



# CORTES GENERALES

## DIARIO DE SESIONES DEL

# CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

## COMISIONES

Año 2001

VII Legislatura

Núm. 359

## ECONOMÍA Y HACIENDA

**PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. SANTIAGO LANZUELA MARINA**

**Sesión núm. 31**

**celebrada el martes, 6 de noviembre de 2001**

Página

### ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia del señor secretario general de Comercio Exterior (Utrera Mora), para informar sobre la Conferencia Ministerial de la Ronda de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y las perspectivas de lanzamiento de una nueva ronda comercial global. A petición del Gobierno. (Número de expediente 212/000824.) .....

11772

## Se abre la sesión a las diez y diez de la mañana.

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días, señorías. Se abre la sesión.

El único punto del orden del día es la comparecencia del secretario general de Comercio Exterior, para informar sobre la Conferencia Ministerial de la Ronda de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y las perspectivas de lanzamiento de una nueva ronda comercial global. Para ello tiene la palabra el señor secretario de Comercio Exterior.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR** (Utrera Mora): Es para mí un honor volver a esta casa después de más de un año de dedicación a mi nueva responsabilidad como secretario general de Comercio Exterior y, en concreto, una dedicación también exclusiva en los últimos meses, o casi exclusiva, a las cuestiones relativas a la Organización Mundial de Comercio.

Quizá una reflexión previa es que la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, encargada precisamente de las relaciones comerciales internacionales, de las relaciones comerciales internas y también del sector turístico, encuentra en la Secretaría General de Comercio Exterior el organismo que tiene específicamente encomendadas las funciones de negociación de las reglas de comercio internacional, de comercio exterior, así como todas las relaciones bilaterales con los países, la gestión de la deuda internacional y las relaciones con los organismos internacionales. Pues bien, específicamente dentro de las cuestiones relativas a la Organización Mundial de Comercio, como ustedes saben, el próximo día 9, esta misma semana, y hasta el día 13, el órgano supremo, el órgano soberano de la Organización Mundial de Comercio, celebra la conferencia ministerial, que ya hace tiempo se decidió, por ofrecimiento de Qatar, que se reuniera en su capital, Doha. Así, a pesar de las dudas que se han ido planteando en las últimas semanas, se han mantenido este lugar y las mismas fechas, porque se ha entendido que resultaba necesario dar una señal clara de que las cosas siguen como debían de seguir, como estaban programadas, por tanto se mantiene fecha y lugar, y, además, porque la coyuntura económica internacional hace más necesaria que nunca la celebración de esta conferencia ministerial y, si es posible que, como punto principal de la agenda de esta conferencia ministerial, se constituya el lanzamiento de una nueva ronda comercial, de una nueva ronda de negociaciones para la liberalización del comercio internacional.

Queremos llamarle, y así está discutido ronda del desarrollo. Se le ha también denominado la ronda del Milenio. También se ha pretendido que fuera, y es de hecho, la primera ronda negociadora que se realizaría dentro del seno de la Organización Mundial de Comer-

cio, puesto que, como luego tendremos ocasión de desarrollar, hasta ahora las ocho rondas anteriores lo han sido en el seno del GATT, del Acuerdo de Aranceles y Comercio. Las expectativas para la ronda son más amplias que las anteriores, porque junto a los temas clásicos del comercio (la liberalización, reducción de aranceles, la eliminación de barreras comerciales, etcétera) incluiría también los denominados nuevos temas del comercio, la relación del comercio con aspectos tan importantes como el medio ambiente, la competencia, la inversión, aspectos sociales, etcétera. Por tanto, nos encontramos en un momento que para algunos es histórico, para otros en todo caso importante, en el que tanto la actividad económica internacional, y la ralentización de la coyuntura económica internacional, como la importancia que otorgan sobre todos las sociedades más desarrolladas a esos temas que confluyen con el comercio y que lo hacen más eficiente y posiblemente más equilibrado, todas estas consideraciones deberían de entrar a formar parte, bien de la negociación o bien de las agendas de trabajo a proponer en esta conferencia ministerial.

Junto a esto otro aspecto añadido y también de importancia capital dentro de esta Conferencia Ministerial sería la decisión sobre las denominadas medidas de aplicación, es decir, las medidas que facilitarían para los países menos avanzados el aplicar los acuerdos o desarrollar la aplicación de los acuerdos alcanzados en la ronda Uruguay. La aplicación —*implementation*, en terminología anglosajona— significa precisamente eso: concesiones unilaterales por parte de los países más avanzados a favor de países en vías de desarrollo, y que para éstos sea por un lado más fácil la aplicación de los acuerdos ya alcanzados en la ronda anterior, la Uruguay, pero al mismo tiempo también para que adquieran la capacidad que permita íntegramente la aplicación de aquellos acuerdos, puesto que nos encontramos con países que ni por capacidad organizativa, ni administrativa, ni siquiera tecnológica, pueden cumplir todos y cada uno de los acuerdos alcanzados en las rondas anteriores. Por tanto, está orientada al desarrollo, aplicación como llave que ha de facilitar o ha de permitir que se lance la nueva ronda para atraer la confianza de los países en vías de desarrollo y la insistencia por parte de la Unión Europea, y de España al formar parte y a tener posición común la Unión Europea, por alcanzar una agenda lo más amplia posible y que incluya esos nuevos temas a los que hemos hecho referencia, que acompañan, que son correlativos, que complementan y mejoran las puras y simples consideraciones de naturaleza comercial.

Permítanme hacer una breve exposición de la historia del sistema multilateral de comercio, porque entiendo que de esta historia podemos sacar conclusiones para tener una justa valoración de lo que se espera de esta conferencia ministerial y de la posible ronda global que nazca de esta próxima conferencia ministerial

de Doha. En primer lugar señalaré que el sistema multilateral de comercio actual tiene apenas poco más de cincuenta años. Encuentra sus orígenes en el año 1946, en la Carta de La Habana, que pretendía crear una organización nueva, la Organización Internacional de Comercio, que junto al Fondo Monetario y junto al Banco Mundial constituirían los tres pilares del nuevo orden económico internacional. No fue posible la creación de esta organización entre otras cosas, y principalmente, porque no fue ratificada su creación por prácticamente ningún país, y lo que se hizo por la vía posibilista es formular un acuerdo general, es decir, no una institución, no una asociación de países, sino simplemente un acuerdo, un acuerdo provisional sobre comercio y aranceles, el denominado GATT. El GATT tiene su nacimiento en 1947 y su vigencia a partir del 1 de enero de 1948. Desde entonces se han realizado ocho rondas comerciales, la primera en Ginebra, la última la denominada ronda Uruguay. Un primer rasgo de estas rondas comerciales, a excepción de las primeras, que fueron muy breves, es que las últimas han exigido, han necesitado, han requerido prolongar dos períodos de tiempo para concluir los acuerdos de esas rondas. Concretamente la ronda Uruguay se extiende desde el año 1966, en que se landa en Punta del Este, hasta el año 1994, la conferencia Marrakech, que da además lugar al nacimiento de la Organización Mundial de Comercio.

Por hacer muy sucintamente una reflexión sobre los principales rasgos en todas estas rondas negociadoras, hay que señalar que en las cinco primeras se fueron consolidando dos mecanismos de negociación. Lo que se hacía como práctica usual, como procedimiento de actuación, es que los países demandantes realizaban peticiones, producto por producto, a los países que habían de hacer las concesiones de tipo arancelario. Estas peticiones eran fundamentalmente de reducción de arancel, o bien eran de consolidación del nivel existente de arancel o, en su caso, de fijación de un techo máximo de incremento de arancel. En definitiva, países demandantes que solicitaban de otros países la fijación de unos niveles, de unos techos máximos o la consolidación al nivel que entonces tuvieran de los aranceles. El país administrador, proveedor o que recibía la demanda, caso de concederla, exigía una ventaja de valor equivalente en algún otro producto que había de concederle el país demandante. De esa forma, las concesiones que se realizaban los países uno a uno o, si se prefiere por pares, en las negociaciones, al final se multilateralizaban, es decir, todas puestas juntas se aplicaban al resto de los países de acuerdo con la cláusula principal de funcionamiento del GATT, la cláusula de nación más favorecida. De tal forma que esos acuerdos singulares bilaterales entre los países, inmediatamente eran aplicables, una vez que se concluía la ronda negociadora, a toda la comunidad, a todos los países que suscribían el acuerdo de aranceles, el GATT. Este,

desde luego, era un procedimiento muy lento y complejo. Funcionó bien al principio, cuando había mucho que hacer en materia de reducción arancelaria y sobre todo cuando había un catálogo muy amplio de bienes no sensibles, fundamentalmente estamos hablando de bienes industriales, que entonces no se había procedido a la liberalización del comercio agrario.

A partir de la sexta, la denominada ronda Kennedy de los años sesenta, del año 1964 al año 1967, se cambió la metodología para la liberalización, la reducción arancelaria, y básicamente la reducción media de aranceles en productos industriales que se alcanzó, del 30 por ciento, lo fue sobre la base de reducciones lineales en los aranceles, de tal forma que el nuevo arancel resultante de la negociación venía a ser un porcentaje por un coeficiente a determinar, que podía depender y variar dependiendo de los productos, sobre el arancel anterior; así se conseguían importantes rebajas arancelarias y se evitaba la discusión producto a producto, sobre todo, como estamos diciendo, cuando ya habíamos entrado en los productos sensibles, muy sensibles en algunos casos, siempre de naturaleza industrial. La ronda Kennedy, estuvo también caracterizada, y ahí es donde nace por primera vez en rasgos generales, por la atención que se prestó a los países en desarrollo. De hecho, el articulado constitutivo del acuerdo GATT se amplió con un cuarto apartado que se titulaba Comercio y Desarrollo, y se establecían las relaciones entre comercio y desarrollo. Se intentó entonces que se concediera una cláusula de excepcionalidad al principio de nación más favorecida, que permitiera a los países desarrollados otorgar concesiones a los países en desarrollo que no se multilateralizaran, es decir, que fueran auténticas concesiones a esos países y sólo a esos países. No fue posible al cierre de la ronda Kennedy, —año 1967— aplicar este principio, pero sí lo fue unos años después, en 1971, en que el GATT autorizó a que se aplicara por primera vez el sistema de preferencias generalizadas que le propuso la entonces Comunidad Económica Europea. Nace así un principio importante de las reglas comerciales actuales. Junto al principio general de nación más favorecida, que luego detallaremos brevemente, aparecen excepciones al mismo, y la excepción más importante es la que establece los sistemas de preferencia a favor de algunos países o grupos de países. Entonces, en la ronda Kennedy, se estableció que fuera precisamente a favor de países en desarrollo, cuyas ventajas así obtenidas no tenían que aplicarse, no tenían que extenderse automáticamente al resto de los países desarrollados, sino que las retenían para sí mismos esos países en exclusiva. Por último, también dentro de la ronda Kennedy se elaboró el Código antidumping, posteriormente revisado en las rondas Tokio y Uruguay y que, como comentaremos después, constituye uno de los aspectos esenciales a tratar en la conferencia ministerial y en la posible ronda comercial que surja de esta conferencia ministerial de Doha.

En cuanto a la ronda Tokio del año 1973 a 1979, recuérdese que son años en los que coincide la crisis energética, la fuerte elevación de precios del petróleo, también la crisis monetaria, el derrumbe del sistema de Bretton Woods y también la crisis de rentabilidad o si quieren cambio asociado a las mutaciones, a las innovaciones tecnológicas, especialmente a la informática, que entonces empezaban a extenderse. Fruto de todo ello nació una corriente proteccionista o neoproteccionista que se manifestaba en la utilización abusiva de las cláusulas del GATT. Se constituyó en el seno de esta ronda Tokio —1973-1979— un grupo de trabajo encargado de realizar un inventario de las barreras al comercio internacional. Este catálogo, que a partir de entonces se ha venido manteniendo y perfeccionando, muy importante y conocido como la Declaración de Tokio, destacó la proliferación de multitud de prácticas proteccionistas, que podemos resumir en cinco principales apartados.

En primer lugar la participación de los gobiernos, de los poderes públicos, de las administraciones públicas, mediante subsidios, empresas públicas, comercio de Estado y otros instrumentos que perturbaban el normal funcionamiento y la competencia en los mercados internacionales. En segundo lugar, como una segunda barrera, las formalidades aduaneras que, convenientemente instrumentadas, podrían dar lugar a retrasos indebidos en el despacho de mercancías y por tanto constituirse en una auténtica barrera al comercio. En tercer lugar, normas técnicas restrictivas que impedían que productos hábiles para el consumo o para su utilización en muchos o en la mayor parte de los países, cualquiera que fuera su destino, no lo fueran en aquellos países que establecían normas, en muchos casos discrecionales y a veces caprichosas, que se constituían simplemente en una barrera al comercio y que no tenían en realidad relación directa estricta con las cualidades o características de los productos. En cuarto lugar restricciones cuantitativas. Restricciones cuantitativas entre las que podemos incluir los acuerdos voluntarios de restricción a la exportación, por ejemplo, la firma del acuerdo multifibras, que fijaba cuotas a la importación de textiles en el ámbito de los países de desarrollo, las cuotas o contingentes de importación y toda práctica que establezca límites cuantitativos a los flujos de comercio. En quinto y último lugar el proteccionismo vía precios, es decir, el establecimiento de exacciones variables, complementarias a los propios aranceles, en función de los precios de entrada de las mercancías. Cuanto más bajos fueran esos precios, es decir, cuanto más competitivas las producciones de un país, podría encontrarse en el comercio internacional con exacciones cada vez más altas que eliminaran esa competitividad, esa capacidad de competencia, de tal forma que tendríamos una barrera adicional a la generación de comercio.

Por otro lado, también en la ronda Tokio el sistema simple de reducción lineal de aranceles se modificó a favor de un sistema lineal mejorado, de tal forma que el nuevo tipo arancelario se puede reducir, pero se hace ahora de forma progresiva. Las mayores rebajas se practican en los aranceles más altos, de tal forma que, en un caso general, se establecen varios tramos o tipos arancelarios —el tipo alto, el medio y el bajo— y esos tramos tipos arancelarios se definen horquillas y todos los aranceles incluidos en esas horquillas se reducen en unos porcentajes que son mayores para los aranceles altos, menores para los aranceles medios y mucho más bajos para los aranceles que ya parten de una posición muy reducida.

En la ronda Tokio se modificó también el marco jurídico del comercio internacional en aspectos tan relevantes como, en primer lugar, el sistema de preferencias generalizadas, que consiguió ya unas cláusulas de habilitación específicas, por tanto las preferencias generalizadas, iniciadas en el año 1971, con la ronda Tokio adquieren carta de naturaleza jurídica. En segundo lugar los acuerdos multilaterales sobre medidas no arancelarias, en definitiva para reducir todas esas barreras el comercio, distintas a los aranceles. En tercer lugar las concesiones especiales para países menos adelantados, entonces una veintena de países, en el momento presente algo más de cuarenta países que se incluyen dentro de esa categoría de países menos avanzados, los PMA, que reciben un tratamiento diferenciado y mucho más favorable.

Dentro de los acuerdos multilaterales sobre medidas no arancelarias de la ronda Tokio, hay que incluir, puesto que todavía son códigos que se siguen aplicando y perfeccionando en las sucesivas, en la ronda Uruguay y esperamos que también en la ronda que se lance en Doha, los códigos de valoración en aduana, los códigos sobre compras del sector público, los códigos sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación, se revisa el código antidumping de la ronda Kennedy y el código antisubvenciones y derechos compensatorios. Todos estos códigos establecen reglas para limitar el uso de todas esas barreras o reglar los procedimientos, como es el caso de antidumping, en los cuales puede establecerse ese tipo de barreras. Asimismo, y con esto concluyo la ronda Tokio, se estableció la posibilidad reglada de imponer medidas de salvaguardia, siempre presentes en el comercio internacional para preservar producciones o sectores muy sensibles, por motivos de desarrollo económico. También este era un instrumento importante y en manos de los países en desarrollo que, para preservar su estrategia de desarrollo económico, podrían establecer medidas suspensivas de aplicación de los acuerdos de liberalización de comercio imponiendo esas salvaguardias.

Llegamos por último a la ronda Uruguay, la más larga en el tiempo, llevó más de siete años su conclusión. Se inicia con la Declaración de Punta del Este

(Uruguay) en el año 1986 y llega hasta el año 1994, en que se firmó el acta final en Marrakech, entrando en vigor el 1 de enero de 1995 para aquellos países que ratificaron los acuerdos en plazo.

Los principales rasgos de la ronda Uruguay podríamos muy resumidamente incluirlos en los siguientes apartados. En primer lugar, por primera vez podemos hablar de un acuerdo auténticamente omnicompreensivo o muy general, puesto que el número de países firmantes en aquellos momentos asciende a unos 115, y también por primera vez se incluyen dentro de las reglas de comercio y de los acuerdos de liberalización materias que habían sido orilladas, que no habían sido consideradas en todas las rondas anteriores. Estamos hablando de sectores tan importantes como el sector agrícola, como el comercio de servicios, como las relaciones de comercio e inversión, como los derechos de propiedad. Por tanto, por primera vez, en la ronda Uruguay se da un tratamiento general a todas las relaciones comerciales internacionales, incluyendo no sólo o no principalmente productos industriales, sino que se abre al comercio agrícola, a ese sector de actividad que es el más importante en la mayor parte de los países avanzados, como es el comercio de los servicios, las cuestiones relativas a inversiones, inversiones directas multilaterales extranjeras, también los derechos y la relación entre el comercio y los derechos de propiedad. Nos estamos refiriendo a las indicaciones geográficas, estamos refiriéndonos a todo lo que suponga las relaciones de atribución de esos derechos de propiedad —patentes, marcas, modelos, diseños, etcétera— en sus relaciones con el comercio internacional.

