

FOCUS: CAMINO A HONG KONG

No. 2, noviembre de 2005

Les damos la bienvenida a esta edición de "Focus: Camino a Hong Kong".

Continúa la cuenta regresiva y estamos a sólo 15 días de la 6ª Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong. En esta edición les acercamos un análisis del borrador de la declaración ministerial publicado hace dos días, una evaluación de las perspectivas para los países en desarrollo en Hong Kong , y un vínculo a la edición anterior de Focus: "Guía para activistas para descarrilar la OMC".

"Enfoque sobre Comercio" se volverá a publicar como de costumbre luego de la Ministerial.

GUÍA PARA ACTIVISTAS PARA DESCARRILAR LA OMC

Focus on the Global South

EL TEXTO BORRADOR DE LA DECLARACIÓN MINISTERIAL DE LA OMC UN "PAQUETE VACIADO DE DESARROLLO"

Aileen Kwa, con aportes de Jacques Chai Chomthongdi y Joseph Purugganan

NADA QUE GANAR, TODO PARA PERDER: PERSPECTIVAS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN LA MINISTERIAL DE LA OMC EN HONG KONG Y EN ADELANTE

Walden Bello

¡RECIÉN SALIDA DEL HORNO!

Nueva Publicación de Focus on the Global South:

GUÍA PARA ACTIVISTAS PARA DESCARRILAR LA OMC

La GUÍA PARA ACTIVISTAS PARA DESCARRILAR LA OMC brinda información básica sobre los acuerdos de la OMC, lo que está sobre la mesa de negociaciones para Hong Kong y lo que resta negociar aún de la Ronda de Doha (posiblemente las negociaciones continúen a lo largo del 2006), y los principales actores en estas negociaciones.

También ofrece ideas respecto a las acciones que pueden llevar a cabo quienes estén comprometidos con la justicia económica y social para paralizar o descarrilar esta última ofensiva de liberalización comercial que se pretende imponer a través de la OMC y que se oculta tras la máscara del "desarrollo".

Resta poco tiempo y los temas son muchos y de carácter urgente. Si queremos proteger nuestros bienes comunes, y nuestros derechos y capacidades para modelar el desarrollo de forma que responda a las prioridades de nuestras comunidades y sociedades, es imperativo impedir que se llegue a un nuevo acuerdo comercial en la Conferencia Ministerial de Hong Kong y en las negociaciones subsiguientes. Esto significa que necesitamos "DESCARRILAR LA OMC".

Esperamos que la GUÍA PARA ACTIVISTAS PARA DESCARRILAR LA OMC, que acompaña el video “OMC: Por qué es realmente perjudicial”, les sea útil cuando planifiquen sus estrategias, acciones y movilizaciones de cara a la Ministerial de Hong Kong.

Para bajar la guía ir a:

<http://www.focusweb.org/pdf/Derailersguide-final.pdf>

TEXTO BORRADOR DE LA DECLARACIÓN MINISTERIAL DE LA OMC: UN “PAQUETE VACIADO DE DESARROLLO” VACÍO A CAMBIO DEL CONTROL DE LA AGRICULTURA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y DE LOS MERCADOS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS.

por Aileen Kwa con aportes de Jacqies Chai Chomthongdi y Joseph Purugganan, Focus on the Global South

Hipervínculo al Texto Borrador de la Declaración Ministerial:

<http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=77635>

(Ginebra, 28 de noviembre) Para el mundo en desarrollo el texto borrador de la declaración Ministerial de Hong Kong es una receta para la creación de cementerios industriales, la destrucción del sustento de pequeños/as agricultores/as y campesinos/as y de su capacidad productiva y para diezmar a los proveedores locales de servicios. En él se impone la apertura de los mercados agrícolas, industriales y de servicios del sur global, mucho antes de que los productores/as y proveedores estén en condiciones de soportar la competencia rigurosa de las grandes empresas transnacionales de EE.UU., la UE y otros. Realmente se trata de una guía paso a paso para generar desempleo generalizado y eventualmente la inestabilidad política y conflictos en el Sur.

El principal propósito del texto consiste en distraer la atención de los países africanos y de los menos adelantados con un paquete mal llamado de “desarrollo”, al tiempo que ata a los países del Sur a compromisos onerosos en todas las cuestiones que están siendo negociadas –servicios, agricultura y aranceles industriales.

Estos compromisos hacia una mayor liberalización reducirán por completo el espacio político de los países del Sur necesario para que ellos puedan orientar su desarrollo económico. Si los países del Sur no tienen la posibilidad de gestionar y proteger estratégicamente sus sectores de servicios, agrícola e industrial (tal como aún lo hacen EE.UU. y la UE), un paquete de desarrollo, no importa cual se su formato, nunca podrá dar las respuestas necesarias.

EE.UU. y la UE obtienen grandes ganancias en la sección de servicios del texto, en la que los países en desarrollo son forzados a aceptar una liberalización agresiva, lo que constituye un enorme desvío de la arquitectura del GATS antes fundada en la liberalización voluntaria. En las áreas de acceso a los mercados no agrícolas (NAMA) y agricultura, los informes del Presidente, si bien están escritos en un lenguaje aparentemente objetivo, son tendenciosos a favor de las posiciones de los grandes actores –EE.UU. y la UE. Frente a algunas cuestiones clave planteadas por los Países de África, Caribe y Pacífico, hay un silencio total. Si bien los textos en borrador se denominan “informes de avance”, éstos establecen el marco para las negociaciones posteriores a Hong Kong.

Un paquete vaciado de desarrollo

El paquete de “desarrollo” que Lamy le ofrece a los países africanos y a los menos adelantados incluye los siguientes componentes –todos ellos desprovistos de valor real:

1. Trato Especial y Diferenciado

Hasta ahora no hubieron avances respecto a las medidas de Trato Especial y Diferenciado. El texto debilita por completo las negociaciones al respecto. El párrafo 17 del borrador hace referencia a una “revisión” de las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado y no a negociaciones al respecto.

De emerger algo para Hong Kong para los países en desarrollo (más allá de los Países Menos Adelantados), serán las 28 disposiciones clasificadas como “Categoría I” que el Grupo Africano ya rechazó dos años atrás en Cancún. No hay ningún valor real en estas disposiciones, si se aprueban sólo se tratará de un ejercicio de relaciones públicas de los grandes poderes en Hong Kong. Las principales disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado con algún valor comercial son las clasificadas como “Categoría III”, sobre las que no se hace mención en términos específicos en el texto borrador. Las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado fueron prometidas en Doha como una “cosecha temprana” (para ser acordadas antes de iniciarse las otras negociaciones). Pero esta promesa ha sido olvidada largo tiempo atrás y no aparece en el borrador.

