidad. Las normas de procedimiento previstas en la Sección II no deben ser tan restrictivas que socaven los derechos de estos países en virtud del Anexo D. Son los países mismos los que deberían determinar las disposiciones de la Sección II y cuándo han adquirido la capacidad para aplicarlas. Más aún, el acuerdo debería prever normas obligatorias para que los países desarrollados miembros proporcionen a los países en desarrollo y PMA miembros asistencia financiera y técnica específica a largo plazo así como creación de capacidad, según las necesidades particulares de estos países para cumplir sus obligaciones.

¹⁶ Banco Mundial, «Manual de modernización de aduanas», Editores Luc de Wulf, Jose B Sokol, 2005, pág. 308.



Debería garantizarse la provisión de recursos a largo plazo por medio de la creación de un fondo de facilitación del comercio.

Por último, a fin de que un acuerdo sobre la facilitación del comercio tenga efecto jurídico y entre a formar parte del corpus legislativo de la OMC, deberá adoptarse mediante una enmienda de los acuerdos multilaterales sobre el comercio en el Anexo 1A del Acuerdo por el que se establece la OMC. Tal como está concebido, el proyecto de acuerdo alteraría los derechos y obligaciones de los miembros en virtud del GATT de 1994 por lo que sus disposiciones deben ser enmendadas de conformidad con el artículo X del Acuerdo por el que se establece la OMC¹⁷. En consecuencia, un posible acuerdo sobre la facilitación del comercio entrará en vigor únicamente cuando lo hayan ratificado dos tercios de los miembros de la OMC. Además, solo entrará en vigor para los miembros que lo hayan aceptado. Los miembros que acepten el acuerdo aceptarán asimismo aplicar el principio de la «nación más favorecida» a sus obligaciones. De este modo, el trato especial y diferenciado se extendería a otros miembros de la OMC reticentes a aceptar el acuerdo¹⁸.

III. CONCLUSIÓN

Si bien puede ser beneficioso para un país mejorar la facilitación del comercio, debería hacerse de acuerdo con las necesidades de cada país y no mediante normas internacionales que exijan la asunción de obligaciones vinculantes sujetas al mecanismo de solución de diferencias y la imposición de sanciones si sus necesidades de asistencia técnica y financiera y de creación de capacidad para cumplir las nuevas obligaciones no se satisfacen de manera adecuada.

Así, una posibilidad es que el acuerdo prevea que las disposiciones sustantivas de la actual Sección 1 del proyecto de texto no sean jurídicamente vinculantes para los países en desarrollo, de la misma manera que la provisión de recursos y de asistencia financiera no es vinculante para los países desarrollados. Más que ser de carácter vinculante, las obligaciones de los países en desarrollo pueden fijarse a título de aspiración y los países pueden solicitar recursos financieros para programas de mejora de sus capacidades de facilitación del comercio.

En caso de que se asuman compromisos en el marco de un acuerdo multilateral sobre la facilitación del comercio, estos deben abordarse de forma que **se los países en desarrollo y los PMA dispongan del margen de maniobra y la flexibilidad necesarios para adoptar políticas y aplicar los compromisos de acuerdo con su capacidad de hacerlo y a condición de que se les provea asistencia técnica y financiera y creación de capacidad.** Los países en desarrollo y los PMA podrían

¹⁷ Los artículos X.1 y X.3 del Acuerdo por el que se establece la OMC son aplicables en este caso.

¹⁸ Véase el documento de 2006 del Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC (ACWL) «Giving Legal Effect to the Results of the Doha Development Round: An Analysis of the Methods of Changing WTO Law», disponible en:

<http://www.acwl.ch/e/documents/ACWL%20Paper%20Giving%20Legal%20Effect%20to%20the%20Results%20of%20the%20Doha%20Round.pdf>



entonces adoptar a su discreción normas de aplicación más rigurosas cuando exista la capacidad de hacerlo, teniendo en cuenta su contexto de desarrollo.

Para que esto sea posible, hace falta un acuerdo equilibrado que contenga normas efectivas y vinculantes en materia de trato especial y diferenciado que apliquen plenamente el Anexo D (2004). Además, los PMA deberían ser eximidos de contraer obligaciones vinculantes mientras sigan siendo PMA. Esta exención sería coherente con lo convenido en otras áreas del Programa de Trabajo de Doha, cuyas modalidades para la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA) disponen que los PMA estén exentos de efectuar reducciones arancelarias¹⁹.

Considerando el contenido actual del texto de negociación y el desequilibrio interno del acuerdo propuesto al día de hoy, se recomienda a los países en desarrollo que procedan con mucha cautela y no se precipiten en la Conferencia Ministerial de Bali a la conclusión de un acuerdo sobre la facilitación del comercio cuya aplicación podría ser problemática. Es más, la decisión de concluir un acuerdo debe considerarse a la luz de los resultados que obtengan los países en desarrollo y los PMA en otras áreas de interés para ellos.

Gran parte del programa de trabajo del Programa de Doha para el Desarrollo que beneficiaría a los países en desarrollo y ayudaría a corregir los desequilibrios del Tratado de Marrakech no se ha completado aún. Se recomienda a los países en desarrollo y a los PMA que se aseguren de que en caso de que se adopte finalmente un acuerdo sobre la facilitación del comercio, su entrada en vigor esté vinculada a la conclusión del mandato de Doha y que éste tenga plenamente en cuenta la dimensión de desarrollo y se base en el principio del todo único.

Como se ha indicado, algunas de las obligaciones propuestas en el marco de un acuerdo sobre la facilitación del comercio modificarían las disposiciones del actual acuerdo del GATT de 1994. Por lo tanto, sería necesario iniciar un proceso formal de enmienda como lo exige el artículo X del Acuerdo por el que se establece la OMC.

En caso de aceptarse un acuerdo «con carácter provisional» en el contexto del párrafo 47 del mandato de Doha, se recomienda a los miembros de la OMC que indiquen su definición de «provisional». La aplicabilidad del nuevo acuerdo debería estar condicionada a la conclusión de la Ronda de Doha como un todo único y a la aprobación del nuevo acuerdo de conformidad con las normas de la OMC. Por consiguiente, el Entendimiento sobre Solución de Diferencias no debería ser aplicable al acuerdo si este se aplica con «carácter provisional». Dentro del período de aplicación provisional los miembros deberían poder escoger voluntariamente si aplican parcial o totalmente el acuerdo. De esta manera se evitaría una situación en la que los países desarrollados hayan alcanzado un acuerdo definitivo sobre la facilitación del comercio y ya no tengan ningún interés en negociar o completar otras cuestiones comprendidas en el todo único de la Ronda de Doha.

¹⁹ Véase, por ejemplo, el párr. 14 de la cuarta revisión del proyecto de modalidades relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA), diciembre de 2008, TN/MA/W/103/Rev.3.



Si durante la Conferencia Ministerial de Bali no se logra obtener un texto equilibrado, las negociaciones sobre la facilitación del comercio pueden proseguirse posteriormente con miras a alcanzar un acuerdo que guarde un equilibrio interno y se inscriba dentro de un resultado general equilibrado en Doha. Los argumentos sobre el perjuicio que la falta de un acuerdo sobre este tema podría causar a la OMC como institución encargada de promulgar las leyes mundiales no deben primar sobre los intereses genuinos de los países en desarrollo. En realidad, el mayor fracaso de la OMC sería tomar decisiones que no garanticen «que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico»²⁰.

²⁰ Preámbulo del Acuerdo por el que se establece la OMC, párr. 2.