Por otro lado también, como segundo rasgo principal de la ronda Uruguay, se procede a una reforma institucional esencial y esa reforma institucional supone la creación de la Organización Mundial de Comercio, de tal forma que se pasa de un acuerdo entre partes contratantes, que no otra cosa ha de ser el GATT en terminología inglesa, el Acuerdo General sobre Tarifas, Aranceles y Comercio, a una institución formada por países que no son sólo partes contratantes. La Organización Mundial de Comercio es una institución, tiene vocación de permanencia, pero no sustituye al GATT, sino que se superpone al GATT: la OMC incluye al GATT como uno de los acuerdos dentro de las reglas de comercio internacionalmente.

Muy resumidamente podemos decir que la Organización Mundial de Comercio incluye acuerdos multilaterales. Tendríamos el GATT —el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio—, el GATS —el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios— y el TRIP —el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio—. Además, la OMC incluye acuerdos sectoriales, y dentro de esos acuerdos sectoriales estaría el acuerdo de agricultura, el acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, los acuerdos sobre textiles y vestido, que suceden al acuerdo multi-

fibras de las rondas anteriores. Al mismo tiempo la Organización Mundial de Comercio incorpora los antiguos códigos iniciados ya en la ronda Tokio, que serían el de obstáculos técnicos al comercio, los códigos de obstáculos técnicos al comercio, los códigos antidumping, antisubvención y medidas compensatorias, código sobre valor en aduana y código sobre licencias de importación. Además la OMC incorpora nuevos instrumentos, como son el TRIMS es decir, aspectos del comercio relacionados con medidas de inversión extranjera, las normas de origen y las salvaguardias. A su vez, esto sería multilateral, afecta a todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio, en estos momentos 142, más la próxima, en esta misma conferencia, incorporación de China y de los territorios autónomos de China. Hay también acuerdos plurilaterales que no afectan a la totalidad de los países miembros, sino sólo a aquellos países que han decidido suscribirlos, acogerse a estos acuerdos plurilaterales por diferencia de los multilaterales. Dentro de los acuerdos plurilaterales tenemos el acuerdo sobre comercio de aeronaves civiles, el acuerdo sobre compras del sector público, el acuerdo sobre productos lácteos, el acuerdo sobre carne de bovino. Con posterioridad a la finalización de la ronda Uruguay, pero dentro también de la Organización Mundial de Comercio, se han perfeccionado tres acuerdos posteriores, que serían el de liberalización de servicios financieros, el de liberalización básica de telecomunicaciones y el acuerdo ITA, el acuerdo sobre tecnologías de información.

La organización, una institución, la Organización Mundial de Comercio no es solamente un contrato entre partes, sino una institución que incorpora a los países, y dentro de ella se administran acuerdos multilaterales, acuerdos plurilaterales, más restringidos, y acuerdos sectoriales, que se refieren a sectores concretos de liberalización, en unos casos con naturaleza multilateral, en otros casos con naturaleza plurilateral. Con esta Organización Mundial de Comercio, que incluye no solamente los anteriores acuerdos GATT de liberalización de comercio, sino un rango de cuestiones mucho más amplio, relativas todas ellas lógicamente al comercio internacional y a su liberalización, se establecen unos principios, principios generales, que rigen el comportamiento original del GATT y posteriormente heredados también por la Organización Mundial de Comercio. Por hacer un muy rápido enunciado de esos principios, presentes también en esta conferencia ministerial, como no podía ser de otra manera, podemos resumir en cinco los principios generales que informan el comercio internacional.

En primer lugar el principio de no discriminación, este es el principio fundamental del GATT y también de la Organización Mundial de Comercio, que se articula en dos normas principales; por un lado la cláusula de nación más favorecida, definida en el articulado del GATT como que cualquier ventaja, favor, privilegio

o inmunidad acordada por una parte contratante a cualquier producto originado en o destinado a otro país, debe ser concedido inmediatamente e incondicionalmente al mismo producto originado o destinado a los territorios de todas las demás partes contratantes. Obsérvese que el enunciado de este principio no deja lugar ninguno a dudas. La cláusula de nación más favorecida exige la multilateralización inmediata de todas y cada una de las disposiciones, de todos y cada uno de los acuerdos alcanzados en el seno de las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio. Como veremos luego, hay excepciones a esta cláusula de nación más favorecida, excepciones por otro lado también lógicas. Las uniones aduaneras o las zonas de libre comercio, de libre cambio, constituyen la excepción más inmediata y desde luego la excepción también, dado el transcurso de los acontecimientos en la esfera internacional, la excepción más necesaria. La Unión Europea es una excepción a este principio de cláusula de nación más favorecida, también lo es el acuerdo NAFTA norteamericano y lo será en el futuro el ALCA o las relaciones de la Unión Europea con Chile o la zona de librecambio Unión Europea-Chile o, en un caso eventual, eventual en el futuro, la Unión Europea-Mercosur. Es decir, se establecen unas zonas especiales que han de cumplir condiciones especiales, básicamente tres. En primer lugar, que los acuerdos regionales, no los multilaterales, sino los acuerdos regionales, ya sean de unión aduanera ya sea de zona de libre comercio, deben afectar a la práctica totalidad de los intercambios o a una parte esencial de los intercambios. Se interpreta normalmente esta regla como que un porcentaje mínimo del 90 por ciento de los intercambios dentro de la zona han de estar recogidos dentro de la libertad de comercio en la zona aduanera o en la zona de libre cambio. En segundo lugar, estas zonas deben de responder a un programa encaminado a la consecución de una verdadera zona de libre comercio o unión aduanera; lógicamente, los periodos transitorios que se establecen pueden ser muy largos, pero el programa ha de existir para que el GATT o la Organización Mundial de Comercio acepte la existencia de esta excepción al principio o a la cláusula de nación más favorecida. Y en tercer lugar, que la contribución de esta zona aduanera o esta zona de libre comercio no debe de ser un obstáculo para el comercio con otros países signatarios del GATT o países miembros de la OMC; es decir, que un arancel exterior común que se fija en una unión aduanera no debe implicar un deterioro en las relaciones comerciales ya negociadas con terceros países: principio de no discriminación. Por tanto, se pueden constituir zonas al abrigo de la cláusula de nación más favorecida, pero precisamente porque son zonas de especiales relaciones comerciales que no establecen ni entorpecen de ninguna forma, ni limitan el comercio fuera de la zona, sino que libremente deciden en el seno de esa unión aduanera o de esa zona de libre cambio

una integración mucho más perfecta, mucho más plena, mucho más completa en sus relaciones de comercio.

Dentro de ese principio de no discriminación junto a la cláusula de nación más favorecida, la segunda cláusula esencial es la de trato nacional o principio de no discriminación interna, que quiere decir que las importaciones, los productos bienes importados, deberán de tener el mismo trato que los productos nacionales: no se consiente que sobre un bien importado se establezcan impuestos distintos y mayores que los que se establecen sobre la propia producción nacional. Quizá en comercio, en relaciones pura o simplemente comerciales, este principio es difícil que pueda concebirse en una situación distinta, es decir, que un producto importado, ya sea tornillos, leche o cualquier otro producto, por el hecho de ser etiquetado por proceder de un tercer país, tuviera unos impuestos distintos a exactamente el mismo producto interior. Esto resulta tan absurdo que, como digo, en términos de puro y simple comercio o relación comercial, nadie cuestiona este principio, pero cuando ya estamos hablando de las relaciones del comercio con la inversión, la inversión directa extranjera, entonces este principio adquiere carta de naturaleza plena. Es decir, cuando se trata de empresas constituidas, ya sea para relaciones comerciales, ya sea para desarrollar actividades fabriles, con capital extranjero, si se establecen cláusulas discriminatorias, tanto en cuanto a los sectores en los que puede operar, como a los impuestos o las modalidades impositivas que enfrentan esas empresas extranjeras a diferencia de las empresas nacionales, ahí sí que es muy importante la vigilancia del cumplimiento de este principio de no discriminación interna.

Junto al principio, entonces, de no discriminación, que incluye la cláusula de nación más favorecida y el mismo trato que a los nacionales, tendríamos un segundo principio, que sería el principio de mercado abierto o prohibición de uso de restricciones cuantitativas. Dicho de otra forma, aunque esto, lógicamente, es un proceso gradual que hay que ir perfeccionando en el tiempo, puesto que las restricciones cuantitativas existen, véase por ejemplo el caso del textil, lo que nos indica este principio es que de forma gradual el comercio internacional ha de regirse por un principio de exclusiva arancelización de la protección. Es decir, que el instrumento de protección, de legítima protección frente a las producciones externas por parte de los países, sobre todo de los países en desarrollo, a los cuales se les permiten cláusulas especiales de protección, ha de basarse fundamentalmente, y en el futuro esperemos que exclusivamente, en el establecimiento de aranceles y no en otras modalidades, sobre todo en la modalidad de restricciones cuantitativas, muy frecuentes en el pasado y en estos momentos todavía vigentes en algunos sectores, normalmente en los sectores más sensibles, obsérvese que el establecimiento de un contingente en sentido estricto es fundamentalmente la negación

del comercio. Cuando se establece un límite máximo, un contingente máximo de importaciones de un bien, lo que estamos diciendo es que negamos comercio por encima de ese límite cuantitativo máximo. Lógicamente las instituciones o los principios que rigen las instituciones, el GATT y la OMC, que velan por el comercio internacional, se resisten a la aceptación de esas limitaciones cuantitativas. Por tanto, la arancelización de la protección o que la protección se base exclusivamente en aranceles y no en otros instrumentos, es también un principio esencial de comportamiento del GATT y de la OMC.

Tercer principio, la reducción progresiva de aranceles y la consolidación de sus disminuciones, que hace referencia a los procedimientos, procedimientos prácticos de negociación, que se han ido aquilantando en el tiempo en las sucesivas rondas negociadoras, que se han ido perfeccionando y que llevan a que la consolidación, es decir que no pueda en el futuro aumentar la protección arancelaria, sino que todas las concesiones que en cada momento se establezcan a favor de un país que automáticamente se generaliza a todos los demás por el principio de nación más favorecida, se convierte en un techo consolidado, en un tope máximo que solamente tiene en el futuro una dirección de movimiento, hacia abajo, pero nunca hacia arriba.

A estos tres se añadirían dos principios adicionales, que son principios coherentes con los anteriores. El principio de reciprocidad, que haría referencia no a la forma en como se negocia sino a lo que se espera en la negociación; es decir, que una ventaja obtenida por un país ha de tener una respuesta mediante una ventaja de valor equivalente concedida al país primero, al país que concede la ventaja. Y el principio de mercado, principio de mercado en competencia, que implica la eliminación de subvenciones a la exportación, en particular para el comercio internacional de manufacturas. Este principio de mercado limpio o de mercado competitivo adquiere una especial relevancia en la conferencia ministerial próxima de Doha, puesto que estamos hablando de generalizar este principio a los productos agrícolas.

Se habla en la declaración, que actualmente no es un documento consensuado sino un documento de trabajo que las delegaciones de los más de 140 países miembros de la OMC tienen que debatir, y en su caso aprobar o no, en la conferencia ministerial del principio del *phasing out*, es decir, la eliminación gradual, pero eliminación al final, de todo tipo de subvenciones y ayudas a la exportación en los mercados de productos agrarios. Esto supone un cambio muy importante en la forma en como se ha instrumentado la política agrícola comunitaria y también en la forma en como se han instrumentado las políticas agrarias de países desarrollados, notablemente de los países más proteccionistas, Japón y algunos otros, puesto que las ayudas a la exportación siempre se han concebido como un medio no ya

sólo de contribuir a rentas agrícolas, sino como un medio de aliviar los excedentes, los stocks que acumulaban las políticas de apoyo a las producciones internas para cubrir la diferencia entre los precios de apoyo, los precios de intervención y los precios de mercados internacionales de esos mismos productos. Son éstas, no el apoyo interno, sino que son éstas precisamente las ayudas a la comercialización internacional, es decir, a dar una competitividad que no tienen en precio las producciones de esos países mediante apoyos públicos, ya sea en la forma de subvenciones directas, ya sea en la forma de créditos blandos o ya sea en la forma de comercio de Estado o cualquier otra modalidad. El *phasing out* lo que propone precisamente es la eliminación, la distorsión de los mercados internacionales mediante ayudas directas a la comercialización internacional de los productos.

Como hemos dicho, estos principios tienen excepciones, muy importantes en ocasiones. Ya hemos mencionado las excepciones al principio de nación más favorecida, que serían las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Pero también hay otras excepciones a las que me gustaría en este momento hacer referencia. Se trata de los *waivers*, es decir, las excepciones que se establecen a favor de países o grupos de países por parte de otros países. Los *waivers* han sido esenciales dentro del nacimiento del régimen multilateral de comercio. Por ejemplo, el régimen de los países África-Caribe-Pacífico, los ACP, dentro de la política comercial de la Unión Europea, se benefician, se acogen precisamente a *waivers*, a excepciones. Esas excepciones permiten otorgar un tratamiento favorable a esos países, bien sea en acceso a mercado, es decir, eliminando contingentes, cuotas de importación, o bien sea eliminando aranceles, poniendo a cero aranceles, frente al tratamiento general que recibe el resto de países. Lógicamente, al ser una excepción, los *waivers* tienen que ser aprobados por la propia Organización Mundial de Comercio. Para ello se requiere, en su caso, una votación que, por las reglas de votación establecidas, incorpore a más de la mitad de los miembros y que además suponga una participación en voto muy alta. Por tanto, como excepción, se requiere la aprobación del GATT en su momento y de la Organización Mundial de Comercio, y estas excepciones tienen que ver con antiguos regímenes coloniales o tienen que ver con tratamiento preferente a zonas y países en desarrollo. Por ejemplo, es muy importante también el *waiver* concedido por la OMC de Estados Unidos a favor de los países caribeños. En definitiva, el establecimiento de esas excepciones siempre encuentra su explicación en mantener lazos históricos entre regiones, países, o bien promover el desarrollo económico de algunos países, a los cuales se les faculta para que accedan con más facilidad a los mercados de los países desarrollados, prácticamente sin ninguna traba cuantitativa o arancelaria, que lógicamente estos países no pueden generalizar a

todos los demás miembros de la OMC. Por eso precisamente se pide la excepción, se pide el *waiver* en el seno de la Organización Mundial de Comercio.

Por último la Organización Mundial de Comercio incorpora, junto a todo lo que hemos señalado, lo que se denomina el sistema solución de diferencias. El sistema de solución de diferencias, en sus distintas facetas o líneas de actuación, digamos por resumirlo prácticamente en una caricatura, pero básicamente para que sea comprensible, es un esquema de técnicas cuasi judiciales que garantizan el cumplimiento de los compromisos asumidos por los miembros de la Organización Mundial de Comercio. Este sistema de solución de diferencias prevé un órgano de solución de diferencias, que es el que vela por el cumplimiento de las normas de carácter vinculante, a su vez, un grupo especial o *panel*, que dictamina sobre los conflictos que puedan surgir entre las partes como consecuencia del incumplimiento o la interpretación por alguna de esas partes del incumplimiento por parte de otro país de alguna de las reglas de acceso al mercado de libre comercio. También existe un órgano de apelación, cuyas decisiones son muy poco ágiles en el tiempo, llevan más de un año, año y medio, las respuestas del órgano de apelación a los dictámenes que se realizan en los grupos especiales o en los *panels*. Todo esto constituye, el sistema de solución de diferencias constituye uno de los núcleos esenciales, puesto que vela por el cumplimiento de los acuerdos, dentro de la Organización Mundial de Comercio. Núcleo además que ha generado insatisfacción por la doble vía de su escasa agilidad, pero también insatisfacción porque el procedimiento de pura represalia, es decir, la concesión de la capacidad para establecer represalias por incumplimiento de alguna norma de comercio, ha llevado también a un desequilibrio entre los países. Notablemente puedo citar el caso de Estados Unidos, que tiene represaliada a la Unión Europea por las limitaciones a la importación de carne hormonada, perfectamente lícita y aceptado el consumo en Estados Unidos, y no así en la Unión Europea, y también las represalias que teníamos antes del acuerdo que se alcanzó hace unos meses en materia del plátano, del banano. Todas esas represalias eran aplicadas e incluso multiplicadas por el Gobierno norteamericano a sectores que nada tenían que ver con los sectores de los que estamos hablando, de tal forma que se difunden las represalias sobre sectores ajenos a los conflictos. Además es opinión general que habría que buscar mecanismos distintos a la represalia, es decir, mecanismos de respuesta que no fueran necesariamente represalias sino concesiones de comercio. De esta forma, ante un incumplimiento de norma, la respuesta por parte del país perjudicado sería una autorización por parte del sistema de solución de diferencias para que accediera de forma favorecida al mercado del país que ha incumplido la norma en algunas producciones. Es decir, veríamos desde un punto de vista positivo mejo-

rar el acceso en lugar de establecer represalias simétricas entre los países para cubrir el daño otorgado por el incumplimiento de normas.

Esto es así también porque algunos países —estoy pensando en el caso de Ecuador, precisamente por el mismo dossier, el plátano, el banano, por su menor tamaño y su menor capacidad de prescindir de importaciones de terceros países que le son necesarias para promover su propio desarrollo económico, piénsese en importaciones de maquinaria, productos industriales— no tienen capacidad económica de establecer esas represalias, de tal forma que aunque el órgano de solución de diferencias le haya atribuido la capacidad de represaliar, precisamente por incumplimiento de terceros países de las normas de comercio, no la pueden ejercitar efectivamente porque la cuantía de su comercio y la estructura de su comercio se lo impiden, porque les resultan vitales, esenciales las importaciones que realiza de terceros países, ya sean de productos intermedios, ya sean de bienes de capital, como para prescindir de ellos. No pueden prescindir de ellos, porque entonces estarían perjudicando su propio crecimiento económico. En fin, a todo esto hay que darle una vuelta, y uno de los puntos de la agenda de la conferencia ministerial y de la eventual, en su caso, ronda negociadora, sería revisar los mecanismos internos de la Organización Mundial de Comercio y específicamente éste, el sistema de solución de diferencias.