2. Trato Especial y Diferenciado para los Países Menos Adelantados

Hay cinco disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado para los Países Menos Adelantados. Los miembros estuvieron al borde de alcanzar un acuerdo en julio de 2005, pero EE.UU. y la UE se retractaron a último momento. Juzgando por el Anexo F, lo que están tratando de hacer es dejarlo y sacarlo de la manga en Hong Kong y así poder hacer gran publicidad al respecto. Pero resulta interesante que aún es incierto si esto sucederá o no (el Anexo F está entre corchetes en el texto borrador). Está claro por lo tanto, que los más poderosos están tratando de conseguir un buen precio a cambio de esto en Hong Kong. El precio a pagar posiblemente sea que los Países Menos Adelantados acepten marcos sumamente agresivos en agricultura, NAMA y servicios. De las cinco disposiciones, sólo dos tienen algún valor potencial. Las mismas hacen referencia a acceso a otros mercados libre de cupos e impuestos “consolidados” y un período de gracia para los Países Menos Adelantados para la aplicación del TRIMS (Tratado sobre Medidas en Materia de Inversiones Relativas al Comercio). Si los Países Menos Adelantados finalmente conseguirán el acceso libre de cupos “consolidados” todavía es incierto, ya que hay dos propuestas para las disposiciones que estarán contenidas en el párrafo 36^a (la otra es acceso con cupos simples y libre de impuestos). Dado que los Países Menos Adelantados tienen menos de un uno por ciento del comercio mundial, estas ofertas no tienen ningún costo para los países desarrollados. En todo caso es cuestionable si los Países Menos Adelantados podrán beneficiarse realmente incluso con el acceso a mercados libres de impuestos y de cuotas “consolidados” en un ambiente comercial altamente liberalizado que estará dominado por los productores más competitivos.

Ayuda para el comercio / marco integrado mejorado

En el texto borrador de la declaración ministerial se dedica mucho espacio al Marco Integrado mejorado y a la Ayuda para el Comercio. Se trata de una distracción que desviará la atención de muchos países en Hong Kong, mientras EE.UU. y la UE le arrancan a los países en desarrollo lo que quieren en agricultura, servicios y NAMA.

Desde la Cumbre del G8 en Gleneagles, ha quedado establecido entre los donantes (países desarrollados con grandes intereses en las exportaciones que quieren avances importantes en torno al acceso a mercados) que ofrecerán Ayuda para el Comercio a

los países en desarrollo. La intención es ayudar a los países en desarrollo a que acuerden en Hong Kong compromisos que de otra manera no aceptarían. El mecanismo por el cual esta ayuda será canalizada aún no está claro, pero posiblemente será mediante un “marco integrado mejorado”, utilizando el mecanismo de marco integrado para Países Menos Adelantados ya existente y expandiéndolo a los otros países no desarrollados.

Esto plantea muchos problemas:

1) Si no se trata de un soborno por parte del mundo desarrollado, es altamente cuestionable el momento en que se hace la oferta. El hecho de que estas promesas se hagan en torno a la Ministerial de Hong Kong deja en evidencia que están siendo utilizadas como un instrumento para forzar a los países en desarrollo a aceptar los compromisos de mayor liberalización que de otra manera preferirían no aceptar.

2) El dinero ofrecido para ayudar a los países en desarrollo -incluso aquel destinado a incrementar su capacidad de oferta tal como se expresa en el párrafo 37 del borrador- no será efectivo ya que al mismo tiempo los países están siendo obligados a abrir sus economías. Si realmente hay un interés genuino en ayudar a los países en desarrollo a potenciar a sus productores y proveedores locales, como el texto borrador parece plantear, será necesario al mismo tiempo proteger a esos mismo proveedores y productores de la competencia agresiva durante un período de tiempo hasta que sean lo suficientemente competitivos para soportar la liberalización.

3) El marco integrado ha sido un fracaso en prácticamente todos los aspectos. No ha ayudado a los países a incrementar su capacidad de oferta. La ayuda brindada a la mayoría de los países ha sido para apoyar la ejecución de los compromisos de liberalización de la Ronda Uruguay. El dinero ofrecido ha sido demasiado poco, y han habido enormes problemas en torno a la “autoría”. Muchos de los beneficiarios sintieron que los programas armados por los donantes no estaban en línea con sus propios objetivos. A menos que el marco integrado se modifique en forma sustancial, un Marco Integrado “mejorado” tendrá los mismos defectos.

4) Podría suceder que no haya nuevos recursos económicos. Los negociadores comerciales de los países en desarrollo radicados en Ginebra sospechan que la “ayuda para el comercio” posiblemente se trate de una nueva denominación para dineros que ya habían sido prometidos a los países en desarrollo por los canales de apoyo ya existentes.

5) Bajo la sección sobre Ayuda para el comercio, párrafo 37, parece quedar implícito que al menos una parte de esta ayuda será brindada a los países en forma de préstamo, y no de donación, ya que hace referencia a “términos de concesión”. Resulta enigmático por qué los países en desarrollo deberían aceptar por ejemplo, menores ingresos como consecuencia de las negociaciones del NAMA a cambio de recibir préstamos para los que deberán encontrar fuentes alternativas de ingresos para poder pagarlos.

Ampliando la transición para la aplicación de los DPI

Los Países Menos Adelantados han solicitado al Consejo del ADPIC ampliar a 15 años el período de transición para la aplicación del ADPIC. Esta decisión ha sido incluida entre corchetes (párrafo 28 del texto borrador), señalando una vez más que habrá que pagar un precio por esto en Hong Kong. En las negociaciones de Ginebra, EE.UU. le ofreció a los países menos adelantados una extensión de un año y la UE les ofreció cinco años. Esto resulta completamente insatisfactorio, especialmente teniendo en cuenta que los países industrializados ricos no estuvieron sujetos a leyes de patentes durante su proceso de desarrollo económico, período en el cual copiar tecnología era

de importancia crítica para EE.UU., Alemania, Japón, etc.

DPI y salud

El texto al respecto se definirá dependiendo de los resultados de la reunión final del Consejo del ADPIC que tendrá lugar el 29 de noviembre en Ginebra. Las negociaciones giran en torno a dos opciones igualmente malas.

En primer lugar, la decisión adoptada el 30 de agosto de 2003 no le ha permitido a los países que no tienen capacidad de producción importar medicamentos genéricos de gran necesidad. La industria de los medicamentos genéricos de la India ha encontrado que los procedimientos burocráticos impuestos por esta decisión son demasiado onerosos haciendo que las exportaciones de medicamentos genéricos sean comercialmente inviables. La decisión fue avalada en Ginebra en 2003 sólo por las enormes presiones políticas ejercidas por Washington sobre países en desarrollo clave tales como Kenia, Filipinas y Venezuela -que de otra manera no hubieran dado su consentimiento. Peor aun que la decisión es la declaración del presidente que fuera leída en el Consejo General en el momento en que la decisión fue avalada. La declaración nunca fue aprobada por los Miembros y contiene aún más condiciones y trabas burocráticas.

Luego de que la decisión fuera adoptada, el Secretariado de la OMC –claramente manipulado por EE.UU. y la UE- introdujo subrepticamente una nota al pie de la decisión haciendo referencia a la declaración del presidente, elevando el estatus legal de la declaración del presidente.

Gran parte de la lucha en Ginebra gira ahora en torno a esta nota al pie. EE.UU. quiere que la declaración completa del presidente se incluya como anexo de la decisión. La UE, jugando a ser la buena, pide que la nota al pie se mantenga para que en el futuro cualquier decisión del panel de resolución de controversias de la OMC tome en cuenta la declaración del presidente como el “contexto” en el que se deberá interpretar la decisión. El Grupo Africano en su propuesta de diciembre de 2004 planteó que quisiera abrir nuevamente la discusión para mejorar la decisión para que sea una solución aceptable para ellos. Además no quieren que se haga referencia a la declaración del presidente.