Después de revisar lo que es la Organización Mundial de Comercio, los principios que ha venido heredando en los algo más de cincuenta años del sistema multilateral de comercio y de su precursor, el GATT, el Acuerdo de Comercio y de Aranceles, permítame que haga unas reflexiones muy sucintas, muy breves, sobre las relaciones entre comercio y desarrollo. Entiendo que es importante esta reflexión que yo simplemente voy a esbozar. Entiendo que es importante porque uno de los principios, que no principio constitutivo del comercio internacional, una de las hipótesis o premisas que han inspirado desde hace más de 50 años la creación de reglas multilaterales de comercio ha sido siempre que existe una estrecha vinculación entre comercio y desarrollo económico, y que esa vinculación es positiva; es decir, a mayor comercio mayor desarrollo, y, al mismo tiempo, que el desarrollo requiere de mayor comercio internacional.

Sobre ese principio de comportamiento se ha construido un conjunto de reglas de comercio internacional que nadie ha cuestionado en su filosofía esencial. Hasta el presente todas las partes integrantes de la Organización Mundial de Comercio, todos los foros de debate y discusión y todos los analistas de la coyuntura económica internacional han coincidido en la apreciación de que el comercio libre, el comercio internacional libre multilateral, es la mejor garantía del desarrollo futuro de todos los países integrados en la Organización Mun-

dial de Comercio, es decir, en el sistema multilateral de comercio.

Siendo esto así, siendo esta la matriz ideológica sobre la que se basa la constitución, primero, del GATT, después de la Organización Mundial de Comercio, se escuchan en el presente voces cualificadas que señalan que esa vinculación no es tan estrecha, e incluso en algunos casos podría ser de signo negativo, es decir, el establecimiento de reglas multilaterales de comercio podría estar perjudicando a algunos países y podría estar limitando su capacidad de desarrollo.

Esta es una cuestión esencial, esta es una cuestión importante a la cual hay que dar respuesta. En este momento he de anticipar que mi respuesta y la respuesta de la Secretaría General de Comercio Exterior es que la relación entre comercio y desarrollo es muy estrecha y que, además, esa relación es positiva. Además, existe prueba empírica suficiente (y desde luego en España tenemos un ejemplo principalísimo de que existe prueba empírica suficiente) para demostrar que esa relación es estrecha y es importante. De hecho, los grandes impulsos de la apertura de la economía española han coincidido precisamente con las fases de crecimiento más estable y las fases de crecimiento más rápido de nuestro país. Por ejemplo, el plan de estabilización del año 1959, la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea y la culminación del mercado interior único. Habría que añadir también la integración monetaria europea, que está próxima, a menos de dos meses de encontrar su culminación en la existencia física de la moneda única europea. Todos esos han sido pasos de apertura de nuestra economía que han coincidido bien con fases de muy rápido crecimiento de nuestro país, bien con fases como la actual, en la que a pesar de la crisis internacional la economía española están manteniendo unos parámetros de estabilidad y de crecimiento muy por encima de la media de los países que nos resultan más próximos. Por tanto, España sería un ejemplo de esa relación entre mayor apertura comercial al exterior y crecimiento mayor cuantitativamente y más sano y más estable cualitativamente.

¿Cuáles podríamos enunciar como los principales mecanismos a través de los cuales el comercio internacional se traslada hacia el desarrollo? Podemos apuntar cinco principales. Primero, la propia presión competitiva que el comercio internacional genera. El comercio rompe las posiciones de dominio internas, estimula la competencia y favorece a los consumidores, que pueden acceder a bienes más baratos y además más accesibles. Por tanto, esa propia presión competitiva es un factor adicional para el crecimiento, el desarrollo de actividad en los países abiertos al exterior.

En segundo lugar (el análisis que realizan todos los observatorios internacionales lo establece como uno de los puntos principales a través de los cuales se estimula el desarrollo, el crecimiento económico), la innovación tecnológica. El comercio facilita el acceso a las nuevas

tecnologías que incorporan los nuevos productos. Facilita también el acceso a una organización, o sea, prácticas organizativas de distribución y de tratamiento de productos y también facilita adquirir conocimientos logísticos como consecuencia de las complejidades del comercio internacional, que en sí mismos incorporan esas mejoras organizativas. Por tanto, la innovación tecnológica y las mejoras organizativas asociadas a la innovación tecnológica y a la propia existencia del comercio internacional sería un segundo factor que explicaría esa relación entre comercio internacional y desarrollo.

En tercer lugar, el aprovechamiento de las economías de escala. Sin mercados amplios es imposible aprovechar las ventajas de las economías de producción masivas que, sobre todo en determinados sectores, resultan esenciales para conseguir precios y para mantenerse en primera línea de competencia. Pues bien, las economías de escala sólo pueden alcanzarse con mercados muy amplios. En el caso de economías pequeñas o medianas, sería el nuestro y sería el caso de la mayor parte de las europeas, únicamente mediante la especialización, el patrón de especialización que permite el comercio internacional, se pueden aprovechar esas economías de escala.

En cuarto lugar, la mayor variedad de productos, puesto que el comercio internacional, al aumentar la oferta disponible de productos, satisface más plenamente a los consumidores y permite, por tanto, también ampliar el rango, la variedad de posibilidades para promover el desarrollo.

Y en quinto lugar, también esencial en los momentos presentes, el comercio internacional y las propias prácticas de comercio internacional son un mecanismo esencial para la canalización del ahorro internacional. Los propios saldos comerciales de exportación-importación implican posiciones de ahorro, o sea, posiciones de prestamistas o posiciones de prestario internacionales. Es decir, por los propios saldos de comercio ya circula ahorro entre unas economías y otras. Lo que nos demuestran las prácticas comerciales modernas (década de los noventa y año 2000, año 2001) es que el comercio en estado puro no existe. El comercio va cada vez más asociado o acompañado a prácticas de inversión en el extranjero, ya sea en el caso más simple, mediante la creación de redes de distribución, o ya sea en los casos más complejos, mediante la creación de todo un sistema que incorporaría la producción, el marketing, la organización. Siendo globalizado, es decir, descentralizado internacionalmente, genera flujos de inversión y, por tanto, flujos de movimientos de ahorro entre las diferentes partes del mundo, asociado, como decimos, al comercio internacional. Si estas son las razones que podemos pensar que son importantes para explicar la vinculación entre el comercio y el desarrollo, también podrían, y eso así se ha hecho, apuntarse algunas otras que pueden suponer riesgos para el desa-

rollo económico, procedentes del comercio internacional. Los riesgos harían referencia sobre todo a una quiebra en el funcionamiento del sistema multilateral de comercio.

Me gustaría mencionar aquí la falta de cooperación, el unilateralismo que se produce en ocasiones, puesto que países abiertos al comercio están expuestos a posibles prácticas desleales por parte de socios comerciales. Pero en este caso, como digo, estamos haciendo referencia a prácticas inadecuadas no admitidas o prácticas que vulneran los acuerdos multilaterales de comercio. Desde luego en esas prácticas destaca esencialmente la creación de instrumentos de defensa comercial distintos a los puramente arancelarios que, como decimos, son objeto de vigilancia especial, están consolidados y difícilmente pueden utilizarse.

También, y esto sería un argumento de primera importancia a la hora de explicar alguno de los acontecimientos recientes que se han producido, notablemente en el sudeste asiático los años 1997, 1998 (en estos momentos se podría estar produciendo también en algunas áreas económicas mundiales, y alguna que nos resulta muy próxima y muy querida), la posibilidad de traslación de los shocks externos. Efectivamente, el comercio exterior es un instrumento de transmisión de los ciclos internacionales. Los países cerrados no aprovechan las ventajas del comercio, por tanto, no obtienen economías de escala, no tienen variedad de productos, no se canaliza hacia ellos ahorro —las ventajas que antes hemos mencionado—, pero efectivamente se quedan fuera de uno de los inconvenientes principales, y es que están fuera de los flujos internacionales pero también de la transmisión internacional de ciclos, de ciclos negativos, de ciclos económicos negativos.

Una economía abierta está ciertamente más expuesta a los vaivenes del ciclo económico internacional y este es un riesgo que hay que considerar. La experiencia del sudeste asiático de finales de los años noventa está muy presente en la mente de todos nosotros. Sin embargo, también es verdad que una diversificación adecuada, tanto sectorial como institucional, sería la mejor solución, el mejor antídoto para evitar la transmisión o parte de los efectos negativos de la transmisión de estos shocks externos. Por tanto, entendemos que, puestas en la balanza las ventajas que para el desarrollo tiene la liberalización comercial y los inconvenientes (basados sobre todo en un mal funcionamiento de los órganos reguladores, controladores de las normas de libertad de comercio, o por la transmisión de shocks externos a través del comercio internacional, de la apertura exterior) ello nos llevaría, a inclinarnos claramente por los argumentos a favor de la liberalización como promotores de desarrollo económico.

La experiencia que tenemos de los últimos años, de las últimas décadas, en relación con patrones de crecimiento económico, demuestran que efectivamente esa vinculación del comercio con el desarrollo existe. El

patrón de crecimiento económico volcado al exterior, volcado a la producción orientada al exterior, a la exportación, de los países del sudeste asiático, ha sido notablemente un éxito. Estos países han crecido más que la media mundial y han aprovechado plenamente durante la década de los ochenta y de los noventa la mayor parte de las ventajas del comercio internacional, aunque bien es verdad que no estaban expuestas —y así lo demuestra la crisis final de cierre de los noventa— a la traslación de crisis del ciclo internacional, quizá también por un tratamiento irracional, inconsistente, de los sistemas financieros en esos países.

Los ejemplos de China, la apertura comercial de China que se está produciendo en los últimos años, al tiempo que su incorporación a la Organización Mundial de Comercio, que se hará plenamente efectiva en esta conferencia ministerial un mes después, que es el plazo establecido en las reglas de la OMC, también ha venido acompañada de un fortísimo proceso de crecimiento económico.

Otro ejemplo que nos resulta muy próximo es el de México. Una vez que el acuerdo NAFTA (el Acuerdo norteamericano de libre comercio, como un acuerdo de liberalización comercial, y sobre todo de reorientación productiva de México hacia su mercado natural, los Estados Unidos) ha permitido desplegar la energía exportadora de México, contemplamos que entre el año 1990 y el año 2000 la tasa de crecimiento anual de las exportaciones mexicanas ha sido superior al 15 por ciento, muy por encima del crecimiento anual del total de exportaciones mundiales, que para dicho periodo, dicho decenio, se sitúa en torno al 6 por ciento. Por tanto, los ejemplos existen, ejemplos de apertura exterior asociados a desarrollo económico, aunque también los riesgos no pueden minimizarse, también existen.

Por el contrario, regiones del mundo, notablemente países subsaharianos, África subsahariana, en los que en el último decenio las exportaciones han crecido muy por debajo, un poco más del 3 por ciento, del crecimiento del comercio mundial, que hemos cifrado en torno al 6 por ciento ya mencionado, son los que han presentado un perfil de crecimiento más deficiente, incluso de pérdida de renta, de pérdida de actividad económica durante ese decenio. Qué duda cabe que las razones que explican el subdesarrollo y las razones que explican la pobreza son mucho más amplias que la pura existencia o no de comercio internacional. Pero estadísticamente es relevante el hecho de que siempre que hay acceso a mercados internacionales y a flujos internacionales de capitales, se han producido incentivos al desarrollo y al crecimiento económico. Siempre que, por el contrario, se han adoptado estructuras de producción orientadas al interior, es decir, ajenas a los mercados internacionales de bienes, servicios y capitales, normalmente (he dicho siempre, pero creo que habría que hablar de normalmente) se han producido

procesos de involución en la dinámica del crecimiento y en muchos casos de auténtico empobrecimiento.

Me gustaría concluir comentando alguno de los aspectos esenciales de lo que esperamos pueda ser la conferencia, de los resultados que puede deparar la conferencia ministerial que se inicia esta misma semana en Doha. La primera cuestión que me gustaría hacer referencia es al hecho de que dentro de la Organización Mundial de Comercio las reglas, implícitas en muchos casos, no explícitas, de amplio contacto con las organizaciones, entidades de todo tipo, pero notablemente con la sociedad civil, para hacer efectivo el principio de transparencia interna y externa es uno de los puntos de la agenda de trabajo de la Organización Mundial de Comercio que se ha mantenido invariable. Además, el directorio de la organización ha trabajado activamente sobre ello los últimos años, sobre todo a partir del fracaso de la conferencia de Seattle de hace dos años.

En la Unión Europea, y desde luego en España, hemos adoptado una estrategia de comunicación muy amplia; comunicación que en el caso español, y en el caso específicamente de la Secretaría General de Comercio Exterior, nos ha llevado a mantener contactos con todo tipo de organizaciones, con ONG, es decir, organizaciones no gubernamentales en sentido muy amplio —que incluiría las organizaciones no gubernamentales en sentido estricto—, tanto las de desarrollo, como las de medio ambiente, como las orientadas sectorialmente a cuestiones específicas —salud, etcétera—, como con asociaciones de interés general, que incluirían la confederación empresarial, las cámaras de comercio, los sindicatos, asociaciones de consumidores, etcétera; como, en tercer lugar, con todos los sectores, federaciones y agrupaciones empresariales exportadoras.

Esos contactos han sido continuos y nos han llevado a la celebración de dos grandes reuniones —ahora hablamos de los tres últimos meses—, en el mes de julio y en el mes de octubre, aparte luego de reuniones sectoriales específicas con el sector agroalimentario, el sector pesquero, el sector textil, etcétera. Podríamos mencionar, como mínimo, más de dos centenares de reuniones y contactos de todo tipo, como digo, no sólo con agrupaciones, federaciones y asociaciones empresariales, sino también con organizaciones civiles, incluyendo ONG de todo tipo y asociaciones de interés general —sindicatos, patronal, empresarial, cámaras de comercio, organizaciones de consumidores—, lo que nos han permitido, por un lado, enriquecer nuestro conocimiento sobre la percepción social que de la liberalización comercial y de las funciones de la Organización Mundial de Comercio se tiene en España. También nos han servido para conocer las inquietudes concretas de liberalización de algunos sectores productivos y trasladar también los criterios de la Administración, que son fruto de las intensas negociaciones y contactos que mantenemos dentro de la Unión Europea. No hay que olvidar que la competencia comercial es de

la Unión y que las negociaciones comerciales internacionales corresponden a la Unión Europea y, dentro de la Unión Europea, nosotros como parte estamos plenamente integrados.

Esa transparencia informativa se ha cumplido plenamente. Buena prueba de ello es la multitud de contactos mantenidos y las actas y conclusiones de las reuniones habidas. Puede hablarse de más de dos centenares de reuniones, pero también dos centenares de instituciones que han sido convocadas y que han asistido en su mayor parte a las reuniones que hemos mantenido en la Secretaría General de Comercio, donde ha habido un franco, efectivo y eficaz intercambio de puntos de vista sobre las percepciones de todas y cada una de las organizaciones en relación con la conferencia ministerial y la posibilidad de lanzamiento de la ronda comercial. A este respecto, hay que señalar que las posiciones incluyen todo rango de posibilidades, pues desde una oposición al lanzamiento de la ronda comercial hasta un posición favorable, y muy favorable, al lanzamiento de la misma, de la ronda comercial en esta conferencia ministerial. Yo me atrevería a resumir, pero ya digo que las posiciones varían dependiendo de quien las emite, diciendo que básicamente el consenso en la sociedad civil española es favorable al lanzamiento de la ronda comercial, como también lo es la posición de la Secretaría General de Comercio Exterior. Entendemos que las oportunidades que brinda el lanzamiento de una ronda global negociadora son mucho mayores que los riesgos que incorpora.

Las dudas en relación con la vinculación entre el comercio, la liberalización del comercio y el crecimiento económico, han sido básicamente despejadas y así se acepta por la mayor parte de los miembros de las organizaciones de la sociedad civil, desde el punto y hora que desde la Unión Europea, y también desde España, se han hecho eficaces y efectivas señales de que se desea incorporar al tratado multilateral de comercio a los países que han quedado orillados cronológicamente, sistemáticamente del mismo. De tal forma que iniciativas como la de: Todo menos armas, resumida con la terminología EBA, adoptada por la Unión Europea, que permite el libre acceso sin traba cuantitativa ninguna, ni arancelaria, de las producciones de los países más pobres del planeta, de los PMA, de los países menos avanzados, a los mercados comunitarios en todos los sectores productivos, es una iniciativa que, orientada por un lado a favorecer el crecimiento en esos países, también ha despejado dudas sobre las intenciones de la Unión Europea y, en general, de los socios comerciales de la Organización Mundial de Comercio, en convertir el momento actual, el lanzamiento de la ronda comercial, en una ronda orientada al crecimiento, al desarrollo y a la toma en consideración de las circunstancias específicas y particulares de los países más pobres.

Como cuestión previa habría que señalar que esta intercomunicación muy fluida, tanto de la Organización Mundial de Comercio, de la Unión Europea, como de cada uno de los países miembros de la Unión Europea, y desde luego de España, con la sociedad civil, más las ventajas que se han concedido específicamente a grupos de países, como son los más pobres, ha servido para despejar las dudas sobre la conveniencia de lanzar una ronda comercial, aunque todavía sigue habiendo grupos e instituciones contrarias al lanzamiento de la ronda.

Otra observación previa es que los acontecimientos recientes, sobre todo a partir del pasado 11 de septiembre, aconsejan en mayor medida que lo aconsejaban con anterioridad el lanzamiento de una ronda comercial. Los mercados financieros y también la propia evolución real de las economías occidentales y, por traslación, del resto de los países en vías de desarrollo, demuestra claramente que se requiere en estos momentos señales precisas de relanzamiento de actividad que mejoren las expectativas futuras. Pensamos que las políticas monetarias, la reducción de tipo de interés, pensamos también que la firmeza en los principios de estabilidad presupuestaria son ciertamente señales positivas, pero que se podían complementar, y convendría que se complementaran, con señales multilaterales de que la agenda internacional se mantiene y sigue adelante además con firmeza. Entendemos que el mensaje positivo que supondría el lanzamiento de la ronda comercial en esta semana sobre la coyuntura económica internacional es en sí mismo un factor importante que debemos incluir en nuestras apreciaciones actualmente.

Si me permiten, de forma resumida me voy a referir a la agenda de trabajo, y quizá ello sirva como explicación de por qué estamos reunidos hoy aquí, día 6 de noviembre, cuando la conferencia ministerial se inicia el 9 de noviembre. Nosotros, desde la Secretaría General de Comercio Exterior, estábamos valorando la posibilidad de solicitar esta comparecencia antes del verano. Consideramos después la posibilidad de solicitarla para el mes de septiembre, con una agenda parlamentaria mucho más despejada. Después pasamos a octubre y, por último, hemos decidido hacerlo en estos días previos al lanzamiento de la conferencia. No es, créanme, un capricho, ni desde luego falta de interés en venir al Parlamento a explicar las cuestiones que se van a tocar en esta conferencia ministerial. Es sencillamente que hasta los últimos días, concretamente hasta el pasado fin de semana, 27 de octubre, no teníamos un documento medianamente tramado, que no digo acordado, pero sí por lo menos debatido entre los países miembros de la Organización Mundial de Comercio, que pudiera darnos una indicación clara de lo que podrían ser los acuerdos a alcanzar en esta conferencia ministerial de Doha. Por eso digo que las agendas de trabajo de los cuatro últimos meses, pero sobre todo desde septiem-

bre, han sido especialmente intensas en el seno de la OMC y también en el seno de la Unión Europea, en el cual estamos nosotros incluidos.

Si me hubieran preguntado a principios de año, meses de enero, febrero, marzo, todos pensábamos que para antes del verano, y como fecha tope el 30 de julio, pongamos una fecha, estaría ya medianamente acordado un documento preliminar de conclusiones que sirviera para trabajar durante la conferencia ministerial y que fuera el origen o la base, el sustento de la agenda negociadora que se establecería en la ronda de negociaciones a acordar en esta conferencia ministerial. Esta era la previsión que todos teníamos. Lo cierto es que según se iban acercando las fechas esa previsión se iba alejando en el tiempo, de tal forma que cerramos el mes de julio y no solamente no había documentos preliminares, sino que lo que caracterizaba la posición de países de la OMC era un fortísimo enfrentamiento entre los países contrarios con mayor vigor al lanzamiento de una ronda comercial con los países desarrollados, pero incluso dentro de éstos (Unión Europea por un lado, Estados Unidos-Japón, que a su vez tampoco tenían posiciones coincidentes, por otro) había quien mantenía también la posición favorable a la ronda, pero concebida de una forma totalmente diferente; ronda lo más amplia posible en el caso Unión Europea, ronda restringida a sólo ciertos capítulos negociadores en el caso de otros países desarrollados.

En septiembre se siguió trabajando activamente. A finales de septiembre, principios de octubre, se confeccionaron dos documentos por el directorio de la Organización Mundial de Comercio, que eran meros apuntes, en los que todavía había muchos espacios en blanco, para ofrecer a la reflexión de los países miembros de la OMC la posibilidad de consensuar sus líneas generales durante todo el mes de octubre. En este mes de octubre se ha estado negociando sobre esos apuntes o borradores iniciales del directorio de la OMC. A finales de octubre, como ya digo, el día 27, el presidente del consejo general, señor Harbinson, hizo público el documento que incluiría la propuesta de declaración de la conferencia ministerial, en el que la Organización Mundial de Comercio toma posición en relación con el debate sobre una serie de cuestiones a tratar en esta conferencia ministerial. Después de celebrar una reunión informal de ministros de Comercio de la Unión Europea y después de mantener contactos en el seno de los países de la Organización Mundial de Comercio durante toda esta semana pasada, a día de hoy se trata de un documento no consensuado —esto es importante tenerlo en cuenta— y básicamente hay que concebirlo como un documento de trabajo que ha de servir a la conferencia ministerial que ahora se inicia para soportar el debate y, consecuentemente, para fundamentar, en su caso, el lanzamiento de la ronda.

La situación actual es de incertidumbre, siempre lo ha sido en los últimos meses, pero a medida que las

fechas se iban aproximando esa incertidumbre cada vez resultaba más apremiante, más tensa, por cuanto las fechas de la conferencia ministerial se nos han echado encima y en estos momentos no hay acuerdo. Las posiciones todavía se mantienen alejadas, aunque bien es verdad que menos de lo que estaban hace dos meses, antes del mes de agosto. Esas posiciones todavía alejadas en algunos puntos principales, como son las medidas de aplicación, como puede ser el acceso a medicamentos, como es la agricultura o el tratamiento del medio ambiente, las relaciones medio ambiente-comercio, anuncian un debate intenso durante la conferencia ministerial, unas negociaciones que podrán dar lugar o no al lanzamiento de una nueva ronda comercial. A esta fecha no tenemos todavía nada cerrado ni podemos asegurar, como nunca hemos podido asegurar, que la ronda comercial sea un hecho y que sea lanzada en esta conferencia ministerial. Consecuentemente, la conferencia ministerial podría terminar lanzando una ronda o no lanzando una ronda.

¿Se podría considerar como un fracaso —lo mismo que la ronda de Seattle— caso de que no se lance una nueva ronda comercial? Nosotros entendemos que sí, que podría considerarse como un fracaso de las instituciones multilaterales, en este caso de la Organización Mundial de Comercio, que no estaría a la altura y que no habría sabido dar respuesta a las necesidades de la coyuntura económica internacional ni tampoco a las necesidades de los países en vías de desarrollo. Por eso precisamente entendemos que esta ronda debe lanzarse, que esta ronda además debe estar orientada preferentemente a las cuestiones de desarrollo económico y de acceso a los medicamentos y que esta ronda ha de proseguir la senda iniciada desde sus orígenes por el GATT en la liberalización del comercio internacional. Pero a fecha de hoy, tres días antes de la conferencia ministerial, no podemos en modo alguno afirmar que se pueda lanzar la ronda. De ahí precisamente se deriva el que se haya retrasado en fecha lo más posible la comparecencia ante esta Comisión parlamentaria para poderles dar como mínimo, que es lo que estamos haciendo ahora, las últimas ideas, las últimas cuestiones sobre las que se va a trabajar en la conferencia ministerial.

Créame si les digo que hace dos semanas no disponíamos de estos documentos, puesto que son de 27 de octubre, pero es que, además, no disponíamos de la valoración de si habría finalmente acuerdo o no en torno a las propuestas Harbinson, es decir, en torno a las propuestas del directorio de la Organización Mundial de Comercio de cara a la conferencia ministerial. Ahora ya sabemos positivamente que ese acuerdo no se ha producido, que ese acuerdo no existe, aunque también sabemos que las posiciones se están aproximando entre los países miembros, entre los bloques de los países miembros de la Organización Mundial de Comercio. Por tanto, todo es posible en la próxima conferencia ministerial.

Por detallar las cuestiones principales, permítanme que las trate con brevedad, a resultas de que si ustedes desean formular preguntas concretas sobre alguna de estas cuestiones, en la medida de mis posibilidades les daré respuesta más detallada. Me gustaría resumir las cuestiones principales que vamos a ver en los próximos días en la conferencia ministerial en unos pocos apartados.

En el primer apartado, no por su importancia (no tiene tanta sustancia como alguno de los apartados que veremos seguidamente, pero sí es una condición previa, es un requisito previo, es la llave que puede abrir o no el lanzamiento de la ronda comercial), habría que hablar de las cuestiones de aplicación, la *implementation*. Es confuso, es engañoso el término aplicación, porque parece que se está pensando en aplicar algo. Lo que se está pensando es en el conjunto de reglas unilaterales a favor de los países que entienden que no han aprovechado suficientemente los acuerdos anteriores, notablemente los de la ronda Uruguay, y que se han recogido bajo este término: cuestiones de aplicación.

Decimos que es la llave porque hasta ahora las posiciones que tenemos definidas, sobre todo de algunos países como India, Malasia, Egipto y alguno de los países subsaharianos, es que o bien se hacen concesiones unilaterales importantes o por el contrario no aceptarían el lanzamiento de una ronda nueva cuando todavía no han obtenido los beneficios que esperaban de la ronda de liberalización anterior, de la ronda Uruguay. Para ser todavía más breve, diré que dentro de las medidas de aplicación (*implementation*) hay dos cuestiones que por su importancia primordial destacan sobre todas las demás. Por un lado estaría el textil y, en segundo lugar, el acuerdo antidumping.

Aunque bien es verdad que se están cumpliendo, desde luego es el caso de la Unión Europea y del resto de países desarrollados, yo diría que escrupulosamente los acuerdos de la ronda Uruguay en materia de liberalización del mercado textil, donde se establecía un periodo de diez años para ir ampliando los contingentes y abriendo los mercados de los países desarrollados, es lo cierto que esa apertura, que tiene establecidos coeficientes progresivos durante estos años, se ha producido sobre todo en las producciones menos sensibles y no así en los productos sensibles, que por otro lado son de mayor interés de los países productores de textil. Estos países se quejan amargamente, con razón o sin ella, en algunos casos de que los acuerdos de Uruguay y la forma en que están aplicando no han colmado sus expectativas de crecimiento del mercado textil en los países desarrollados, es decir, de acceso de sus producciones textiles a los países desarrollados. Pero ya digo que se ha cumplido estrictamente el calendario pactado en la ronda Uruguay. De tal forma que si en los próximos años se produjera la apertura plena de los mercados al textil de los países menos desarrollados, lo que pretenden estos países es adelantar esos calendarios. Estamos hablando de adelantar dos o tres años

como máximo. Según ellos, en las medidas de aplicación deberían incorporarse las ventajas que se les concedan. Como paso previo al lanzamiento de la ronda comercial habría que hacerles concesiones en este sentido. Concesiones que, también hay que reconocer, resultan dolorosas en algunos países desarrollados, caso de Estados Unidos y, dentro de Europa, notablemente en el caso de Portugal, que depende crucialmente del sector y también, por qué no decirlo, en el caso de España.

Tenemos el acuerdo antidumping. El acuerdo antidumping es uno de los motivos de conflicto más frecuentes en el comercio internacional. El acuerdo antidumping establece las condiciones en las cuales los países, notablemente países desarrollados, pueden establecer barreras adicionales ante la presunción de que los productos de terceros países están llegando a su mercado bajo reglas no competitivas, a precios más bajos del coste, es decir, a precios más bajos de los que se constatan, se registran en el mercado interior de ese país, o con alguna otra característica que no responde a la competitividad, al precio coste de esos productos.

El acuerdo antidumping irrita profundamente a aquellos países que sufren la declaración de antidumping por cuanto se les somete a una revisión continua de sus precios, de sus contabilidades y se procede a análisis continuos de sus prácticas. También es verdad, y nosotros hemos sufrido las agresiones del antidumping en algunas producciones importantes, que en el comercio internacional, en las relaciones comerciales internacionales, el dumping causa daños, a veces estragos importantes en sectores productivos. Sectores productivos completos pueden desaparecer, o al menos sufrir daños irreparables en cuestión de meses si no se establecen mecanismos de vigilancia, de control y, en su caso, de penalización de prácticas dumping por parte de terceros países, que pueden acceder al mercado de acuerdo con las reglas multilaterales, prácticamente de forma libre, con un pequeño arancel, y sin embargo lo que están es subsidiando unas producciones que llegan a unos precios sin competencia que barren la producción nacional o, en el caso Unión Europea, la producción regional, puesto que nuestro punto de vista, nuestro objetivo al que hemos de mirar no es solamente la producción española, sino también la de la Unión Europea.

Es un tema muy difícil, ha exigido muchísimos años de negociaciones y de muchas consideraciones para llegar al acuerdo antidumping y lo que se anuncia es, caso de lanzar la ronda comercial, que efectivamente se va a revisar el acuerdo antidumping. No vamos a presumir, y este sería otro de los apartados importantes de las cuestiones que hemos de tratar, cuáles serían los resultados finales. Ahora estamos intentando lanzar una ronda, por lo que no podemos presumir cuál va a ser su resultado. Eso será el fruto de negociaciones, que pueden llevar años, pero el acuerdo antidumping podría y sería en principio objeto de revisión en la nueva ronda comercial.

El sector agricultura fue incorporado a reglas multilaterales de comercio como tal en la ronda Uruguay y tiene un mandato propio (lo mismo que servicios y lo mismo que una parte del acuerdo TRIP, el acuerdo sobre propiedad intelectual) de negociación que ha obligado, a partir de este año pasado, a iniciar la negociación en agricultura, servicios y derechos de propiedad —notablemente el registro de indicaciones geográficas en el caso del acuerdo TRIP, el acuerdo de propiedad intelectual— y que se lance o no la ronda comercial, las negociaciones mandadas, es decir, las negociaciones ya acordadas anteriormente, se van a desarrollar en materia agrícola, en materia de servicios y en materia de propiedad intelectual. No estamos hablando de la necesidad de liberalización y, por tanto, del lanzamiento de la ronda para avanzar en el comercio internacional agrícola, sino que estas negociaciones ya tienen su propio mandato y, consecuentemente, se van a realizar en todo caso.

Lo que incorpora la propuesta Harbinson para ser considerado en la conferencia ministerial, en el caso de la agricultura, es una visión más amplia. Nosotros podemos entender que se consideren factores relevantes dentro de la agricultura para orientar el comercio internacional más libre de productos agrícolas. Y en esto existe una posición diferenciada por parte de la Unión Europea respecto de otros países desarrollados integrantes de los grupos más aperturistas en materia de agricultura, puesto que entendemos que la defensa de mecanismos específicos de apoyo a la producción interna es parte esencial de la política agrícola comunitaria, a la que dentro de la Unión Europea no se quiere renunciar; que al mismo tiempo la Agenda 2000 de reforma de la política agrícola comunitaria está orientada en la correcta dirección, es decir, se reducen los apoyos directos a la producción, al sostenimiento de precios, y esos apoyos se orientan fundamentalmente a políticas de rentas, políticas de ayuda a los agricultores y de desarrollo local, que serían compatibles con la libertad de comercio. Se establece el principio de distorsionar lo menos posible los mercados internacionales por la vía directa e inmediata que supone los mecanismos de subsidio o de ayuda en general a las exportaciones. Este sería un principio esencial por parte de los países que desean mayor libertad al comercio internacional, principio que hay que considerar seriamente y que es oportuno. Por otro lado, entendemos en la Unión Europea, y también en España, que no se da peso bastante al concepto de multifuncionalidad que acompaña siempre al sector de la agricultura; multifuncionalidad entendida como todas las consideraciones distintas a las meramente productivas y que incluye cuestiones de desarrollo local, de mantenimiento del medio natural, de los espacios geográficos naturales, etcétera. Esa multifuncionalidad ha de ser el antídoto o, si se quiere, ha de ser el justo contrapeso a una agricultura orientada exclusivamente a obtener eficiencia productiva. Ese

principio de multifuncionalidad, que encuentra sus raíces tanto en la cultura tradicional como en la necesidad de una cierta política de ordenación del territorio rural en los países desarrollados, pero también en los países en vías de desarrollo, entendemos que es el concepto que, junto con los anteriormente explicados, incluida la desaparición de los apoyos a la exportación, debería de tener un papel similar al de todos estos principios, de tal forma que la agricultura, en los países que pueden financiar esas políticas, estuviera cada vez más orientada al mantenimiento de las rentas, al mantenimiento del medio natural y al desarrollo del mundo rural.

Pues bien, las cuestiones actualmente están abiertas. El documento Harbinson relega a un segundo plano la multifuncionalidad, cosa que nosotros entendemos que es positiva, al tiempo que pretende mejorar el acceso a los mercados, que el comercio internacional sea más libre y más equilibrado, lo que puede suponer un notable avance en la liberalización de este tipo de bienes.

Los servicios, como digo, forman también parte de esa agenda mandada, de esa agenda que ya tiene un mandato negociador, y poco hay que señalar en cuanto al documento Harbinson. Simplemente hay que apuntar que se deja un blanco, un espacio en blanco, en el cual se pretende establecer la fecha, que habrá que decidir en la conferencia ministerial, para iniciar el proceso de negociación en servicios. El que exista esa fecha en blanco hemos de entenderlo más por lo que no dice que por lo que dice. Lo que no dice, pero está implícito en esa fecha en blanco, es que la propuesta que realiza el directorio de la Organización Mundial de Comercio consiste en que la nueva ronda global ha de incorporar la negociación de servicios. Por si hubiera alguna duda sobre el hecho de que se mantuviera la negociación de servicios dentro del mandato ya realizado, dentro del mandato ya incorporado, y por otro lado la ronda global, que afectaría a producciones agrarias y producciones industriales, lo que se establece en ese documento es una vinculación, y la ronda global afectaría a todas las negociaciones, también las de servicios, que formarían parte de esa agenda. Entendemos que eso es lo que quiere decir el hecho de que se mantenga esa fecha en blanco.

En cuanto a productos no agrícolas, hay que destacar fundamentalmente la preocupación, que ya se ha trasladado al sector en sucesivas reuniones y contactos, que suscita en la administración comercial española el tratamiento del sector pesquero. El sector pesquero, donde efectivamente los apoyos son reducidos dentro de la Unión Europea y más reducidos aún en el contexto internacional, podría ser objeto de una consideración simplista del recurso y de la actividad que desarrolla.