Dada la postura intransigente de EE.UU. y la UE, es altamente improbable que en Hong Kong se tome una decisión con valor real para los países pobres. Parece ser que la única opción sobre la mesa será elegir entre opciones malas, pero de todas maneras se dará gran publicidad a esta cuestión –afirmando por ejemplo que el mundo desarrollo salvará a los países en desarrollo de la apremiante situación generada por el SIDA, la malaria, etc. Dada la situación será mejor que no se llegue a una solución en Hong Kong en torno a este asunto y que la decisión respecto a una solución de carácter permanente se postergue para después de Hong Kong. Los países deberían pelear por una una solución aceptable y adecuada sin extensos condicionamientos, en lugar de aceptar una solución expedita que no podrá ser utilizada en beneficio de los pobres y que impedirá a los países acceder a medicamentos baratos para siempre.

El “paquete de desarrollo” –compuesto por el Trato Especial y Diferenciado, la Ayuda para el Comercio y los DPI en la salud- equivale a nada, pero el precio que se pretende cobrar es descomunal.

El precio a pagar: mercados agrícolas, industriales y de servicios

Entre las principales cuestiones –agricultura, NAMA y servicios- el texto borrador sobre servicios es el más ambicioso ya que fuerza desde ya a los países a tomar decisiones que implicarán compromisos de liberalización profunda. En comparación, los textos sobre agricultura y NAMA, aunque peligrosos, implican que las decisiones están aún a un paso o dos de distancia.

Servicios

Análisis del Párrafo 9 y el Anexo C

El Anexo C es altamente controvertido y existe una amplia oposición a prácticamente todas las partes del texto. Sin embargo, el Director General de la OMC Pascal Lamy y el Presidente, parecen decididos a forzar a las delegaciones a tragarse este texto no consensuado. A diferencia de agricultura y NAMA, donde el texto borrador hace referencia a los informes del Presidente de los que los Miembros deberán “tomar nota”, el texto sobre servicios (Anexo C) no es un informe, sino un mandato para “intensificar las negociaciones” en formas que son completamente opuestas a las flexibilidades del GATS.

Si el texto borrador es aprobado tal cual está, la liberalización de los servicios será el trofeo que los países desarrollados se llevarán a casa de Hong Kong. El párrafo 9 del texto borrador de la declaración ministerial será la puerta de entrada para iniciar negociaciones sectoriales –tales como las de telefonía básica y servicios financieros (que tuvieron lugar en 1997)-- que se desarrollarán incluso después de haber concluido la Ronda de Doha. EEUU tiene intenciones de iniciar negociaciones sectoriales en 15 sectores específicos.

Las metas numéricas que la UE ha estado proponiendo, si bien son peligrosas, pretenden ser una distracción de los verdaderos objetivos de EE.UU. y la UE –las negociaciones sectoriales. Las negociaciones sectoriales exigen compromisos de liberalización mucho más profundos. Las mismas se dirigen al corazón mismo de las normativas de los países buscando disciplinarlas mediante nueva legislación que le de a las empresas transnacionales los mismos derechos que a los proveedores locales. Está será la puerta de atrás por la que se colarán los acuerdos sobre inversiones y competencia a la OMC.

Los párrafos 2 y 7 del Anexo C son también una puerta de entrada para las negociaciones sectoriales. El párrafo 2 establece que “para brindar una guía para las negociaciones en torno a las solicitudes-ofertas pueden considerarse los objetivos sectoriales y las modalidades tal como han sido identificadas por los Miembros.” Hay una nota al pie al final de esta oración que hace referencia al controvertido informe del Presidente del Consejo sobre Comercio en Servicios (TN/S/23). Este informe contiene una lista de objetivos de liberalización para los países exportadores (principalmente países desarrollados) en una amplia gama de sectores –servicios legales, telefonía, servicios financieros, distribución, transporte, servicios ambientales, etc. Si esta referencia en el Anexo C se mantiene, esos objetivos de liberalización serán la vara con la que se medirán las ofertas de liberalización de los servicios de los países. Esto brindará a los países desarrollados la plataforma que quieren para poder ejercer gran presión en las negociaciones.

El párrafo 7 en el Anexo C bajo “enfoques” discurre sobre el enfoque plurilateral para las solicitudes-ofertas. Este párrafo es una emboscada para los países. Si bien muchos perciben a las solicitudes-ofertas plurilaterales como negociaciones informales entre muchos países enmarcadas en las directrices de negociación, el 7b va muchos más lejos que las directrices de negociación. Allí se expresa que aquellos que reciban solicitudes “deberán entrar en negociaciones plurilaterales”. EE.UU. y la UE desearían

una masa crítica (entre un 80 y el 90% del comercio mundial en un sector) para entrar en estas negociaciones, y de ese modo cambiar el carácter de las negociaciones a negociaciones formales sectoriales, del tipo de las negociaciones sobre telefonía y servicios financieros.

El objetivo es tener un marco de compromisos regulatorios que todos los involucrados firmarán en parte o en su totalidad, tales como el Documento de Referencia sobre Telefonía.

Una vez que este compromiso básico para cada sector queda consagrado en la OMC, afecta a todos los miembros de la OMC, incluso a aquellos que estén por fuera de las negociaciones sectoriales, ya que los inversionistas extranjeros juzgarán a los países según su adhesión a lo que será percibido como un marco regulatorio de liberalización básico. El párrafo 2 del Anexo C debería ser eliminado, al igual que los párrafos 7a-c.

El alcance de los “modos” y las metas en cada modo, incluidos en el párrafo 9 del texto borrador y en el párrafo 2 del Anexo C complementan la negociación sectorial. Dentro de cada sector, se les pide a los países que eliminen las limitaciones en los modos de prestación transfronteriza (modo 1) y presencia comercial (modo 3). La liberalización profunda en el modo 3 es equivalente a un acuerdo sobre políticas de competencia e inversiones en el GATS. India ha solicitado que se amplíe el “alcance de los modos” con la esperanza de lograr un mejor negocio especialmente en el modo 4 (para sus profesionales calificados en tecnología informática). Quizás estén en cierta posición para obtener esto. Sin embargo, otros países en desarrollo están más interesados en abrir las categorías del modo 4 para que se incluyan profesionales poco o medianamente calificados. Esto no se refleja adecuadamente en el párrafo 1d del Anexo C referido a los objetivos por modo. El párrafo 1 del Anexo C que prescribe los objetivos por modo debería ser eliminado.

Un acuerdo sobre contratación pública en el GATS

El tercer asunto de Singapur, que entrará nuevamente a la OMC por la puerta de atrás, se encuentra en el párrafo 4b del Anexo C. El 4b dice que “en materia de contratación pública, los miembros deberían comprometerse en discusiones más focalizadas y en este contexto poner mayor énfasis en las propuestas realizadas por Miembros, incluso en las propuestas para un posible marco sobre contratación pública”. Actualmente, la propuesta que está sobre la mesa es la de la Comisión Europea que defiende incluir en el GATS el acceso al mercado en la contratación pública. Si no se elimina este texto, los países exportadores presionarán a posteriori de Hong Kong para que se apruebe un marco de ese tipo sobre la base de la posición de la Comisión Europea. Todas las compras del gobierno en el sector de servicios tendrán que estar abiertas a las empresas transnacionales, y los países no podrán dar preferencia a las firmas locales en los contratos para proyectos nacionales.

En resumen, este texto socava por completo la actual arquitectura flexible del GATS e impondrá la apertura radical de los sectores de servicios de los países en desarrollo antes de que estén preparados para competir con las multinacionales de servicios del mundo desarrollado.

El potencial que tienen los países en desarrollo de desarrollar sus sectores de servicios como una nueva área de crecimiento económico será destruido. En efecto, el desempleo crecerá ya que los actuales proveedores de servicios se verán amenazados. También se verá cuestionado el acceso universal a los servicios ya que el proceso de liberalización / privatización no priorizará la cobertura universal.