Nosotros entendemos que el sector pesquero actúa sobre un recurso natural y que como tal se parece más o está más próximo a producciones agrarias que a producciones no agrarias. Sin embargo, el sector pesquero está incluido en los no agrarios, con lo cual ya estaría

fuera de sitio por esa sola razón. Si se quiere dejar dentro de los productos no agrarios, que es como actualmente está clasificado, resulta necesario establecer mecanismos que lo diferencien, puesto que es un sector claramente diferenciado. Esos mecanismos pasan por aspectos puramente técnicos (que el establecimiento arancelario del sector pesquero sea de ocho dígitos en lugar de sólo seis dígitos; eso tiene su explicación pero no vamos a descender a ese detalle), como que se le dé un tratamiento diferenciado y desde luego no se recurra a una concepción simple, que significa, lo mismo que en la fabricación de tornillos o en cualquier otro producto industrial, que la eliminación de las subvenciones y devolver al sector a su estricta naturaleza de competencia es la mejor forma para contribuir al mantenimiento del recurso pesquero. Esa concepción simple llevaría, entendemos nosotros, a una actividad pesquera fundamentalmente depredadora; es decir, a compensar cuenta de resultados, fundamentalmente orientada a la actividad pesquera intensa, pero al mismo tiempo con medios técnicos, con flotas que irían envejeciendo en el tiempo y que, por tanto, serían poco eficientes y poco discriminatorias. Establecer esa diferenciación por especies, recurriendo a códigos numéricos mucho más extensos que en el caso de productos no agrícolas en general llevaría a flotas capaces de discriminar entre especies capturadas y supondría una amenaza mayor a los recursos naturales, es decir, a la capacidad de pesca, lo que no ocurre con una flota tecnificada, renovada, eso sí, con capacidad menor, como es el caso de la flota española, consecuencia de las ayudas que se reciben de la Unión Europea.

Este es un tema que nos preocupa, porque entendemos que países como Chile, Estados Unidos, etcétera, que se autoproclaman los amigos de los peces, y otros que no son amigos de los peces —ahí estarían Finlandia y algunos otros países asiáticos— lo que pretenden es tener acceso libre o más sencillo a los mercados de consumo, a los mercados de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. Nosotros entendemos que el conjunto de todas esas tendencias podría llevar a una sobreexplotación de recursos y no solamente al hecho de que existan subvenciones. Dicho de otra forma, existen subvenciones que podrían llevar a una sobreexplotación de recursos; pero existen otras subvenciones, sobre todo las que suponen reducción de capacidad de pesca, que son las que la Unión Europea está pagando, principalmente a España, que favorecen el mantenimiento y la explotación racional del recurso.

En cuanto al acuerdo TRIP de propiedad intelectual, en el registro de indicaciones geográficas, de extensión de las indicaciones geográficas a otros productos, actualmente vinos, bebidas alcohólicas, espirituosas, se establece también la posibilidad de extenderlo a otros productos, al arroz, etcétera. La cuestión principal que dentro del acuerdo TRIP de propiedad intelectual se va a tratar durante la conferencia ministerial, y yo diría

que uno de los temas que más atrae la atención por parte de las opiniones públicas mundiales, es facilitar acceso a los medicamentos.

En esta cuestión hay que señalar que hay una confluencia importante de opiniones entre los países miembros de la Organización Mundial de Comercio, por unas razones o por otras. Los países menos avanzados, los más pobres entienden que dentro de su política sanitaria, allí donde exista, pero en todo caso dentro de las atenciones necesarias de cuidado de salud, el acceso a los medicamentos se puede convertir en un obstáculo esencial para hacer frente a epidemias o problemas sanitarios graves. Por otro lado, en los países desarrollados, existe también conciencia de que facilitar el acceso a medicamentos cruciales, medicamentos claves para mantener la salud en los países más pobres, en los países en desarrollo, es también una obligación, o sea, dar respuesta a esto es una obligación del sistema multilateral de comercio. En España pensamos, junto con el resto de países de la Unión Europea, que hay que facilitar el acceso a medicamentos, sin ninguna restricción, sin ninguna limitación lingüística; hay que promover el acceso a los medicamentos a los países más pobres y a los países en vías de desarrollo para atender aquellas epidemias o aquellas alertas sanitarias que lo justifiquen. Esto está ya previsto en el acuerdo TRIP. Lo que se requiere es una clarificación de las reglas de este acuerdo que permitan hacer un uso extensivo, es decir, un uso reglado y garantizado de esa flexibilidad para poder, dentro del acuerdo, limitar la atribución de derechos de propiedad —en este caso de las patentes sobre los productos farmacéuticos— bien mediante licencias obligatorias, bien mediante sistemas de doble precio, es decir, sistemas de precios diferenciados, precios muy reducidos a favor de los países más pobres, bien, y posiblemente sea la mejor solución, mediante sistemas mixtos que incorporen ambos, licencias obligatorias más precios diferenciados. En definitiva, el objetivo es conseguir un mejor acceso, garantizar la posibilidad de acceder a medicamentos en los países menos desarrollados. En una interpretación demasiado restrictiva de las normas que ya actualmente existen en el acuerdo TRIP, el de propiedad intelectual, podría pensarse que prevalece el derecho de propiedad, la patente, sobre el derecho a la salud. Como tal no es el caso ni es la interpretación que desde el Gobierno español ni desde los gobiernos de la Unión Europea se hace, esperamos y estamos convencidos que se van a conseguir notables avances en el lanzamiento de esta ronda, se van a conseguir notables avances en la negociación de estos aspectos de la propiedad intelectual. Obsérvese que caso de que no se lance la ronda comercial, o sea, caso de que no se lanzara la ronda comercial, las negociaciones mandatadas, las negociaciones que ya tienen mandato, no incorporarían este aspecto de la negociación del acuerdo de propiedad intelectual, del TRIP; el mandato que actualmente está en vigor, únicamente

alcanza, como he dicho anteriormente, a las indicaciones geográficas, denominaciones de origen, al reglamento de indicaciones geográficas y a la posibilidad de extender esas indicaciones geográficas a productos distintos de los que actualmente gozan de la indicación geográfica; pero nada se dice, porque en el momento en que se estableció aquel mandato ésta era una cuestión que no se planteó, respecto al acceso a medicamentos. Por tanto, para incluir en la agenda internacional con pleno derecho un debate y unas negociaciones de esta naturaleza, resulta necesario el lanzamiento de la ronda comercial.

Por último, en cuanto a otros temas, que por sí solos tienen una magnitud suficiente para dedicarles tiempo y reflexiones, se incluyen los temas más novedosos del comercio, que serían las relaciones del comercio con medio ambiente, las relaciones del comercio con la competencia y las relaciones de comercio con inversiones, y por último las relaciones de comercio y temas sociales, cuestiones sociales. Todos estos temas, los temas novedosos del comercio, qué duda cabe que en la medida en que el desarrollo económico es mayor se convierten en demandas cada vez más apremiantes, más importantes para los gobiernos y para los países, de tal forma que no es casualidad que sea precisamente la Unión Europea la demandante de una agenda lo más amplia posible, que incorpore consideraciones relativas a estas cuestiones: medio ambiente, competencia e inversiones. Y tampoco es sorprendente que sean los países más pobres, los países en vías de desarrollo, los que se nieguen con mayor energía a la incorporación de estos temas en la agenda de negociaciones. Las razones, por decirlo muy resumidamente, entendemos que por un lado podría ser la desconfianza, desconfianza de los países en vías de desarrollo a que, so pretexto de introducir consideraciones medioambientales —piénsese por ejemplo como una de esas consideraciones medioambientales en el ecoetiquetado o el principio de precaución—, consideraciones de competencia, es decir, establecer órganos de vigilancia de la competencia, de la leal competencia, dentro de todos y cada uno de los países miembros de la OMC, o, so pretexto de reglas de inversión, es decir, establecer garantías de inversión o libertad de acceso de las inversiones a la mayor parte de los sectores productivos —y estos países pobres o países en vías de desarrollo quieren reservarse algunos sectores para la inversión nacional y los quieren dejar fuera de la inversión extranjera— tenemos, como digo, de estas cuestiones, una reacción muy adversa por parte de países en vías de desarrollo, que ven amenazas proteccionistas, el nacimiento de un nuevo proteccionismo. Es decir, la calificación de una etiqueta, un ecoetiquetado podría perjudicar los intereses de algunos países exportadores que o bien no cumplen la normativa internacional en materia de medio ambiente o, aunque la cumplan, no está claro que puedan demostrar su cumplimiento, y entonces ellos ven ahí, por falta de confianza, que desde los países desarrollados podrían

cerrarse mercados, porque esos países, los países más pobres, menos desarrollados, no incurren en los gastos, puesto que no tienen tampoco disponibles los recursos, no incurren en los gastos necesarios para garantizar velar por el cumplimiento de ciertos acuerdos o establecer los mecanismos administrativos de control para el cumplimiento de esos acuerdos. Por tanto, entiéndase que desde la posición de países desarrollados estos son temas que, si no ahora, en esta ronda, en el futuro han de entrar en la agenda de negociaciones internacionales, y son precisamente los países en vías de desarrollo los que se resisten, y algunos con muchísima energía, a la inclusión de estos temas de competencia, de medio ambiente y de inversiones, en las agendas negociadoras. Pero ya se incluyan en la agenda negociadora o ya se incluyan parcialmente, la totalidad no se va a incluir sin duda, pero ya se incluyan parcialmente o ya se incluyan en las agendas de trabajo para preparar futuras rondas de negociación, lo que sí es cierto es que la comunidad internacional, representada en la Organización Mundial de Comercio, es consciente también del interés de la Unión Europea y de otros países desarrollados, pero es consciente de la necesidad de seguir trabajando sobre las relaciones entre el comercio y estos otros temas que cada vez son más importantes en las sociedades avanzadas. Por tanto, ya veremos los resultados de esta conferencia ministerial, pero nosotros vemos una línea de avance, quizá gradual, quizá demasiado gradual incluso, pero una línea de avance para conseguir que estas cuestiones relativas o conectadas con el comercio internacional vayan adquiriendo carta de naturaleza en las reglas de la Organización Mundial de Comercio.

Por último, con esto concluyo, señor presidente, ronda de desarrollo. Ésta sería, en caso de lanzarse, la ronda Milenio, pero también la ronda del desarrollo. Se han hecho, como antes señalaba, algunas señales muy clara. Por parte de la Unión Europea, la iniciativa EBA, la iniciativa de libre acceso, facilitar el acceso libre de las producciones de los países más pobres a los mercados de la Unión Europea. Pero además en todo el documento Harbinson y en las intenciones también de los países desarrollados, destila prácticamente en todos los apartados la intención y la voluntad de dar un tratamiento diferenciado favorable a los países más pobres y a los países en vías de desarrollo, ya sea en plazos para incorporarse a los tratados, es decir, se les darían plazos más largos de incorporación, de aplicación efectiva de los acuerdos que se alcancen, ya sea mediante asistencia técnica, gastos que corren a cargo de la propia Organización Mundial de Comercio o de algunos países miembros que aportamos fondos a la Organización Mundial de Comercio, para que permita esa mejora de capacidad técnica por parte de los países más pobres, que por sí solos no la tienen, como además también las medidas unilaterales, las medidas de aplicación (*implementation*), las concesiones unilaterales que

se están otorgando y se van a otorgar a los países en vías de desarrollo. Todo eso en su conjunto hace un paquete objetivamente favorable a promover el desarrollo económico y, por tanto, no se puede decir con certeza que ésta es una ronda orientada, sería una ronda, caso de lanzarse, orientada exclusivamente a la pura libertad de comercio y orientada al puro beneficio de las partes que más comercian internacionalmente. Eso no es cierto, las intenciones, como digo, y las realidades de lo que está establecido y de las concesiones que ya se han hecho están orientadas precisamente a integrar en el comercio internacional a los países que por sus circunstancias de pobreza, por su lejanía de los centros de decisión económica internacional o por cualquier otra razón, quedan fuera del contexto del comercio internacional.

Señor presidente, muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Para las intervenciones de los grupos parlamentarios, tiene la palabra, en primer lugar, la representante del Grupo Parlamentario Socialista, señora López.

La señora **LÓPEZ I CHAMOSA**: En primer lugar quiero darle la bienvenida al secretario general, agradecerle su comparecencia, su amplia explicación, que evidentemente es bastante extensa, y realmente si los grupos entráramos en profundidad en todos y cada uno de los temas tendríamos que pedir que nos trajeran la cena, pero bueno, siempre son temas interesantes. **(El señor vicepresidente, Eguiagaray Ucelay, ocupa la presidencia.)**

Se hace esta comparecencia dentro de una semana donde hay una dinámica de trabajo aquí, en el Congreso, de aquellas imparables, largas horas de debates y demás; no sé si es el mejor momento para hacerla, nosotros teníamos nuestras dudas. El grupo parlamentario y el señor Pujalte insistieron mucho en hacerla, supongo que sus motivos tendrían, pero bueno, puede usted contar con que por lo menos la oposición hemos cumplido y hemos estado aquí con atención. Podríamos decir, si hubiera que votar algo, que en esta ocasión ganaríamos al grupo mayoritario que apoya al Gobierno. Alguna vez tendríamos también que darnos esa pequeña satisfacción.

Es imposible retener todos y cada uno de los temas que nos ha planteado. La comparecencia hablaba de que íbamos a hacer un balance de la situación del comercio exterior. Luego, dada la cercanía de la reunión de Qatar, lo lógico sería hablar de los temas que se van a tratar. Luego nos ha hablado usted de unos documentos, aunque sean documentos muy en el aire. Lamentamos un poco que nosotros no hayamos dispuesto de esos documentos, aunque hubiera sido con dos o tres días, para ver realmente cuáles son los temas en profundidad y qué posiciones van a tener. Aquí podríamos realmente hablar de tres cosas. Una, con respecto a la situación actual del mercado exterior español a nosotros nos pre-

ocupa mucho la pérdida de competitividad dentro de la Unión Europea que podamos tener, fundamentalmente por el desequilibrio que tenemos por la inflación y demás, y también nos interesaría saber cuál va a ser la posición del Gobierno, qué es lo que van a hacer realmente, aunque, claro, ya sabemos que son las empresas las que compiten, pero ustedes bien saben que en este contexto lógicamente las medidas del Gobierno tienen que ayudar muchísimo en esta dirección. Nos ha hablado usted de las reuniones que celebra con las organizaciones y con los sindicatos, y nos ha hablado de varias de ellas, en las cuales los tiene muy informados. Sólo quiero decirle una cosa, para la próxima, por favor, incluya al Parlamento y así nos enteramos un poco todos, porque parece ser que en esas reuniones los que faltamos somos nosotros.

Tenemos una serie de preocupaciones como grupo parlamentario que son fundamentalmente qué posiciones dentro de la Comunidad Europea mantenemos en todos aquellos temas que se van a debatir en Qatar, y además qué actuaciones vamos a llevar a término o qué, por así decirlo, acciones podríamos poner en práctica para defender esos criterios. Creo que en una situación como ésta lo lógico sería llevar unas posiciones consensuadas de todos los grupos parlamentarios lo que daría más fuerza a nuestro país a la hora de defender eso dentro, en primer lugar, de la Unión Europea, y fundamentalmente allá. Pero como tenemos que trabajar con lo que tenemos, y eso evidentemente es lo que realmente tendríamos que hacer, yo le voy a plantear tres o cuatro cosas, empezando por algunas que usted ha mencionado, por ejemplo, la agricultura. Usted sabe que el tema de la agricultura, bueno, qué le voy a decir yo, el tema de la agricultura para nuestro país es fundamental. Realmente, como usted bien decía, lo ocurrido el 11 de septiembre ha cambiado absolutamente la percepción de toda la situación mundial, eso puede hacer cambiar posiciones en algunos temas y lógicamente, si no hemos leído mal las informaciones aparecidas en la prensa estos días, nos hablan de un posible preacuerdo, donde evidentemente la Unión Europea va a tener que ceder en dos de sus temas fundamentales, uno es la agricultura, porque parece ser que existe la posibilidad de atacar a las subvenciones de forma no inmediata pero sí con fuerza y en un futuro muy próximo. Y claro, como comprenderá usted, eso a nosotros nos preocupa un montón, cuál es la posición de nuestro país y hasta qué extremo la Unión Europea realmente va a hacer concesión en ese tema. Luego, también por las noticias siempre, porque es de lo que realmente podemos opinar, hablan de que, sin embargo, temas fundamentales para nosotros, como es el medio ambiente, el objetivo de ligar el medio ambiente al comercio mundial y a las distintas posiciones, que por el propio contenido y la propia situación de las negociaciones vamos a renunciar, y que a cambio sacaremos la posibilidad de hablar en una especie de conferencia, muy en el futuro, de la

agricultura. A nosotros nos gustaría conocer en profundidad cuál va a ser la posición del Gobierno español, no sólo con respecto a esta conferencia, que evidentemente iremos en el paquete de la Unión Europea, sino dentro de la Unión Europea de estos temas que para nosotros son fundamentales.

Luego usted habla de dos temas también fundamentales para nuestro país, como son el de la pesca y el del textil. De la pesca ya no sé qué decirle, a los pobres pescadores no sé qué les puede pasar más, como no se queden embarazados, entre comillas, pues ya es lo último que les puede pasar, porque van de mal en peor. Realmente todavía no sabemos a ciencia cierta cuáles son nuestras posiciones, cuáles son nuestros objetivos; ni siquiera con los países de nuestro entorno somos capaces de llegar a acuerdos, y lo único que conseguimos al final es que nuestros pescadores estén con sus barcas amarradas y ellos en casita, y pobres, algunos cobrando el subsidio como una pequeña compensación, y otros apañándose como pueden. Realmente eso es lo que necesitamos saber: qué va a suceder con el tema de la pesca y, sobre todo, cuál es nuestra posición. Por eso le decía yo que es tan fundamental que hable con las organizaciones, que lo ha hecho usted estupendamente, pero que también debatamos estos temas. Claro, que también es cierto que, aunque sea a nivel de proposiciones no de ley o interpelaciones, estos temas se debaten en el Pleno y en comisiones y en la agricultura y demás, pero claro, no es lo mismo que ya establecer unas posiciones en aquellas personas que tienen, como usted, la responsabilidad de defender estos temas a nivel mundial y a nivel europeo.

Respecto al sector textil me toca usted la fibra sensible, porque yo provengo del sector textil, 20 años trabajando en él, y me acuerdo perfectamente de lo que supuso para el textil el acuerdo multifibras y lo que sufrimos, y sobre todo al final lo que significó de pérdida de puestos de trabajo. Yo leía hoy en la prensa, si mal no recuerdo, la preocupación que tienen los empresarios del textil respecto a Pakistán, porque si realmente como un acuerdo individual o unilateral Estados Unidos decide que se le levante a Pakistán cualquier traba que pudiera haber para que inunde el mercado en temas de textil, pues fíjese la situación que va a sufrir sobre todo el sector de la confección, que es uno de los más afectados. Y no le tendría yo que explicar cómo llegan al puerto de Barcelona las importaciones en calidad de qué y luego cómo se venden. Por lo tanto, si no diseñamos una política real y que la cumpla todo el mundo, al final acaban pagándolo una serie de sectores. Si a eso le añadimos que en nuestro país no hemos diseñado una política de qué sectores queremos, cómo los queremos y en base a qué y cómo los queremos en función del orden, sobre todo europeo, podríamos por lo menos potenciar el empleo, y algunos empresarios sabrían dónde estaban las expectativas. Repito, ésas son

cosas que nos preocupan muchísimo y realmente nos gustaría conocer la posición que tiene nuestro Gobierno.

El acuerdo TRIP. Mire, el acuerdo, es cierto, ya está ahí hace años y se cumple y demás. Pero claro, no nos sirven de nada las normas si luego no se aplican. Es decir, el debate al que hemos asistido en los últimos años con respecto a Brasil, con los genéricos contra el sida, o África y demás, y poco menos que el lío mundial que se ha organizado, y sin embargo ahora viene Canadá, que es un país todopoderoso y dice: Mire, yo voy a fabricar tantas vacunas contra el ántrax y lo voy a hacer genérico si no llego a un acuerdo. Y al final la todopoderosa Bayer llega a un acuerdo con este país, que puede pagar los medicamentos al precio que sea, y nadie ha movido un dedo para que realmente los países que los necesitan, para los que los genéricos pueden ser un alivio, como se ha demostrado en Brasil, que la aplicación de los genéricos ha llevado a un 50 por ciento del control del sida, los consigan; nadie hemos dicho nada. Entonces, cuando establecemos normas, debemos partir de que realmente la Organización Mundial del Comercio agrupa a países muy diferenciados, con una situación que no es comparable. Yo leía aquí lo que cuesta un medicamento de la gripe en Europa o en nuestro país, que con tres horas de trabajo lo arreglamos, mientras que en África, por ejemplo, podrían necesitar casi el salario de un mes. Con esas diferencias es imposible decir realmente: Hemos hecho una norma y además la cumplimos. Pero en esa norma luego los países que realmente tienen el control, podríamos hablar de Estados Unidos o de otros parecidos, ¿qué hacen? Que cuando han de aplicar las normas, declarar la emergencia sanitaria para Canadá es fácil pero para África no. Yo estoy de acuerdo, y mi grupo parlamentario quiere evidentemente que se establezca y se abra la posibilidad de los medicamentos, sin ninguna duda, pero una posibilidad real que permita a los países pobres realmente acceder a los medicamentos. ¿Cómo? Pues bien, como usted manifestaba o haciendo los precios diferenciados o realmente la posibilidad de que puedan declarar la emergencia sanitaria con facilidad en función de aquellas necesidades. Según dice el mismo informe que le mencionaba antes, entre 1975 y 1999, de 1.393 nuevos medicamentos sólo 13 están destinados a erradicar enfermedades como la malaria y demás, que dan en los países pobres, y ya ve usted, hay 13 de 1.393. Entonces, ¿de qué estamos hablando? Estamos hablando que la salud y el comercio de los medicamentos, evidentemente las patentes están bien diseñadas, evidentemente pertenecen a quien pertenecen, pero dentro de eso hay que abrir esas posibilidades para todos. No es posible que tengamos que esperar un 11 de septiembre para que convulsione todo y realmente podamos abrir esas posibilidades. Nos gustaría conocer la posición que el Gobierno va a defender. Aprovecho para decirle que a mi grupo en su momento, una vez pasada la cumbre, o bien en el nuevo periodo de sesio-

nes el año que viene, le gustaría que usted volviera a comparecer aquí para explicarnos cuáles han sido los acuerdos, qué posiciones hemos defendido y realmente así estar un poco más en el tema.

No ha mencionado usted, o muy de pasada, la libertad total del comercio electrónico. Ya sabe usted que aquí había una defensa de Estados Unidos que planteaba muchos problemas. En un momento como este es una prioridad el tema de la seguridad. Y otros problemas como la fiscalidad, que también estaban aquí, encima del tapete. Nos gustaría saber cuál es en estos momentos la posición de nuestro Gobierno. Nos gustaría saber si van a incluir o no los temas de cooperación cuando habla de servicios y temas sociales. No he podido calibrar en los temas sociales el paquete que realmente va a incluir.

Y hay una cuestión que también nos gustaría saber. ¿Con respecto a la Unión Europea, nosotros compartimos todas y cada una de sus posiciones o mantenemos alguna posición diferenciada en algún tema y vamos a seguir defendiéndolo? También nos gustaría saber sobre todo los créditos del FAD, que son un instrumento de ayuda al desarrollo. En España están surgiendo críticas sobre la utilización de estos fondos, que más se utilizan como un instrumento de apoyo a nuestras exportaciones que como instrumento de ayuda al desarrollo. Por la confusión que hay en la definición del fondo de ayuda y la alta sensibilidad de estos temas, querríamos preguntar si tiene el Gobierno algún proyecto que pueda clarificar este tema. En el pasado teníamos entendido que no había ninguno, pero no sabemos si ahora, en este momento, se ha planteado, porque usted también ha hecho referencia a éstos.

La gran intervención que nos ha hecho realmente para mí ha sido muy clarificadora; es evidente que los compañeros que hay aquí, en la Comisión, saben mucho más de esto que yo, que soy nueva en estos temas, pero me gustaría que nos respondiera a las preguntas que le he formulado con el fin de aclararnos la posición del Gobierno. Y repito, aprovecho ya para decirle que mi grupo, o usted mismo si lo hace como en esta ocasión, para el nuevo periodo de sesiones, solicitará tener otro debate en el tema de lo que ha significado la reunión de Qatar, cuáles han sido nuestras posiciones y un poco cuáles son las conclusiones y si realmente serán conclusiones que se puedan aplicar.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguiagaray Uce-lay): En nombre del Grupo Popular, tiene la palabra el señor Delgado.

El señor **DELGADO ARCE**: Señor secretario de Comercio Exterior, bienvenido a la Comisión, bienvenido a esta casa, que es la suya y ha sido también la suya, porque también ha ostentado la condición de diputado hace bien pocos meses. Y nos satisface estar conociendo hoy de primera mano la posición del Gobierno

de España, la posición que se va a mantener ante la próxima Conferencia interministerial de la ronda de la Organización Mundial del Comercio y las perspectivas de lanzamiento de una nueva agenda de negociaciones.

Usted ha hecho una intervención prolija, yo creo que era oportuno hacerlo, porque estos temas de comercio internacional, siendo como son muy interesantes, son muy específicos y creemos que exigen una puesta en escena, y una puesta en escena ha sido el detallar cuál ha sido el conjunto de pasos que se han dado en los acuerdos multilaterales y bilaterales y de todo tipo en materia de comercio: desde La Habana, como usted puso de manifiesto, el frustrado intento de crear una organización internacional del comercio, y las distintas rondas negociadoras que se concluyeron y la referencia a la última, la ronda Uruguay, a la que me referiré más adelante. Hace usted una afirmación que el Grupo Parlamentario Popular tiene que compartir plenamente, y así lo manifestamos, que es la vinculación entre comercio y desarrollo. Nos parece fundamental sentar esta premisa: el comercio internacional es importante en la proporción que contribuye a incrementar la riqueza de los países y la riqueza de sus gentes. La libertad de comercio no es un paradigma en sí mismo, sí lo es si está orientada a la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial. No todos, sin embargo, sostienen y están a favor de esta libertad de comercio, como es lógico en una sociedad democrática en la que tiene que haber distintas posturas; algunos critican abiertamente la globalización, sin analizar que en sí lo que esta palabra quiere decir es la integración y la interdependencia económica del mundo. Y nosotros creemos que esta globalización ha favorecido una gran libertad de movimientos comerciales y financieros, ha favorecido el desarrollo de las multinacionales, que no tienen nada de peyorativo ni de negativo, porque multinacionales españolas están operando en el exterior y multinacionales extranjeras están operando en España y contribuyen al desarrollo económico de los países. Y lo cierto es que la globalización sirve para reforzar los vínculos entre las distintas economías, para hacerlas más interdependientes, como decía usted muy bien, para estimular la competencia, facilitar el acceso a nuevas tecnologías, a nuevas formas organizativas y logísticas, para que se puedan aprovechar las economías de escala y dar salida así de una manera coherente a los excedentes nacionales y porque en definitiva, no nos olvidemos, el comercio internacional, como el comercio en general, se orienta a la satisfacción de las necesidades de los consumidores, que deben ser, en cualquier tipo de planteamiento sobre el comercio, la primera de las referencias.

Las limitaciones a la libertad de comercio han sido tradicionales, aún hoy existen. Se han establecido para eliminar la dependencia económica en sectores considerados básicos para el funcionamiento industrial. Se hizo en su día con la siderurgia, aún se hace en algunos

países, para proteger con carácter general la industria nacional, para proteger sectores económicos que tienen un papel relevante en la sociedad, como puede ser el caso de la agricultura, y en muchos otros casos simplemente para garantizar la paz social a corto plazo protegiendo a las industrias y a sus colectivos de trabajadores. Pero estas limitaciones de la libertad de comercio son justamente el objetivo que motiva el nacimiento de estas organizaciones, como es la Organización Mundial del Comercio, y el establecimiento de estas rondas negociadoras de carácter multilateral.

Usted ha detallado cuáles son los principios de la Organización Mundial del Comercio, no voy a repetirlos, ni mucho menos, pero sí me voy a quedar en los objetivos que se definen en su preámbulo, que no son otros que elevar el nivel de vida, lograr el pleno empleo, acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, facilitar un desarrollo sostenible y que los países en vías de desarrollo y los países menos adelantados obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. De modo que la Organización Mundial del Comercio nace también, como no podía ser de otra manera, para discriminar positivamente a aquellos países que están en vías de desarrollo y a los países menos adelantados. La Organización Mundial del Comercio —creada hace muy pocos años, pues fue en el año 1995, cuando entró en vigor esta organización— es un foro muy interesante para facilitar las negociaciones comerciales multinacionales y también para facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de los acuerdos que usted relató muy detalladamente, que son el conjunto de acuerdos desde el GATT y otros que conforman el marco jurídico de actuación. Su función, en orden a administrar el mecanismo de examen de políticas comerciales y de solución de diferencias, que usted definió como un esquema de técnicas cuasi judiciales, es una función muy muy importante, y compartimos lo que usted nos informa hoy de que es preciso actuar sobre este esquema de solución de diferencias, que se ha quedado un tanto obsoleto o que no ha respondido en la realidad a lo que se esperaba.

Y vamos a la cumbre de Doha, de la capital de Qatar, en la que dentro de muy pocos días comienza esta interesante Conferencia interministerial. Con carácter previo, queremos congratularnos de que la Secretaría General de Comercio Exterior haya mantenido esta ronda amplia de negociaciones, de conversaciones con distintos interlocutores de todo tipo, desde los que se implican directamente en la actividad comercial, como son los exportadores, sus asociaciones, las empresas, las organizaciones empresariales, los sindicatos, las organizaciones no gubernamentales de todo tipo, las organizaciones humanitarias. Era necesario conocer su opinión no sólo sobre lo que esperan de la ronda global que se puede iniciar, sino de cuáles han sido sus valoraciones sobre las experiencias de estos últimos años, y sobre

todo para conocer su opinión sobre la vinculación entre crecimiento y desarrollo. Si no le he entendido mal, usted nos ha trasladado aquí dos ideas básicas de la generalidad de esas 200 organizaciones. Primero, que existe un consenso en que es necesario el lanzamiento de una nueva ronda global, y que también ha quedado despejada cualquier duda entre la vinculación entre comercio y desarrollo. Suponemos que sobre esto habrá habido bastantes matices, como es lógico y natural. Esta ronda de negociaciones, usted lo decía y nosotros lo compartimos, viene precedida por los acontecimientos del 11 de septiembre, que han influido en muchas cuestiones, y no sólo económicas, de la vida de los ciudadanos y que desde luego marcan un antes y un después y marcan también una forma de entender las relaciones internacionales, y yo creo que hace ver todavía más a la comunidad internacional que los países aisladamente no tienen absolutamente nada que hacer y que las organizaciones y las estructuras internacionales son realmente decisivas para poder funcionar en el mundo que nos toca vivir; pero también reabren riesgos —yo creo que esto es algo en lo que usted coincidiría— de que surjan tendencias proteccionistas por parte de muchos países al amparo de esta situación de incertidumbre que en algunos casos se presenta.

No hacía falta que nos diera esa explicación de por qué esta comparecencia tiene lugar sólo unos días antes de la cumbre de Qatar y no ha tenido lugar hace dos meses ni hace tres meses o hace un mes simplemente, porque es cierto, y no sólo porque usted nos lo está trasladando aquí, sino que los medios de comunicación se han hecho amplio eco de las dificultades que plantea el acuerdo previo sobre un borrador de declaración que permita a los que lleguen a Qatar en estos días empezar a trabajar sobre algo. La propuesta de Harbinson, presidente del consejo general de la OMC, se ha conocido hace escasos días y usted nos la ha estado trasladando en aquellos aspectos que se refieren a los intereses generales de España. Y a ello me voy a referir de una manera breve, porque no seré yo quien emplee tiempo excesivo en matizaciones sobre cuestiones que creo que usted nos deja ampliamente despejadas.

El tema de la agricultura, ciertamente, como decía la señora portavoz del Partido Socialista, tiene mucha relevancia para España. Es un tema que se va a negociar con independencia de que se lance o no la ronda, porque existe ya un mandato anterior, y entendemos que hay que enfocar el tema de la agricultura, en relación con esta cumbre, desde dos perspectivas: el tema de la ayuda interna y el tema de las subvenciones a la exportación. En lo que se refiere a la ayuda interna, existen dos grandes grupos de ayudas internas en este momento, que están catalogadas utilizando símiles semafóricos, que es el compartimento verde y el compartimento ámbar. En el compartimento verde estarían todas las ayudas privadas que no tienen efectos en el mercado agrícola, como serían las que resultan de pro-

gramas gubernamentales de servicios públicos prestados por los gobiernos y cuyos pagos no los reciben directamente los agricultores (ahí podíamos estar hablando de acciones de formación, de ayuda alimentaria interna), pero también estarían pagos directos a los agricultores que no estimularan la producción, por ejemplo, para la reestructuración de explotaciones agrarias o para situaciones de emergencia o de catástrofe. Y después están un tipo de ayudas sobre las que yo le quiero preguntar, que son los llamados pagos directos a los agricultores, realizados en el marco de programas de limitación de la producción, esto es, lo que se viene denominando como compartimento o caja azul, que fue fruto de negociaciones bilaterales en su día entre los Estados Unidos y la Unión Europea. Aquí se podría incluir, entendemos nosotros, lo que son las ayudas de la política agraria comunitaria y nos gustaría saber, si nos puede precisar, si la Unión Europea, como nosotros entendemos que va a suceder así, va a defender el mantenimiento de estas ayudas de la caja azul, en la medida en que representan un instrumento útil para apoyar las reformas de la política agraria, así como para la consecución de los objetivos no comerciales de la agricultura, a los que me referiré un poco más adelante. Y por lo que se refiere a las otras ayudas del compartimento ámbar, es decir, aquellas que son ayudas directas destinadas a los precios y a la producción agraria, ahí yo creo que efectivamente se está por la reducción, y que todavía se insistirá más en este tema.

Por lo que se refiere a las subvenciones a la exportación, que es uno de los objetivos de liberalización del comercio agrícola, perseguido sobre todo por los países menos desarrollados, menos adelantados, los países en vías de desarrollo, nuestra pregunta es qué va a pasar con esta remoción progresiva, este *phasing out* a que usted aludía. Si efectivamente es previsible que se avance de una manera decisiva en esta remoción progresiva o si es un tema que todavía va a quedar pendiente en cuanto a su eliminación.

Por lo que se refiere a otros aspectos de la agricultura, nos parece muy importante el que se incluyan en estas negociaciones que se inicien, si se decide iniciarlas, o en su caso las que continúen como consecuencia del mandato anterior, que se tenga en cuenta la multifuncionalidad de la agricultura. En general la agricultura no sólo sirve para la producción de alimentos, sino que, como usted decía, tiene un papel importante en la preservación del entorno, en la preservación del mundo rural, y muchas de estas ayudas están incluidas en la llamada caja o compartimento verde. Por eso nos gustaría saber en qué sentido cree usted que se va a producir esta negociación de los temas no comerciales de la agricultura.