Agricultura

Análisis del Anexo A

Tanto el texto sobre NAMA como el de agricultura tienen la pretensión de ser parte de un proceso de “abajo hacia arriba”, y alegan ser informes “fácticos” de las negociaciones. Sin embargo, ambos están sesgados a favor de las posiciones de los países desarrollados.

El informe sobre agricultura está redactado en forma especialmente inteligente. El Presidente pone varias opciones sobre la mesa sin hacer referencia a qué países hacen las propuestas, ni al respaldo que tienen ciertas posiciones. Por ejemplo, coloca la posición mantenida por 50 a 60 países de ACP a la par de la posición mantenida por un país (por ejemplo EE.UU.). Como tal, la balanza en la negociación se inclina a favor de ese (hipotético) único país, ya que en el informe del Presidente hay una expectativa implícita de que la solución estará en un sagrado término medio. Para muchos países en desarrollo, la agricultura no es una cuestión en la que puedan hacer concesiones ya que involucra el sustento y el empleo. Los parámetros de las negociaciones posteriores a Hong Kong están siendo redefinidos por lo tanto en una dirección que no es favorable para los países en desarrollo.

Apoyos Internos

Las disposiciones y opciones en relación a los apoyos internos son altamente desalentadoras y no equilibrarán las actuales distorsiones en el comercio agrícola. En efecto, los cortes en de mínimis y en la medida global de la ayuda (MGA) golpearán fuertemente a los países en desarrollo. En gran medida, las reducciones ofrecidas por los países desarrollados se tratan sólo de disminuir el “agua” en sus subsidios, es decir recortar la diferencia existente entre sus niveles de apoyo consolidados y aplicados.

En las reducción total de los apoyos internos (párrafo 8 del Anexo A) serán los países en desarrollo que brindan apoyos del tipo de una medida global de ayuda los que correrán el riesgo de reducir drásticamente sus apoyos. La UE (que está en la Banda 3) ya está modificando sus apoyos para que no entren en la categoría de ayuda “distorsionante del comercio”, en el marco de la reforma de su Política Agrícola Común y saldrá ileso del 70 al 80% de los recortes. Sus apoyos migrarán hacia el Compartimento Verde que permanece intacto. EE.UU. quedará en la Banda 2. Fue EE.UU. quien ofreció reducir sus apoyos totales en un 53%. A menos que estos recortes se incrementen –por ejemplo hasta alcanzar un 70%- no habrá cambios para EE.U.U. en términos de los actuales niveles de apoyo aplicados.

El texto avala la expansión del compartimento azul incluida en el Acuerdo Marco de julio de 2004. Aunque EE.UU. recortara “los subsidios que distorsionan el comercio” este nuevo Compartimento Azul (aun si se le pone un techo del 2,5% del valor de la producción) le permitirá a EE.UU. incluir cinco mil millones de dólares de ayuda adicional en la Ley Agrícola, principalmente sus distorsivos pagos contra-cíclicos, anulando en gran medida los recortes en la Medida Global de Ayuda. En efecto, este nuevo Compartimento Azul es equivalente a otro Compartimento Ambar (MGA) distorsivo del comercio.

En lo que se refiere a la Medida Global de Ayuda (párrafo 9 del Anexo A), EE.UU. se ubica en la Banda 2 ya que su MGA está fijada en 19,1 mil millones de dólares, y la UE en la Banda 3, con una MGA fijada en 67 mil millones de dólares. Para ambos, los recortes previstos serán como disminuir el “agua” y no tendrán ningún efecto en los niveles de ayuda aplicados.

En la sección sobre MGA, hay también una omisión fundamental. En las discusiones bilaterales EE.UU. ha prometido reducir la ayuda interna para productos específicos en un 50%. Esto será clave de haber recortes reales en la ayuda interna a ciertos productos importantes como el algodón. Sin embargo, la promesa de EE.UU. no aparece reflejada en el informe del Presidente. El texto meramente sugiere que podría haber algún tipo de límites para productos específicos. Y lo que sí enfatiza son los períodos que se considerarán como base para el cálculo de los límites, 1995-2000 o 1999-2001. El primero fue propuesto por el G20 y el segundo por Estados Unidos. 1999-2001 fue el período de los últimos años en el que los precios eran bajos y los niveles de ayuda eran los más altos.

Respecto al Compartimento Verde (párrafo 10, Anexo A) no se hace mención alguna a la necesidad de limitarlo, sólo de “revisarlo”. Incluso lo que dice sobre la “revisión” equivale a nada, ya que dice que la revisión debería ser llevada a cabo “sin socavar las reformas en marcha” –haciendo referencia a proteger la reforma de la PAC de la UE y la Ley Agrícola de EE.UU.. Esto es muy desalentador porque significa que los resultados de los paneles de resolución de controversias de la OMC sobre algodón y azúcar, y los logros de los países en desarrollo en esos paneles, no han sido traducidos a ganancias en las negociaciones centrales sobre agricultura. Estos paneles fallaron que ciertos subsidios correspondientes al Compartimento Verde distorsionan el comercio, por ejemplo los préstamos de ayuda a la comercialización, los programas de pérdida de mercados y los pagos anticíclicos.

Con la PAC, la UE está trasladando gran parte del total de sus ayudas al Compartimento Verde –pasando de un 25 al 90%. Aproximadamente un 75% de las ayudas de EE.UU. corresponden al Compartimento Verde. EE.UU. brinda unos 50 mil millones de dólares de ayuda en el marco del Compartimento Verde, en oposición a unos 21 mil millones que corresponden a los compartimentos que “distorsionan el comercio” –Medida Global de Ayuda, Azul y de minimis. Por lo tanto, si bien se están reduciendo los subsidios a las exportaciones, los subsidios ocultos a las exportaciones están aumentando a través del Compartimento Verde y el Compartimento Azul. A menos que al Compartimento Verde se reduzca, se lo discipline y se le ponga límites, se mantendrán los desequilibrios actuales en el comercio agrícola y el *dumping*.

En lo referido a las políticas de competencia en las exportaciones, aún no se han fijado fechas –ni siquiera un abanico de fechas posibles. Esto representa claramente un trato injusto si lo comparamos con el abanico de cifras presentadas para la reducción de aranceles.

En lo que respecta a acceso a mercados, una propuesta clave presentada por el Grupo ACP ha sido omitida. Algunos países del África, Caribe y Pacífico (ACP) han armonizado sus aranceles a niveles altos (por ejemplo, cerca de un 100% de sus líneas arancelarias han sido consolidadas al mismo nivel). Kenia, por ejemplo, tiene todas sus líneas arancelarias consolidadas al 100% y Nigeria al 150%. Estos países han tomado la posición de distribuir sus líneas arancelarias en las bandas inferiores de la fórmula en conformidad con sus propias sensibilidades, y esperan que no se les aplique los niveles de reducciones exigidos en las bandas superiores, no importa cuáles sean las bandas que finalmente se aprueben. Proponen que sus reducciones arancelarias sean acordes a una reducción arancelaria global promedio, que el Grupo ACP sugiere sea del 24% para los países en desarrollo. El Presidente omitió incluir esto en su informe.