Otro tema, es el de la pesca. La pesca es indiscutible que para España tiene una importancia decisiva y la tiene más para la comunidad autónoma de la que este diputado es representante, que es Galicia. Somos una

potencia pesquera a todos los efectos, estamos en un contexto en el que no resulta fácil, muchas veces dentro del propio seno de la Unión Europea, darle a este sector el protagonismo que tiene, y por ello, como usted nos explicaba, el tema de la pesca se puede plantear en esta próxima cumbre desde dos perspectivas, desde la perspectiva del tratamiento de las subvenciones y desde la perspectiva del acceso a los mercados de los productos pesqueros. Parece ser que el documento de Harbinson contiene algunas referencias explícitas a la pesca que no son muy interesantes para nosotros y parece ser que desde la Comisión Europea —al fin y al cabo no olvidemos que nuestra posición es una posición integrada en la del conjunto de la Unión Europea— se sostiene que la pesca debe tratarse en un apartado medioambiental y no en un apartado de reglas o de normas. Nos gustaría, por tanto, que nos precisase un poco más si este tratamiento de las subvenciones pesqueras efectivamente debe integrarse dentro de este marco medioambiental, porque como usted bien decía la protección de los recursos pesqueros y el mantenimiento de ayudas y subvenciones al sector pesquero, la renovación de la flota, incide lógicamente después en la defensa y la protección medioambiental. También le preguntamos sobre el impulso que se debe dar a los acuerdos internacionales de gestión y conservación de estos propios recursos pesqueros, que puede incluir, cómo no, también alguna ventaja de acceso a los países extractores de los países en vías de desarrollo, para que puedan entrar con sus productos también a los mercados de los países desarrollados. Es decir, ¿qué fórmulas se pueden barajar en este sentido? Por lo que se refiere al tema de la pesca, en definitiva, nosotros esperamos que se defienda una posición clara de la política pesquera comunitaria que tenga en cuenta la especificidad de la pesca y estos aspectos que ya les he mencionado.

Por lo que se refiere al tema de los productos farmacéuticos, efectivamente el acuerdo sobre propiedad intelectual, relacionado con el comercio, el acuerdo conocido como TRIP, uno de los acuerdos más importantes que se alcanzó en la ronda de Uruguay, que contempla los derechos de propiedad intelectual, se ha encontrado en su aplicación con un importante conjunto de obstáculos, pero también es cierto que se han dado pasos importantes en relación con derechos de autor, con marcas de fábrica, con indicaciones geográficas, con patentes, con dibujos y modelos industriales. Y ahora se plantea con mucha fuerza, y desde hace ya muchos meses, el tema de los productos farmacéuticos. Aquí la posición del Grupo Parlamentario Popular es coincidente con el planteamiento que la Administración española pretende desarrollar en esta cumbre, que es el máximo acceso a los medicamentos por parte de los países pobres, los países en vías de desarrollo, para que puedan atender las alertas sanitarias, para que puedan luchar contra las pandemias, contra las epidemias en general, y que esto se haga, como bien decía usted,

con instrumentos como pueden ser las licencias obligatorias o unos sistemas de precios reducidos en las importaciones o fórmulas mixtas. En cualquier caso, la comunidad internacional tiene que buscar una solución, porque no es tolerable, ni nosotros como personas ni el mundo civilizado en el que vivimos puede consentir, que haya países que no puedan solucionar y salvar miles y miles y millones de vidas por cuestiones estrictamente comerciales. Y que tampoco se obvие que lógicamente, para que puedan existir productos comerciales y medicamentos farmacéuticos satisfactorios, se necesitan ingentes cantidades en investigación. Estamos seguros que compaginar todo esto será uno de los temas que se pueden y se deben solucionar o empezar a solucionar en esta cumbre de Doha.

Y finalmente, por lo que se refiere a los nuevos temas, son de mucho interés todos los que se refieren a las inversiones, a la competencia, a la contratación pública, y estamos seguros que esta ronda de negociaciones, que se define por parte de usted como la ronda del desarrollo, puede tener un futuro prometedor. En cualquier caso, las negociaciones multilaterales comienzan el día 9 y esperamos que cuando concluya esta ronda de negociaciones, esta cumbre de Doha, comparezca nuevamente ante esta Cámara; estamos seguros que las informaciones que nos dé serán de mucha utilidad para todos los diputados y diputadas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguiagaray Uce-lay): Tiene ahora la palabra el secretario general para contestar a las intervenciones de los grupos y, eventualmente, ampliar o responder alguna de las cuestiones planteadas.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR** (Utrera Mora): Gracias a la diputada señora López, del Grupo Parlamentario Socialista, y al diputado señor Delgado, del Grupo Parlamentario Popular, por su intervención, que entiendo es clarificadora en cuanto a las cuestiones que se formulan y al mismo tiempo inciden sobre los temas, sobre los debates que están abiertos principalmente de cara a esta conferencia ministerial. Por tanto, considero que todas sus observaciones, todas ellas tienen un gran valor. **(El señor presidente ocupa la presidencia.)**

Agradezco especialmente, tal como ha señalado la señora diputada, que se haya podido celebrar esta comparecencia en esta Comisión y en esta semana, que yo ya sabía que era una semana difícil por la multitud de trabajos que la Comisión viene desarrollando, y que al mismo tiempo también era una semana, por las fechas, donde se hacía especialmente necesaria esta comparecencia, y desde mi punto de vista ha sido un avance y ha sido importante que hayamos podido tener este intercambio de opiniones con carácter previo a la conferencia ministerial. Efectivamente, nosotros hemos tenido contactos muy intensos, permanentes, con ele-

mentos de la sociedad civil, es decir, organizaciones no gubernamentales, entidades de interés general, asociaciones y sectores productivos de exportadores y también con el Parlamento. Nosotros entendíamos que era mejor hacerlo aquí, en sede parlamentaria, y por esa razón no considerábamos el sitio adecuado el Ministerio de Economía, o la Secretaría General de Comercio Exterior, para que estos intercambios se produjeran con los grupos parlamentarios. No obstante, nuestra casa está abierta también a los grupos parlamentarios y podríamos decir que incluso especialmente a los grupos parlamentarios, por lo que, si en el futuro se considera adecuado por parte de los grupos, nosotros con mucho gusto facilitaríamos acceso a reuniones, información de todo tipo. Pero entendemos que este trámite, la comparecencia parlamentaria en la Comisión, era un trámite imprescindible para hacer partícipe al Parlamento, y por tanto a la opinión pública española, de que se está trabajando en las cuestiones de mayor interés y que se va a seguir haciendo en el futuro. De hecho, en relación con las organizaciones y asociaciones con las que nos hemos venido reuniendo de forma asidua y permanente, se ha establecido también un mecanismo de información diaria puntual, desde Doha, de tal forma que los servicios centrales de la Secretaría General de Comercio Exterior distribuirán la información, que día a día en esta conferencia ministerial se vaya generando, a todas y cada una de las asociaciones, de acuerdo, lógicamente, con el aspecto concreto de interés de cada una de ellas, de tal forma que ese sistema de información sigue abierto, antes de Doha lo ha estado, sigue abierto durante la celebración de la conferencia ministerial y seguirá ciertamente abierto en el futuro, una vez que concluya la conferencia ministerial.

La señora diputada ha hecho una serie de observaciones; permítame que sea muy breve en cuanto a los contenidos y, si en alguno concreto desea alguna explicación adicional, en la medida de mis capacidades y conocimientos podríamos extender más este intercambio de información. En primer lugar hace una reflexión con la que no estoy del todo de acuerdo: la pérdida de competitividad que según usted se está operando en relación con la Unión Europea como consecuencia del diferencial de precios de España respecto a la Unión Europea. No estoy del todo de acuerdo porque, primero, los datos de Comercio Exterior no reflejan esa pérdida de competitividad. Los países integrantes de la Unión Europea son destino principal de nuestras exportaciones, lo están siendo en los últimos años, donde nuestra participación en el comercio intraeuropeo está creciendo y no está disminuyendo, como sugeriría una pérdida de competitividad. Y además se da la circunstancia de que si del índice general de precios extraemos los precios de los denominados bienes comercializables, es decir, sacamos fuera los servicios que por su propia naturaleza no forman parte del comercio internacional, puesto que son servicios prestados a ciudada-

nos, pues pensemos en servicios públicos —sanidad, educación, etcétera—, que son básicamente de consumo interno y no se comercializan internacionalmente; si nos fijamos, por tanto, en los bienes comercializables internacionales, resulta que el diferencial de precios no es tal y, consecuentemente, eso explicaría los resultados de comercio con la Unión Europea, que están presentando un perfil, en los últimos meses declinante, puesto que todo el comercio mundial está descendiendo, y muy rápido. Prácticamente las previsiones de crecimiento del comercio para este año han sido rebajadas recientemente al 2,5 por ciento desde un 7 por ciento de crecimiento real que preveían los organismos internacionales hace algunos meses. Por tanto, dentro de esa desaceleración del comercio, el perfil de intercambios con la Unión Europea se está comportando satisfactoriamente. Eso nos indica que hay que ser cautelosos a la hora de valorar pérdidas de competitividad basándonos exclusivamente en el índice de precios general que afecta a todos los bienes, porque incluye multitud de servicios que no son comerciables, tipo alquileres, etcétera, que por su propia naturaleza no pueden intercambiarse en mercados.

En segundo lugar me pregunta sobre las posiciones consensuadas con los países de la Unión Europea e incluso si tenemos posiciones diferenciadas en algunas cuestiones. A este respecto me gustaría hacer dos observaciones. La primera, que efectivamente el consenso en la Unión Europea es pleno, llevamos una posición única a esta conferencia ministerial, y esa posición única, por otro lado, se deriva lógicamente de la naturaleza de competencia exclusiva de la Unión Europea de la política comercial y de la representación comercial exterior. Bien es verdad que aquí podríamos hacer un inciso sobre cuándo se requiere unanimidad, como sería el caso de negociaciones que se abran a los servicios, y cuándo, por el contrario, por simple mayoría la Comisión de la Unión Europea puede representar a todos los Estados de la Unión Europea. Por tanto, en unos casos simple mayoría, en otros casos mayoría ponderada y en otros casos unanimidad, pero en todo caso la competencia exclusiva corresponde a la Unión Europea. Por tanto, hemos de llevar y llevamos posturas consensuadas. Posturas diferenciadas o, digamos, distintas percepciones en algunas materias concretas, claro que las hay. Y nos hemos estado refiriendo a la pesca, donde efectivamente —y de sus intervenciones también derivo que ustedes lo conocen— nuestras posiciones no son compartidas por países de la Unión Europea que tienen intereses diferenciados y posiblemente no tengan interés alguno o muy poco en esa actividad. Por tanto, sí existen matices y diferenciaciones dentro de una posición común. De todas formas, y hablando de la pesca en concreto, el mandato que la Unión Europea llevaba a la conferencia ministerial de Seattle, que es el mismo mandato que se mantiene para esta conferencia ministerial Doha, calibrado, digamos, o comple-

mentado con el principio de flexibilidad que los países de la Unión Europea o el mandato de flexibilidad que los países de la Unión Europea hemos dado a la Comisión para que negocie en unos términos en los cuales se haga posible el lanzamiento de la ronda comercial, todo ello nos da como resultado en materia de pesca un mandato que sigue en vigor, y es la defensa desde la Unión Europea de la peculiaridad, la diferenciación del sector y, en segundo lugar, que sea en el seno de la FAO y de las asociaciones regionales de conservación y gestión de los recursos pesqueros donde se considere el sector pesquero, en lugar de hacerlo como un puro sector más vinculado o más próximo al industrial y, por tanto, pueden establecerse condiciones de negociación simplistas, como las he calificado antes, en la ronda negociadora. Digamos que en materia de pesca nuestra posición es que el mandato que lleva la Comisión, heredado del mandato que llevó a Seattle, ha de mantenerse y ha de trabajarse activamente a favor de ese mandato durante la conferencia ministerial Doha; que ese mandato incluye la diferenciación del sector, el trato separado, diferenciado del sector, al tiempo que remitirse a los trabajos que se están desarrollando en la FAO y a la gestión que se realiza en las asociaciones regionales de pesca; y que todo ello en su conjunto permita a un sector que reciba apoyos, apoyos públicos, pero al mismo tiempo un sector en el que las consideraciones distintas a la pura explotación de recurso o, mejor dicho, la explotación racional del recurso, permita seguir manteniendo las políticas comunitarias, porque también esta es política comunitaria, de apoyo al sector pesquero.

Siendo esto así, nosotros no estamos satisfechos, como le señalaba anteriormente, con el último documento, no con el que teníamos al principio del mes de octubre, y por eso insisto una vez más en la necesidad que hemos tenido de ir demorando la comparecencia parlamentaria, que ya estaba solicitada hace algunas semanas, a la fecha en que teníamos ya la información relevante. Frente al primer documento Harbinson, en el que no había mención específica a la pesca, lo cual puede entenderse como positivo pues la pesca iría dentro del común de las negociaciones, en este segundo y último documento que, vuelvo a repetir, no está consensuado y es un borrador de trabajo, la pesca se incluye en un apartado, que es un apartado que se refiere al acuerdo de subvenciones. De tal forma que, incluyéndolo en el acuerdo de subvenciones, se resuelve una duda previa que teníamos sobre si la pesca como gestión de un recurso natural iría vinculada a la relación comercio medio—ambiente y si la relación comercio—medio ambiente se mantenía en grupo de trabajo, es decir, no en agenda negociadora sino en agenda de valoración y de discusión, entonces demorábamos al menos por un par de años una decisión negociadora en materia de pesca. Nos preocupa, por tanto, que se incluya dentro de las subvenciones, porque sobre ese acuerdo sí se va a empezar a trabajar inmediatamente

en caso de lanzamiento de ronda. Y por eso antes también hacía referencia a esa concepción simplista de las subvenciones en el sector pesquero como un apoyo a ampliar la explotación del recurso. Por el contrario, nosotros lo que queremos es que, en línea con los trabajos que se desarrollan en la FAO y en línea también con las asociaciones gestoras de recursos, asociaciones regionales de gestión de recursos pesqueros, se consideren las subvenciones en sus justos términos y se valoren de acuerdo con sus méritos respectivos. Hay subvenciones, por ejemplo las de reducción de capacidad y modernización de flota, que sólo muy indirectamente se puede argumentar que podrían conducir a una sobreexplotación del recurso, sino todo lo contrario. Consecuentemente, queremos que no todas las subvenciones se traten de la misma forma y desde esa perspectiva simple.

En cuanto a los temas concretos, ha formulado la señora diputada cinco: el de la pesca ya lo hemos mencionado y los otros cuatro serían agricultura, medio ambiente, textil y TRIP, el acuerdo de propiedad intelectual.

Respecto a la agricultura, nos pregunta que hasta dónde llegarán las concesiones que realice la Unión Europea. Creo que el señor diputado, el señor Delgado, en parte ha contestado a su pregunta cuando ha llamado la atención sobre el hecho de que la cuestión es que en agricultura las negociaciones ya están mandatadas, ya tienen un mandato. Con ronda o sin ronda, con éxito o no de la conferencia ministerial ya hay un mandato para proceder a la liberalización del sector agrícola, del comercio agrícola, y desde nuestro punto de vista, el mandato actualmente vigente por la forma en como está redactado el mandato, y al ser menos general que el mandato que nosotros perseguimos en la ronda global, en el lanzamiento de la ronda global, podría resultar mucho más perturbador para los intereses de la Unión Europea por la sencilla razón, aunque en esto hay interpretaciones diferenciadas, pero ocurre que en el mandato actualmente en vigor parece como si los efectos especialmente perturbadores sobre el comercio internacional en materia de productos agroalimentarios se derivan de las subvenciones directas a exportación, es decir las que paga la Unión Europea, y no se consideran, o de ese texto podría entenderse que no están incluidos ni considerados otros instrumentos más indirectos, y por tanto menos transparentes pero igualmente eficaces, para favorecer la exportación de productos agroalimentarios, como serían los créditos a bajo tipo de interés, como serían prácticas de comercio de Estado y algunas otras. Por tanto, de seguir las negociaciones en los términos actualmente mandatados, básicamente el resto de las partes OMC exigirían, de acuerdo con la redacción, que hablaríamos fundamentalmente de la política de subvenciones que practica casi exclusivamente la Unión Europea y no hablaríamos del resto de prácticas que tienen el mismo efecto, que es distor-

sionar los mercados internacionales por la vía de favorecer las exportaciones mediante beneficios de otro tipo.

No cabe duda que el lanzamiento de la ronda, y tal como está redactado este borrador Harbinson que no es otra cosa, permitiría ampliar el rango de negociaciones a todo tipo de instrumentos y prácticas, no solamente las subvenciones directas que practica la Unión Europea, sino a otras prácticas que realizan otros países, y eso, qué duda cabe, supondría beneficios adicionales, primero porque supondría un tope o un límite al interés manifestado por otros países, sobre todo los países grupo Cairns, que incluye a Estados Unidos, Canadá, Brasil, etcétera, de eliminar precisamente las prácticas europeas pero no las suyas propias, y por otro lado porque permitiría efectivamente que la libertad de comercio internacional de productos agroalimentarios fuera real, fuera una realidad, que si únicamente se elimina sólo una práctica, la europea. Por tanto, desde ese punto de vista conviene pensar que el lanzamiento de ronda global en materia agroalimentaria es en principio, en rasgos generales, más ventajoso que simplemente dejar el mandato actual, que ése ya está acordado, ése se acordó a finales de la ronda Uruguay, año 1994-1995, y ése ya está lanzado.

¿Hasta dónde van a llegar las concesiones? Pues mire, la Organización Mundial de Comercio es fruto del consenso de las partes, de los países que lo integran, y consecuentemente tal como está redactado el documento Harbinson, nosotros el aspecto más cuestionable que encontramos es que así como se habla de eliminación de ayudas a exportación o acceso a mercados, como grandes principios de la política de comercio internacional, sólo en un párrafo segundo, independiente y de alguna forma secundario a esos aspectos principales o esenciales, se establece que se tomará en consideración la multifuncionalidad para graduar las negociaciones. En definitiva, hay unos principios que son principios que podríamos denominar principios fuertes en este documento, que es un borrador de trabajo, unos principios fuertes que son: libertad de comercio, acceso a mercados y por tanto supresión de ayudas. Luego existiría un principio puramente cualitativo y complementario a los anteriores, que sería la multifuncionalidad. Nosotros quisiéramos ver, y en esa línea va a trabajar la Unión Europea, la multifuncionalidad con el mismo rango, con la misma consideración que el resto de principios apuntados en el documento Harbinson.