Con relación a la “proporcionalidad” el presidente ha dicho que hay una propuesta para que los países en desarrollo consideren realizar 2/3 de los recortes hechos por los países desarrollados. La propuesta del G20 en efecto establece que los países en desarrollo deberían realizar recortes menores a los 2/3 de las reducciones realizadas

por los países desarrollados. Aún así, cuando los recortes proporcionales se aplican a los países en desarrollo, los resultados no son proporcionales. En la medida en que los países en desarrollo tienen aranceles más altos que los países desarrollados, incluso si realizaran sólo 2/3 de los recortes, la reducción arancelaria sería más radical que la de los países desarrollados. Por ejemplo, un país en desarrollo deberá reducir un arancel del 90% al 30%, mientras que un país desarrollado recortará su arancel del 4% al 0%.

Productos sensibles, productos especiales y mecanismo de salvaguardias especiales

Existe lisa y llanamente un trato desigual entre los productos sensibles y los productos especiales. Prácticamente no hay discusiones en torno a cómo se deberían designar los productos sensibles. Se asume que los países desarrollados lo decidirán por sí mismos. Por el contrario, hay un gran debate en torno a cómo se definirán los productos especiales, y se hace referencia (en la página A-5 del Anexo A) a la necesidad de establecer “indicadores no exhaustivos e ilustrativos” para definir pautas.

En relación al mecanismo de salvaguardias especiales, el disparador más útil para los países en desarrollo “en base a precios” se considera controvertido. Un disparador en base al volumen, aunque menos controvertido no sería de mucha utilidad en la práctica.

Algodón. Si bien en el Acuerdo Marco de julio prometieron que el algodón se consideraría “ambiciosa, rápida y específicamente”, en el informe del Presidente no se le ofrece nada a los países productores de algodón.

En suma, el texto es un reflejo de negociaciones que van en una dirección favorable para EE.UU. y la UE –no se realizarán reducciones reales en la ayuda interna, y de hecho, tienen una carta para legitimar sus enormes ayudas y el *dumping*. Las disposiciones sobre ayuda interna para EE.UU. y la UE apuntan simplemente a un ejercicio de cambio de compartimentos.

Al mismo tiempo, se establecen reducciones obligatorias de aranceles, incluso para los países en desarrollo. (no se hace mención a que el recorte de aranceles por parte de los países en desarrollo quede condicionado a los recortes que hagan los países desarrollados a la ayuda interna). En un contexto de *dumping* continuo, la reducción forzada de los aranceles en los países en desarrollo eliminará la única herramienta que estos pueden utilizar para proteger a sus pequeños agricultores de la competencia injusta. El resultado previsible es el aumento del desempleo y la pobreza en el medio rural.

Acceso al mercado de bienes no agrícolas (NAMA)

El texto sobre NAMA (Anexo B) ha sido ampliamente criticado por no capturar con justicia el carácter de las negociaciones para los países en desarrollo. El informe del presidente intenta reducir el amplio debate en torno al NAMA a un simple juego de números, cuando en realidad el debate gira en torno a una cuestión mucho más importante, entre la presión agresiva hacia la liberalización ejercida por los países altamente industrializados por un lado, y la posición defensiva de los países en desarrollo que temen al fantasma de la des-industrialización, por el otro.

En primer lugar el presidente afirma que existe una convergencia creciente en torno a la fórmula Suiza y que hay dos opciones principales. Al hacer esto él elimina la fórmula presentada por los países del Caribe. La fórmula del Caribe le brinda a los países en desarrollo un coeficiente adicional para tomar en cuenta las vulnerabilidades económicas.

En segundo lugar, contrario a lo que ha sido planteado por el Presidente, no hay una creciente convergencia respecto a que los coeficientes para los países en desarrollo deberían estar en un rango de 15-30. Muchos países han expresado que de ser forzados a aceptar la fórmula Suiza (en lugar que una fórmula del tipo de la suiza, como la del Caribe), ellos necesitarán un coeficiente mucho más alto (mayor a cien). Por lo tanto el cuadro presentado por el Presidente es engañoso y es peligroso ya que podría reducir severamente las opciones de negociación que tendrán los países después de Hong Kong.

En tercer lugar el Presidente da un informe completamente tendencioso al decir que hay “buenos avances” en las negociaciones sectoriales. De hecho, la posición del Grupo Africano es que estas negociaciones no deberían llevarse a cabo y que los países africanos nunca acordaron realizar negociaciones sectoriales.

En lugar de eso, el Presidente dice que algunos han cuestionado la lógica de involucrase en negociaciones sectoriales antes de haber acordado una fórmula, tergiversando completamente el nivel de objeciones y resistencia.

Finalmente, los países menos adelantados han solicitado acceso a mercados libres de impuestos y de cupos “consolidados”. Esta solicitud no se ve reflejada en el párrafo sobre Países Menos Adelantados, que sólo hace referencia al acceso libre de impuestos y libre de cupos.

Las negociaciones del NAMA han sido extremadamente controvertidas. Muchos países en desarrollo han expresado sus preocupaciones respecto a la drástica fórmula presentada, así como respecto a los límites transversales a los que se les pide se comprometan.

La mayoría de los negociadores están preocupados porque sus industrias serán barridas por completo con una fórmula de ese tipo y con las disposiciones que estipulan poner límites consolidados a los aranceles, a niveles muy bajos – posiblemente a niveles aún más bajos que los que se aplican en este momento. No existe ninguna fórmula de un mismo talle para todo el mundo que pueda atender las preocupaciones de un gran número de países. Los países necesitan espacio político – EE.UU. y la UE han reclamado eso para los textiles, con un período de transición de más de 50 años. Limitar el espacio político de los países en desarrollo e impedirles nutrir y potenciar sus industrias es un camino seguro hacia el desempleo y la desindustrialización.

NADA QUE GANAR, TODO PARA PERDER: PERSPECTIVAS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN LA MINISTERIAL DE LA OMC EN HONG KONG Y EN ADELANTE por Walden Bello

(Ponencia presentada en el Foro ¿Qué está en juego en Hong Kong?, co-organizado por la *Coalición Stop the New Round* y **Focus on the Global South**, Hotel Sulon, Quezon City, Filipinas, 25 de noviembre de 2005).

Aparentemente las negociaciones hacia la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio en Hong Kong no están avanzando. Los informes en borrador para la Ministerial sobre el estado de las negociaciones en agricultura, acceso al mercado de bienes no agrícolas (NAMA) y servicios ya están disponibles, y si bien todos intentan presentar una visión positiva de que se está avanzando hacia la “convergencia”, en realidad eso no es así. Un análisis exhaustivo de los documentos

revela que sólo hay acuerdos en un 10% -como máximo- de los puntos clave de negociación, mientras que existe amplia divergencia en un 90%. Cuando se publique el texto borrador de la declaración ministerial, seguramente será lo que el Secretariado de la OMC denomina un documento “plagado de corchetes”, como lo fuera el borrador de la declaración de la Ministerial de Seattle.

Guerra defensiva

Desde que el “Acuerdo Marco” de julio fuera metido a la fuerza en la reunión del Consejo General a finales de julio de 2004, los países en desarrollo han estado involucrados en lo que podría caracterizarse como una guerra defensiva en la OMC. En las tres áreas clave de negociación –servicios, acceso a mercados no agrícolas (NAMA) y agricultura, los países en desarrollo han tenido que defender sus mercados de una agresiva ofensiva de los países desarrollados, liderados por EE.UU. y la UE, en pos de una mayor liberalización. En dos de las áreas -NAMA y servicios- debido a sus niveles arancelarios en las manufacturas y la industria que son mucho más altos que los de los países desarrollados, y por causa del trato preferencial que le dan a los proveedores locales de servicios, ellos tienen todo para perder y muy poco para ganar con la liberalización. En agricultura también están a la defensiva, pero al menos en este sector pudieron debilitar las presiones de los países desarrollados que pretenden una mayor liberalización de los mercados del Sur, montando un contraataque por los enormes subsidios que dan la Unión Europea y Estados Unidos a la agricultura –que posibilitan que sus intereses agrícolas dominen y distorsionen los mercados globales.

En las tres negociaciones sectoriales, la amenaza más inmediata, desde el punto de vista de los países en desarrollo, son las negociaciones de servicios. Aquí, hubo una movida fuerte de parte de los países desarrollados para sustituir el enfoque flexible de las solicitudes-ofertas por un enfoque que tiene carácter de obligatorio. Permítanme explicar esto brevemente: la práctica de negociación en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) es que cualquier gobierno es libre de solicitar a otro la apertura de varios sectores de servicios, pero el gobierno que recibe la solicitud también es libre de ofrecer sólo aquellos servicios que está dispuesto a abrir, e incluso de no hacer oferta alguna. En las negociaciones actuales se han introducido “enfoques complementarios” tales como “pisos mínimos” y “metas numéricas” para obligar a los países en desarrollo a “mejorar la calidad” de sus ofertas, lo que significa que deberán aceptar abrir más servicios que los que han puesto hasta el momento sobre la mesa de negociaciones.

El actual texto borrador de la ministerial presentado por el Presidente del Consejo sobre Comercio de Servicios no menciona, al menos en forma explícita, los enfoques más amenazantes de “pisos mínimos” y “metas numéricas”, pero sí promueve un enfoque complementario por el que un gobierno o un grupo de gobiernos pueden hacer solicitudes específicas a otro gobierno o grupo de gobiernos para que abran uno o varios sectores de servicios, y este último tendrá que “involucrarse en negociaciones plurilaterales para considerar tales solicitudes”. Tal como lo han percibido acertadamente los países en desarrollo, las negociaciones obligatorias son el primer paso en la pendiente resbalosa hacia la liberalización obligatoria.

En NAMA han habido amplias divergencias y el Informe de Avance del Presidente sobre las negociaciones, publicado el 22 de noviembre del 2005, refleja eso. No se ha llegado a acuerdos ni con relación a una fórmula para liberalizar los aranceles no agrícolas, ni con respecto a los coeficientes diferenciales para los países desarrollados y en desarrollo para ser anexado a dicha fórmula (que tomaría en cuenta la situación de subdesarrollo del sector industrial y manufacturero de los países en desarrollo). Una nota del texto, sin embargo, plantea en forma implícita que los miembros han llegado a un acuerdo con relación a la reducción de aranceles de la “Fórmula Suiza”. Esta fórmula exigiría reducciones arancelarias proporcionalmente mayores para los

aranceles más altos que la fórmula de la “Ronda Uruguay” que obligaría a una reducción arancelaria promedio, pero que al ser flexible permite a los miembros distribuir la reducción promedio en forma discriminatoria entre las distintas líneas arancelarias, pudiendo aplicar reducciones arancelarias menores para los productos más sensibles y mayores para los menos sensibles. En la medida en que muchos países en desarrollo mantienen aranceles más altos que los países desarrollados para muchos productos manufacturados importados y para otras importaciones de productos no agrícolas, ellos serán los más afectados sea cual sea la Fórmula Suiza que se adopte. Esta es la razón por la que muchos se resisten a aceptar la Fórmula Suiza u otra fórmula del tipo de la Suiza, contrariamente a la impresión que da la lectura del texto.

Tal como lo hemos planteado, en servicios y en NAMA, los países en desarrollo han jugado mayormente una guerra defensiva, con pocas posibilidades de llevar adelante una estrategia ofensiva con excepción quizás del modo 4 sobre servicios, que tiene que ver con el movimiento transfronterizo de “personas naturales” que prestan servicios, como los profesionales altamente calificados. Pero incluso en el modo 4, donde la posición de los gobiernos de los países desarrollados prácticamente no tiene ningún margen de “flexibilidad” por razones políticas (léase sentimiento anti-inmigrantes), las posibles ganancias o beneficios para los países en desarrollo han quedado seriamente restringidas.

Intransigencia de EE.UU. y la UE en agricultura

En las negociaciones sobre agricultura, sin embargo, la historia ha sido muy diferente. A pesar de las ventajas que gozan los países desarrollados según los términos del Acuerdo Marco de julio, las diferencias entre ellos con respecto a las distintas ofertas de reducción de sus subsidios y la habilidad de los países en desarrollo en mantener el centro de atención en los subsidios y en la protección de los mercados de los países desarrollados, ha colocado a la UE y a EE.UU. en la defensiva.

La intransigencia de los países desarrollados en las negociaciones ayudaron a que la Ministerial de Cancún en el 2003 fracasara. Ahora este se ha convertido en el punto más controvertido en el camino hacia Hong Kong. Si bien la UE es un chico malo –tal como EE.UU. trató por todos los medios que los otros gobiernos creyeran en la reciente cumbre de la APEC realizada en Busan, Corea- no es el único. La muy publicitada oferta de EE.UU. de reducir sus subsidios globales para la agricultura en un 60%, es en realidad una cortina de humo y un montón de espejitos de colores. Se trata de una reducción de los niveles de ayuda permitidos, no de los niveles actuales que se está aplicando hoy. No sólo permitirá que los actuales niveles de ayuda sigan intactos, sino que deja espacio para que los mismos aumenten.

Es más, la propuesta de EE.UU. dejará el actual sistema de subsidios virtualmente inalterado, si es que no se expande. No hubo compromisos concretos ni de reducir la ayuda alimentaria, que en realidad es un mecanismo de *dumping*; ni los créditos a las exportaciones, que en realidad son un tipo de subsidio a las exportaciones; ni de podar en forma significativa los subsidios del “compartimento verde”. E incluso, EE.UU. continúa presionando para que se amplíe su “compartimento azul” y así poder acomodar la nueva ronda de subsidios para la agricultura aprobada durante la administración Bush en el marco de la Ley Agrícola del 2002. Estos dos “compartimentos”, que fueron institucionalizados durante la Ronda Uruguay, permiten exenciones –por diversas razones sospechosas— a la eliminación o reducción significativa de varios tipos de subsidios que fomentan el *dumping*.

¿Por que les resulta tan difícil a EE.UU. y a la UE realizar ofertas serias? Porque el Acuerdo de Agricultura nunca tuvo la intención de promover el comercio justo en la agricultura, sino de regular la competencia monopólica existente entre EE.UU. y la UE

para hacer *dumping* de sus productos en los mercados de terceros países, al tiempo que realizaban recortes cosméticos a las ayudas internas para dar legitimidad al proceso. El principal objetivo fue abrir los mercados agropecuarios de los países en desarrollo y regular el *dumping*, nunca fue poner fin a los subsidios de los países desarrollados. Entonces, aun si EE.UU. y la UE ahora hicieran “mejores” ofertas que las que han presentado hasta el momento, es altamente improbable que las mismas signifiquen algún cambio significativo en sus sistemas de subsidios masivos.

¿Kabuki?

Entonces, al no haber movimientos en agricultura, ¿estamos frente a un parálisis en el camino hacia Hong Kong? Ojalá fuera así. Pero lo que muchos temen en efecto, es que la competencia entre la UE y EE.UU. por quién hace la mejor oferta no es otra cosa que una pieza de Kabuki con una sofisticada coreografía que concluirá con una fórmula negociada entre ellos a último momento. Algunos consideran que hay un paralelismo con las negociaciones sobre agricultura en la última fase de la Ronda Uruguay, cuando EE.UU. y la UE estuvieron al borde de la pendiente y luego retrocedieron a último momento acordando el actual Acuerdo sobre Agricultura, que luego fue impuesto a los demás países. Tómenlo o déjenlo, dijeron, pero si se niegan a aprobarlo serán responsables del fracaso de la ronda.