En cuanto al medio ambiente señala, y con razón, que se aplazan al futuro algunas de las decisiones principales en materia medioambiental. Con razón, porque efectivamente en el documento Harbinson las cuestiones medioambientales se refieren a un grupo de trabajo, se tomarán en consideración, se establecen dos etapas y algunas de estas cuestiones podrían reconsiderarse y por tanto incorporarse a la ronda en la próxima conferencia ministerial a celebrar dentro de dos años, por tanto

quiere decirse que no es un aplazamiento sine die, sino que se trata de un grupo de trabajo que va a trabajar sobre estas cuestiones, va a clarificar conceptos y si estos conceptos están maduros podrían ya incorporarse en la agenda de la propia ronda negociadora, no en esta conferencia ministerial sino en la próxima, que está establecido que se celebre en dos años como máximo, en un periodo bianual. Por tanto, el medio ambiente tendría su consideración.

Sí es verdad que, como he señalado anteriormente, el ecoetiquetado o el principio de precaución generan mucha preocupación, sobre todo en los países en vías de desarrollo, y esa preocupación, fruto en gran parte de la desconfianza que estos países tienen al hecho de que no aparezca una nueva barrera de proteccionismo internacional distinta a las clásicas pero basada en el logro o no, en el cumplimiento o no de estándares medioambientales, eso hace que ese rechazo no provenga fundamentalmente de países desarrollados, y desde luego no de la Unión Europea ni de España, sino que provenga fundamentalmente de la otra parte en la negociación en la OMC, que serían los países en vías de desarrollo.

En cuanto al textil, éste es un sector muy específico, que además dentro del orden multilateral de comercio siempre ha planteado dificultades y problemas. Efectivamente, el acuerdo multifibras fue una solución en su momento para incorporar al libre comercio el sector textil. Este acuerdo multifibras ha sido superado con los acuerdos de ronda Uruguay, que establecían, pero eso ya está acordado en la ronda Uruguay, estamos hablando de hace diez años, y ya establecían un calendario de apertura de los mercados de los países desarrollados a las producciones textiles de los países, fundamentalmente en vías de desarrollo, notablemente Pakistán, India y algunos otros que son los grandes productores mundiales de estos productos, y ese calendario está ya establecido. Existen, quejas, como antes señalaba, en unos casos fundamentadas y en otros casos no tanto, de estos países en relación con los resultados prácticos que ellos han derivado o han obtenido de los acuerdos de la ronda Uruguay, porque señalan que efectivamente los productos más sensibles, los que incorporan valor todavía tienen grandes dificultades de acceso a los mercados de los países desarrollados, precisamente por el establecimientos de contingentes, de cuotas de importación, y entonces como una medida unilateral de aplicación, querrían ver una mejora de acceso.

A su vez esto se ha combinado con algunos de los efectos de los acontecimientos del 11 de septiembre y es verdad que a Pakistán, tanto desde la Unión Europea como desde Estados Unidos, existe la intención de otorgarle un tratamiento diferencial y por tanto aliviar las cargas que este país sin duda ha asumido dentro de esa coalición internacional contra el terrorismo, facilitándole el acceso al textil. He de decir que España es favorable, repito que España es favorable. Alguna

información de prensa parecía sugerir que España se oponía a esa mejora de acceso del textil pakistání a los mercados Unión Europea y eso quizá es que no se ha interpretado bien la posición española. La posición española es hacerlo dentro del sistema de preferencia generalizada droga, que así se conoce (SPG-droga), que es un sistema para dar preferencias, para otorgar ventajas a los países fundamentalmente del área andina y del área centroamericana, países que tienen problemas de tráfico y producción de drogas, y precisamente esas preferencias están vinculadas de alguna manera a avances reales en la lucha contra esta producción y contra este tráfico. Generalizarlo a Asia, a Pakistán en este caso, tendría como consecuencia natural que habría que generalizarlo a muchos otros países asiáticos, como India, como China, Vietnam, Laos, Camboya, etcétera. Entonces, por un lado estaríamos estirando demasiado quizá un sistema que está funcionando bien, el sistema de preferencia generalizada droga, a un área distinta del área iberoamericana en la que actualmente se encuentra; por otro lado las preferencias que se quieren otorgar a Pakistán podrían en un futuro próximo quedar diluidas, puesto que habría que otorgárselas también a otros países próximos a Pakistán que también son intensivos, son eficientes en la producción de las mismas cosas, en el textil, y que en definitiva al repartir el acceso a los mercados no sólo a este país sino a otros muchos del área, estaríamos diluyendo, estaríamos rebajando las ventajas iniciales y selectivas que queremos dar a este país. No sé si me estoy explicando.

Partimos de la base de que España apoya esta iniciativa internacional. De hecho, quiero recordarle que España apoya otra iniciativa también de calado a favor de Pakistán, la apoyó y fue valorada en Consejo de Ministros hace unas semanas, fue propuesta en el ECOFIN, también el ECOFIN de este mes, y ha sido remitida al club de París, al club de deudores, de negociación de deuda de París, para considerar una condonación adicional y generosa de la deuda exterior pakistání. Por tanto, formaría parte de la misma estrategia de apoyo a este país y nosotros participamos de esa estrategia únicamente con esa matización, que entendemos que el instrumento no es de nuestro gusto, que no es del todo adecuado, y preferiríamos que con urgencia, sin ánimo de retrasar las decisiones, se elaborara un reglamento específico de preferencia para Pakistán, sin conectarlo con el sistema de preferencia generalizada droga, que actualmente está funcionando bien y para un área geográfica distinta y para problemas diferentes también.

En cuanto al textil, es un problema, como digo, para los países productores y por tanto es un problema nuestro. Por un lado está ya acordado el acceso con un calendario a los mercados europeos y mundiales del textil de los países en vías de desarrollo. Por otro lado, los países productores exigen que esos calendarios se acorten como una concesión para que ellos otorguen su consentimiento para el lanzamiento de la ronda comer-

cial. En tercer lugar, hay iniciativas unilaterales específicas a favor de algunos países, es el caso de Pakistán, productores intensivos de textil.

En cuanto al TRIP y acceso a medicamentos, ciertamente me congratulo de su intervención, tiene usted mucha razón en varias cosas. Primero, no es concebible en la sociedad actual que una parte esencial de la población del planeta no tenga acceso a medios sanitarios y específicamente a productos farmacéuticos que puedan liberarle de dolencias gravísimas, estamos hablando de paludismo, estamos hablando de sida, estamos hablando de tuberculosis y de algunas otras grandes alertas sanitarias y epidemias que sufren todos los países en general, pero quienes tienen más dificultad para acceder a los medicamentos sufren las consecuencias en mayor medida. Por tanto, estamos absolutamente de acuerdo en eso.

Estamos también de acuerdo en que hay que flexibilizar, mejor dicho hay que definir los actuales acuerdos en materia de propiedad intelectual, hay que definir las normas de flexibilización de los mismos, puesto que ya existe la posibilidad de flexibilización, ya existe la posibilidad de sortear las licencias, las patentes para acceder a los medicamentos; lo que ocurre es que las condiciones en que esa flexibilidad ha de ejercerse y las circunstancias en las cuales sería objetivamente admitido que esos medicamentos sean bien producidos mediante licencias obligatorias o bien tengan que ser intercambiados a precios reducidos, a precios especialmente reducidos para esos países, esas circunstancias objetivas son las que tienen que ser objeto de negociación.

En el otro sentido, y usted también lo formulaba señora diputada, están los derechos de patente y sobre todo de estímulo a la innovación y a la investigación. Usted ha dicho que las patentes son una garantía, en la medida que suponen la apropiación de los beneficios derivados de los costes de llevar a cabo investigaciones, los derechos de patentes constituyen el estímulo a futuras investigaciones, y esas futuras investigaciones en materia farmacéutica son esenciales, y mucho más si los temores respecto de la pérdida de eficacia de medicamentos frente a las nuevas epidemias o dolencias se confirman, entendemos que esas futuras investigaciones son parte esencial de los problemas con los cuales tenemos que tratar. Que hay que buscar un equilibrio, es obvio. Que a favor de ese equilibrio, pero siempre poniendo por encima, estableciendo como prioridad la salud pública, está el Gobierno de España, eso también es obvio, y me alegro que en esa posición coincidan los grupos parlamentarios, puesto que ambos se han manifestado en ese sentido, con la posición que defiende el Gobierno. Nuestra posición es que caso de emergencia sanitaria grave, caso de epidemias y en aquellas otras circunstancias que fruto de la negociación se vayan determinando, se tiene que permitir el acceso a medicamentos y además medicamentos ade-

cuados en condiciones de precio, a las posibilidades de los países y por tanto que los países más pobres si pueden y si tienen estructura industrial los produzcan mediante licencias obligatorias, y si no pueden producirlos que puedan adquirirlos en otros países que mediante licencias obligatorias puedan producirlos aunque no sean propietarios de la patente, y adquirirlos a los precios reducidos que supondría esa producción sin patente y por tanto sin pago de *royalties* asociados a la propiedad intelectual del medicamento.

Me plantea después una serie de cuestiones más concretas, aunque tan importantes, por ejemplo, como los temas sociales. Los temas sociales el documento Harbinson los remite, como entendemos que es lógico por otro lado, a las discusiones y a los trabajos que se están desarrollando en la Organización Internacional del Trabajo, de tal forma que como regla de comercio piénsese que estamos hablando de comercio internacional, estamos hablando de la Organización Mundial de Comercio, no estamos hablando, y luego haré la misma reflexión cuando hablemos de créditos FAD o cuando hablemos de otras cuestiones, es decir estamos hablando de las reglas de comercio internacional, no estamos hablando de apoyo o alivio a la pobreza a través de fondos multilaterales, no estamos hablando de participación en instituciones financieras multilaterales, tampoco estamos hablando de las políticas bilaterales que los países tienen, como es el caso de parte de los fondos de ayuda al desarrollo que España utiliza para favorecer y promover el desarrollo de países pobres, estamos hablando de las reglas internacionales de comercio, y dentro de las reglas internacionales de comercio se considera precisamente la resistencia de los países más pobres y de los países en vías de desarrollo, que también perciben un nuevo proteccionismo, a que se establezca una etiqueta, en este caso etiqueta social o etiqueta de que los productos han sido obtenidos en procesos productivos en los que no se ha recurrido a algún incumplimiento en materia social. Esos incumplimientos están determinados. Los principios que la OIT (Organización Internacional del Trabajo) ha ido aquilatando en el tiempo, nosotros los compartimos y nosotros queremos que se vayan extendiendo, sin embargo no son propios de las estructuras sociales de algunos, de bastantes países miembros de la Organización Mundial de Comercio. Por tanto, se seguirá trabajando sobre estas cuestiones, nos referimos a los acuerdos OIT, que ahí es donde tienen que trabajarse estas propuestas de naturaleza social, y estamos convencidos que en el futuro se irán incorporando, precisamente como reglas de comercio, debido al avance natural que se va a producir en las sociedades modernas. Por tanto, tendremos que la no discriminación del trabajo femenino, desde luego la explotación del trabajo infantil, prohibido ya de conformidad con los acuerdos multilaterales alcanzados, aunque bien es verdad que indicativos y de adopción voluntaria en la Organización de

Cooperación y Desarrollo Económico. En definitiva, todo un *background* muy amplio que lleva a que las formas extremas de explotación, ya sean infantiles o de trabajo adulto, están muy limitadas y lo van a estar más en el futuro, por la vía de los acuerdos multilaterales, de momento voluntarios, conseguidos en el seno de organizaciones como la OCDE. Por otro lado también la remisión a los debates de la Organización Mundial de Comercio para ir incorporando principios, principios comerciales, principios de comercio justo. En definitiva, se está produciendo un avance, aunque no podemos decir que en estos momentos la conferencia ministerial de Doha esté preparada para incorporar plenamente las cuestiones sociales dentro de las normas que rigen el comercio internacional.

En cuanto a los créditos FAD, poco le puedo decir. La norma que los regula es una ley, aprobada hace ya algunos años, en la pasada legislatura, y en esa ley se establece que los créditos FAD han de cumplir el objetivo de promover desarrollo y por tanto han de materializarse en suministros que promuevan el desarrollo. El uso de esos créditos FAD está orientado de acuerdo con esa finalidad; por tanto nosotros entendemos que es un magnífico instrumento de relación bilateral y multilateral, porque también se canalizan fondos FAD a través de instituciones financieras multilaterales, como es el Banco Interamericano de Desarrollo, como es el Banco Mundial o como son algunos otros bancos regionales de desarrollo, el Banco Africano o el Banco Asiático, etcétera. En materia de créditos FAD se está cumpliendo lo que está previsto legalmente para este tipo de operaciones.

Por último, respecto al comercio electrónico he de decir que poco avance hay que esperar durante esta conferencia ministerial. Está incluido en el documento Harbinson, se remite el comercio electrónico al programa de trabajo, es decir no a la agenda negociadora, con un informe a la próxima ministerial, a la quinta, la que se celebre de aquí a dos años, y de momento se mantiene la moratoria de imponer derechos aduaneros a las transacciones electrónicas hasta la quinta ministerial. Por tanto, lo que se hace es prorrogar el régimen actual en materia de comercio electrónico, no derechos arancelarios sobre las transacciones electrónicas.

La posición comunitaria consiste básicamente en que cuando se establezca la fiscalidad sobre el comercio electrónico sea una fiscalidad neutral. Se trata en definitiva de un tipo de comercio como cualquier otro, lo único que cambia es el instrumento utilizado en la transacción; por tanto, la fiscalidad ha de ser neutral. En segundo lugar y en relación con esto, la posición europea es que se trata de un servicio. Es decir, aunque se intercambien bienes, también servicios, pero el valor añadido que aporta el comercio electrónico, la transacción electrónica, es el servicio de que esa precisamente con ese procedimiento electrónico con el que se realiza la transacción. La transacción en sí misma sigue siendo

equivalente a la que se haría con otro procedimiento y por tanto lo que diferencia esta operación de la realizada con métodos tradicionales es el servicio que incorpora y en definitiva así debería considerarse el comercio electrónico. Por tanto, fiscalidad neutral y la consideración como servicio del comercio electrónico en la parte de valor añadido que supone la realización por medios electrónicos de estos intercambios comerciales.

El señor Delgado me ha formulado algunas cuestiones concretas en materia de agricultura, que yo creo han de ser objeto de reflexión, lo son de hecho dentro de la Unión Europea y lo van a ser sin ninguna duda en la conferencia ministerial. Nos hablaba efectivamente de la caja ámbar, como el mecanismo o el sistema de ayudas vinculadas a producción, que es difícilmente sostenible en un contexto de liberalización comercial, y al mismo tiempo la cajas verde y azul. La verde es obvio que recoge todos los paquetes de ayudas, íntimamente vinculados a medio ambiente, desarrollo rural, que no tienen objeción por parte de ningún país, ninguna de las partes en la OMC, por tanto se mantendrán las ayudas de la caja verde, y la negociación se basará precisamente en la caja azul. Es decir, algunas de las ayudas de la caja azul, que desde luego desde la perspectiva de la Unión Europea deben mantenerse íntegramente, sin embargo, en la perspectiva de algunos otros países, notablemente de los países liberalizadores, el grupo Cairns, tienen que desaparecer en su mayor parte. Por tanto, la negociación —insisto en este argumento— yo creo que no debemos perder de vista que ahora estamos hablando del lanzamiento de una ronda comercial. No podemos en modo alguno prejuzgar los resultados de unas negociaciones que todavía están por desarrollarse, que llevarán años seguramente en su desarrollo, y que después ya veremos los resultados de esas negociaciones en qué términos se consiguen. Por tanto, en lo que se refiere estrictamente al lanzamiento de la ronda, las preocupaciones en materias de agricultura que existen, pero existen sobre todo desde la perspectiva de la multifuncionalidad, que está vinculado a caja azul de alguna manera por parte de la Unión Europea, nosotros entendemos que ahora lo importante es que en el lanzamiento de la ronda quede recogido el principio de multifuncionalidad y que después, durante las negociaciones, los países miembros de la OMC

vayan, encajando este principio de multifuncionalidad junto al principio de libre comercio internacional y de acceso a los mercados. De ello podrá resultar una combinación adecuado de liberalización y de preservación del medio natural, del medio rural, que entendemos nosotros necesariamente ha de preservar las cajas verde y azul en su mayor parte.

Eso es todo lo que puedo señalarles. Sí insistir en que el *phasing out*, el concepto de desaparición de las ayudas a exportación, de las restituciones comunitarias a las exportaciones de productos agroalimentarios, ésa sería una primera línea, eso es primera línea, primera trinchera, que quedaría como fruto de la negociación, aunque no podemos prejuzgar cuál será la negociación, que ciertamente quedará muy cuestionada. Difícilmente se mantendrá intacta, se mantendrá sin cambios sustanciales, porque efectivamente son ayudas directas a productos agroalimentarios que concurren a los mercados internacionales enturbiando los mecanismos de precios y los mecanismos de intercambio, eso es así y como es innegable, porque es la naturaleza de las cosas, entonces ahí tenemos una posición negociadora débil. De todas formas, sí quiero apuntar que en el caso de España el aprovechamiento de las restituciones a la exportación, aunque pueda ser importante en alguna producción concreta, en su conjunto España sólo aprovecha poco más del 3 por ciento del total de los fondos comunitarios de pagos por restituciones dentro de la Unión Europea. Por tanto y aunque no quiero hacer más comentarios, también eso indica o podría indicar ciertas prioridades diferenciales españolas en este punto concreto de negociación.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor secretario general, muchas gracias, señorías.

Se levanta la sesión.

**Eran la una y treinta minutos de la tarde.**

Nota.—El presente «Diario de Sesiones» de la Comisión de Economía y Hacienda, del martes 6 de noviembre de 2001, no guarda la relación cronológica habitual, con el fin de no retrasar la publicación de los «Diarios de Sesiones» ya elaborados.

Edita: **Congreso de los Diputados**

Calle Floridablanca, s/n. 28071 Madrid

Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. <http://www.congreso.es>

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional BOE**

Avenida de Manoteras, 54. 28050 Madrid

Teléf.: 91 384 15 00. Fax: 91 384 18 24

Depósito legal: **M. 12.580 - 1961**