Ahora se podría dar un escenario similar, alerta el economista C.P. Chandrasekhar: “Se trata exactamente de la misma pieza que está siendo actuada nuevamente. Existen grandes expectativas de que la UE irá un poco más allá en su segunda oferta. Sin embargo, esto implicará que sus intereses en la agricultura estén bien cuidados y mayores exigencias a los países en desarrollo para que hagan concesiones en acceso a los mercados no agrícolas (NAMA) y en servicios. Si ellos se resisten a esta exigencia, la carga por la destrucción de la ronda a último momento caerá sobre los hombros de los países en desarrollo.”

Y el peligro está, plantea él, “en que en el intento de conseguir tanto como les sea posible sin verse forzados a asumir esa responsabilidad, países como India y Brasil podrían hacer importantes concesiones que no sólo afectarán a sus propios productores, sino también a los de África y de otros países.” En efecto, muchos están preocupados de que los brasileros terminen vendiendo el negocio si consiguen que la UE se comprometa con un cronograma explícito para eliminar en forma progresiva los subsidios a las exportaciones, y que los hindúes podrían hacer lo mismo a cambio del compromiso de EE.UU. de incrementar marginalmente las visas de trabajo HB1 para los especialistas en alta tecnología de la India.

En efecto, ahora se está hablando de expandir el proceso de negociación más allá de Hong Kong para garantizar que se llegue a un acuerdo y una conclusión victoriosa de la denominada Ronda de Doha. Tal como lo describe Celine Chevariat de Oxfam, los actores influyentes están hablando de “un tercio de un acuerdo en Hong Kong y una extensión de cuatro meses para concluir finalmente las modalidades” en una nueva ministerial a realizarse antes de mediados de 2006. Desde mi punto de vista, el “tercio” a ser acordado en Hong Kong podría ser el acuerdo de servicios que avala el enfoque “plurilateral”, y los dos tercios restantes, principalmente agricultura y NAMA, podrían concluirse más adelante en la segunda ministerial.

Es real que incluso si el único resultado de Hong Kong, o de un proceso “Hong Kong Plus”, fuera un acuerdo basado en el actual borrador sobre servicios, eso representaría ya un gran triunfo para las grandes potencias económicas y un enorme revés para los países en desarrollo. Aileen Kwa de Focus on the Global South alerta que el enfoque plurilateral legitimado por un acuerdo sobre servicios podría ser transformado fácilmente en negociaciones sectoriales formales con un fuerte ímpetu para la liberalización que podría iniciarse inmediatamente después de Hong Kong, tal

como sucedió con las negociaciones sobre telecomunicaciones y servicios financieros que se formalizaron rápidamente en negociaciones sectoriales después que las negociaciones plurilaterales en estos sectores fueran avaladas en 1997.

En suma, para sintetizar el estado de situación en la OMC, los países en desarrollo tienen todo que perder y nada por ganar con un nuevo trato en la OMC, ya sea que ese trato se selle en Hong Kong o en un proceso más largo del tipo "Hong Kong Plus".

El problema mayor

Pero el problema no reside sólo en el actual proceso de negociación que está aprisionado en el denominado Acuerdo Marco de julio. El problema es más sustantivo: la estructura, normas y procesos de la OMC están sistemáticamente sesgados contra los intereses de los países en desarrollo. Le ha tomado 10 años a los países en desarrollo aprender esto, pero hay cuatro razones por las que la OMC es realmente mala para el Sur, parafraseando el título del video de Focus on the Global South.

En primer lugar, la liberalización comercial es la razón de ser de la OMC, y se hace cada vez más evidente que una mayor liberalización económica tiene resultados exactamente opuestos a los pregonados por los promotores del libre comercio.

Después de 20 años de aplicación de los ajustes estructurales y de otras políticas fundamentalistas pro-mercado en los países en desarrollo, hay más gente pobre en el mundo hoy que en 1985. La inequidad tanto dentro como entre los países es mucho mayor. En las regiones del mundo donde se adoptaron las políticas pro-mercado con mayor optimismo -América Latina y el Caribe, África Sub-sahariana y Europa Central y del Este- el número de pobres creció en forma significativa. De hecho en forma masiva en el caso del alumno ejemplar del neoliberalismo, la Argentina, donde el 52% de la población cayó por debajo de la línea de pobreza y el 25% se encuentra en la categoría de 'indigente', luego del colapso económico del 2001.

Fue en Asia oriental donde se registró una reducción de la pobreza, dado que la integración al mercado global fue gestionada por Estados fuertes como China y Corea del Sur, que en la mayoría de las instancias aplicaron una fórmula proteccionista anti libre mercado al interior y mercantilismo con el exterior. Pero incluso en esta region, se vivieron tendencias regresivas como en los casos de Tailandia e Indonesia, donde la liberalización de las cuentas de capital apoyada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) provocó la descomunal crisis financiera asiática que en el espacio de unas pocas semanas condujo a más de 1 millón de tailandeses y a más de 21 millones de indonesios por debajo de la línea de pobreza, en el verano de 1997.

En segundo lugar, si bien la retórica de la OMC hace referencia al libre mercado, los acuerdos clave fomentan el monopolio empresarial.

Si las negociaciones en agricultura se encuentran estancadas es porque, como lo explicamos antes, el AsA nunca tuvo la intención de liberalizar el comercio agrícola mundial, sino que fue diseñado para permitir a la UE y EE.UU. gestionar su competencia monopólica para continuar con el *dumping* de sus productos altamente subsidiados en los mercados de terceros países, al tiempo que hacen concesiones con algunos recortes cosméticos en los subsidios para que el trato gane legitimidad.

Al igual que en el AsA, no hay ningún componente ni remotamente asociado al libre comercio en la pieza clave de la OMC, el acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relativos al Comercio (ADPIC), que fue diseñado para otorgarle el monopolio sobre las innovaciones tecnológicas a las empresas estadounidenses y a otras empresas de alta tecnología, mediante la imposición a nivel mundial de leyes de patentes draconianas que siguen el modelo de las de Estados

Unidos. En efecto, tan abiertamente monopólica es la esencia del ADPIC que el defensor acérrimo del libre comercio Jagdish Bhagwati ha cuestionado el hecho que este acuerdo fuera incluido en la OMC. Esto no significa que prefiramos el libre comercio corporativo al comercio monopólico (ya que el libre comercio también atenta contra los intereses de los países en desarrollo), sino que queremos destacar que existe una contradicción sustancial entre los principios ideológicos y los intereses corporativos, que atraviesa la OMC como una fisura y que ha sido una de las causas principales de su pérdida de legitimidad entre los países en desarrollo.

Tercero, la OMC atenta contra el desarrollo.

Después de firmar bajo presión en 1994, le tomó algún tiempo a los países en desarrollo darse cuenta de que el ADPIC constituye prácticamente una garantía de que la ruta tradicional hacia la industrialización –la industrialización a partir de la imitación- es una cosa del pasado; y de que el acuerdo TRIMS sobre las medidas de inversión relativas al comercio, al prohibir las herramientas de desarrollo tales como las políticas de contenido local, hace que sea prácticamente imposible utilizar la política comercial como un instrumento para la industrialización. Para la mayoría de los países en desarrollo, denominar a la Ronda de Doha como de desarrollo es un contrasentido malicioso ya que la misma margina las áreas de negociación de mayor interés para los países en desarrollo: reconciliar el comercio y el desarrollo, ejecución de los compromisos de liberalización comercial formulados durante la Ronda Uruguay, y trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.

Cuarto, el comercio mundial no necesita a la OMC.

Que la OMC es indispensable para la expansión del comercio mundial es una de esas mentiras, como lo plantea el propagandista Nazi Goebbels, que de tanto repetirla se transforma en verdad. El corolario de esto es la afirmación de que el comercio mundial caería en la anarquía si la OMC dejara de existir.

Dejemos las cosas en claro: el comercio global no necesitó a la OMC para multiplicarse por ochenta y siete, pasando de un valor de \$124 mil millones en 1948 a \$10 billones 772 mil millones en 1997. Esta expansión tuvo lugar bajo el antiguo GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que se complementaba con la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). El marco flexible del GATT-UNCTAD permitió que se aplicaran políticas comerciales orientadas al desarrollo posibilitando la industrialización de los países de América Latina entre 1950 y 1970, así como la existencia de estrategias proteccionistas/mercantilistas lideradas por el Estado, que los Nuevos Países Industrializados de Asia oriental utilizaron para transformar rápidamente sus economías entre 1965 y 1995. En otras palabras, el marco multilateral del GATT-UNCTAD dio a los países en desarrollo suficiente espacio político, un fenómeno que aparece reflejado en los hallazgos de Robert Pollin de que excluyendo el caso especial de China de la ecuación, la tasa de crecimiento general de los países en desarrollo durante la era del desarrollo (1961-80) fue de 5,5%, frente a un 2,6% de la era neoliberal (1981-2000).

Entonces, ¿por qué se sustituyó el marco GATT-UNCTAD si funcionaba razonablemente bien? El motivo por el cual se creó la OMC y su razón de ser siempre ha sido servir a los intereses de las empresas transnacionales (ETN) que hoy en día dominan la economía mundial y están buscando constantemente abrir mercados. Para ser más específicos, fue EE.UU. y sus empresas transnacionales quienes presionaron para que se creara la OMC. En la medida en que sus empresas se volvían más dependientes de la economía mundial en la década del 70, EE.UU. lideró los esfuerzos para reemplazar al GATT por una organización con un mecanismo de resolución de controversias más poderoso para hacer caer las políticas proteccionistas, forjó un acuerdo sobre

comercio agrícola con la UE para gestionar el dumping en los mercados de los países en desarrollo; presionó para que se llegara a un acuerdo que abriera los servicios de los países en desarrollo a las multinacionales para su explotación; presionó por un acuerdo sobre TRIMS que convertiría en ilegal el uso de las políticas comerciales por parte de los países en desarrollo para su industrialización; y metió a la fuerza un acuerdo sobre DPI que consolidaría las ventajas de EE.UU. en las industrias de tecnología de punta.

Presionados por sus propias empresas globalizadas, la UE y Japón se sumaron a la agenda de EE.UU., mientras que los países en desarrollo eran mayormente observadores, que preferían el marco relativamente amigable con el desarrollo plasmado en el GATT y UNCTAD.

Sí, la OMC es indispensable para las ETN. Para los países en desarrollo ha sido –tomando una imagen de Max Weber– una jaula de hierro que les ha robado su espacio para el desarrollo. Para ellos, los últimos diez años han sido una experiencia de estar constantemente a la defensiva mientras el proceso de la OMC subordinaba inexorablemente el desarrollo al comercio corporativo. Para defender sus intereses, ellos fueron forzados a crear bloques como el G20, G30, G90, que contribuyeron al descarrilamiento de la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún. Si las negociaciones actuales están estancadas, es porque los bloques de los países en desarrollo han logrado con éxito bloquear la estrategia de negociación asimétrica de EE.UU. y la UE de conceder recortes puramente cosméticos de sus enormes subsidios agrícolas, al tiempo que le exigen a los países en desarrollo que hagan concesiones perjudiciales, en términos de un mayor acceso a sus mercados agrícolas, no agrícolas y a sus sectores de servicios.

Haciendo virtud de la necesidad, los defensores de la OMC han aprovechado el surgimiento de estos grupos para argumentar que los mismos posibilitan a los países negociar en condiciones de mayor equidad bajo el paraguas de la OMC. La realidad es que el sesgo profundamente anti-desarrollo de la OMC le deja a los países en desarrollo un espacio muy limitado para defender sus intereses. Por cierto, no se trata de un marco en el que puedan perseguir una agenda de desarrollo positiva. En efecto, una consecuencia que podría ser positiva de su experiencia de guerra defensiva en la OMC, es que los países en desarrollo han empezado a ser conscientes de que necesitan unirse para crear instituciones diferentes a la OMC para la gobernanza del comercio mundial, instituciones que subordinen el comercio al desarrollo.

La Sexta Conferencia Ministerial de la OMC podría colapsar en Hong Kong. Esto en todo caso sería algo positivo. Contraviniendo los escenarios apocalípticos autocomplacientes que pintan sus defensores corporativos, hay vida después de la OMC. Su desaparición no generaría anarquía sino que abriría espacio político para el desarrollo.

DRÁCULA Y EL MUNDO EN DESARROLLO: ¿EL ACTO FINAL?

Permítanme concluir con una imagen de uno de mis autores favoritos, Bam Sotker. La OMC es inmortal como su personaje Drácula. Cada vez que piensas que lo has matado él resucita. Luego del colapso de la Conferencia Ministerial de Seattle en 1999, la OMC resucitó con su exitosa Ministerial en Doha, Qatar, en noviembre de 1991. Sin embargo, al triunfo de Doha le siguió el fracaso de la Quinta Ministerial en Cancún en septiembre de 2003. Luego de Cancún vino el golpe institucional del Consejo General de la OMC en julio de 2004, que metió a la fuerza el draconiano Acuerdo Marco de julio. Por lo tanto es mucho lo que estará en juego en Hong Kong. En Hong Kong la OMC podría consolidarse como el motor de la liberalización del comercio mundial. O podría ser la estaca que atravesase el corazón de esta organización profundamente anti-popular y acabar con ella para siempre.

*Walden Bello es director ejecutivo de Focus on the Global South, una organización con sede en Bangkok, y profesor de sociología en la Universidad de Filipinas. Él es autor de los Dilemas de la Dominación: La Disolución del Imperio Americano (Nueva York: Metropolitan, 2005) y de numerosos artículos sobre la Organización Mundial del Comercio y los países en desarrollo.

"Focus: Camino a Hong Kong" es editado por Nicola Bullard. Vuestros aportes y comentarios serán bienvenidos, escribir a <n.bullard@focusweb.org>

Para contactarnos por favor escribir a Focus on the Global South c/o CUSRI, Wisit Prachuabmoh Building, Chulalongkorn University, Bangkok 10330 Thailand. Tel: (66 2) 218 7363/7364/7365, Fax: (66 2) 255 9976.

Sitio Web: <http://focusweb.org>. Focus on the Global South es un programa autónomo de investigación política y acción del Instituto de Estudios Sociales de la Universidad de Chulalongkorn, con sede en Bangkok, Tailandia.

Focus on the Global South (FOCUS)
c/o CUSRI, Chulalongkorn University
Bangkok 10330 THAILAND
Tel: 662 218 7363/7364/7365/7383
Fax: 662 255 9976
E-mail: N.Bullard@focusweb.org
Web Page: <http://www.focusweb.org>