

ENFOQUE SOBRE COMERCIO

No. 111. Agosto 2005

EN ESTA EDICIÓN

¿NEGOCIACIONES DE LA OMC EN APRIETOS? NO HAY QUE FIARSE

Walden Bello

¡ATENTOS A GINEBRA!

Jacques Chai Chomthongdi

¿MISIÓN IMPOSIBLE DE LAMY?

Nicola Bullard

LA "GUÍA G" DE LOS GRUPOS EN LAS NEGOCIACIONES AGRÍCOLAS DE LA OMC

Jacques Chai Chomthongdi

EL IMPERIO Y DESPUÉS

Jayati Ghosh

También puedes descargar el original en inglés, *Focus on Trade*, directamente en:

<http://www.focusweb.org/main/html/Article628.html>

¿NEGOCIACIONES DE LA OMC EN APRIETOS? NO HAY QUE FIARSE

por Walden Bello*

¿Cuál es realmente el "estado de situación " de las negociaciones en Ginebra?

Las organizaciones de la sociedad civil que estiman que la próxima reunión ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Hong Kong sólo podrá arrojar acuerdos que serán perjudiciales a los intereses de los países en desarrollo, se sintieron reconfortadas por el fracaso de la última sesión del Consejo General de la OMC a fines de julio, que no llegó a acuerdos sustantivos en ninguna de las áreas cruciales de la negociación: agricultura, productos no-agrícolas y servicios.

De hecho, la mayoría de los observadores, incluidos los medios, han caracterizado en gran medida la incapacidad del organismo para lograr las "aproximaciones de julio", como un revés significativo en la marcha hacia una reunión ministerial exitosa en Hong Kong en diciembre. Las declaraciones de los protagonistas clave de la OMC parecen corroborar esta interpretación. El Director General saliente Supachai Panitchpakdi, al referirse a las negociaciones declaró que fueron "decepcionantes pero no desastrosas"; un comentario que para algunos es una evaluación algo eufemística que pretende disfrazar un panorama realmente sombrío. Las declaraciones de la Presidenta del Consejo General, la embajadora de Kenia Amina Mohamad, diciendo que "no hay una 'crisis' de las negociaciones –no es necesario apretar el botón de pánico", van en la misma dirección.

Sin embargo, uno se queda con la fuerte sospecha de que estas declaraciones son, no tanto una descripción del verdadero estado de situación de las negociaciones, sino una exhortación retórica que busca estimular a los delegados para que apuren un proceso que, en los hechos, ya dejó atrás el estancamiento.

Es ciertamente un alivio que no logran armar las ‘aproximaciones’ de julio. ¿Pero hasta qué punto fue eso un revés? ¿Acaso están ahora realmente muy apartadas las delegaciones, unas de otras?

Por cierto que en las áreas de interés para los países en desarrollo, como el trato especial y diferenciado (TED) y las cuestiones relativas a la aplicación prácticamente no hubo ningún avance. No es posible, por ejemplo, avanzar en el trato especial y diferenciado, debido a la posición intransigente de la Unión Europea (UE) que condiciona cualquier progreso en las negociaciones, a que el bloque de los países en desarrollo acepte que las economías en desarrollo más avanzadas, como la India y China, egresen de las filas de los países que califican para el trato especial y diferenciado. La mayoría de los países en desarrollo interpretan esto como una estratagema cuyo principal objetivo es dividirlos, para poder eliminar al TED como principio operativo de las negociaciones en la OMC.

¿Modo 4 la llave?

Pero hay otras áreas en las que sí se registran avances preocupantes, que son justamente aquellas en las que los países desarrollados tienen mucho interés. Tomemos por caso los servicios. Mucho se ha dicho recientemente acerca de la resistencia que opusieron los países en desarrollo al ‘*benchmarking*’ que propuso la Unión Europea, consistente en el desarrollo de criterios cuantitativos y cualitativos de apertura del mercado genuina y significativa, a los cuales tendrían que ajustarse las ofertas de servicios para considerarse válidas. Sin embargo, las cifras parecen decir otra cosa distinta respecto a la postura de los países en desarrollo. Ahora hay sobre la mesa unas 70 ofertas iniciales que representan a 95 países miembro y alrededor de 30 ofertas revisadas –un salto ciertamente grande respecto de los 47 países que habían presentado ofertas a comienzos de este año. Los gobiernos de los países desarrollados se han mostrado insatisfechos, argumentando que buena parte de esas ofertas carecen de interés en términos de apertura significativa del mercado, pero su actitud es en gran medida una artimaña negociadora. Lo más probable es que algunos de los países en desarrollo que han presentado ofertas estén diciendo que desean negociar, pero que no mostrarán todas sus cartas hasta que los países desarrollados hagan algún gesto serio, por ejemplo, con respecto al denominado Modo 4 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS por sus siglas en inglés) referido al movimiento [transfronterizo] de las personas físicas.

India, por ejemplo, siendo un país que exporta mucha mano de obra a los países del Norte, aparentemente considera el Modo 4 como la pieza clave de su estrategia general de negociación, y es probable que algunas concesiones de la UE y Estados Unidos en esa esfera –como una política más liberal para el ingreso y la permanencia de trabajadores calificados—logren flexibilizar las posiciones del gobierno indio en las negociaciones sobre aranceles agrícolas e industriales. Como lo señalara el analista de *Focus on the Global South*, Benny Kuruvila, "lo que pide el gobierno de la India con respecto al Modo 4 es realmente bastante modesto—se daría por satisfecho si EE.UU. consolida sus compromisos actuales en materia de las visas de trabajo de la categoría H-1 B. Existe el peligro real que Estados Unidos tácticamente se abstenga por algún tiempo de hacer concesiones en esta área, pero que a la postre ceda –momento en el cual la India estará más que dispuesta a conciliar en otros temas".

Pero la India no es el único país que tiene un interés excesivo en la liberalización del Modo 4. Otros países que son grandes exportadores de mano de obra como Filipinas y Bangladesh, ven las concesiones potenciales de EE.UU. y la UE en el Modo 4 como un tema trascendente, que probablemente incidiría en sus propias posturas sobre otros temas.

La línea oficial de EE.UU. en este momento es no demostrar mucha flexibilidad en lo que hace al Modo 4. Ese discurso está en parte dirigido a la opinión pública nacional, debido al fuerte sentimiento que existe en ese país contra los inmigrantes, pero en gran medida se trata de una postura de negociación, ya que, en palabras del experto en servicios Tony Clarke del *Polaris Institute* de Canadá, “no cabe duda que EE.UU. y la UE quieren operativizar el Modo 4, dado el interés que tienen sus empresas de maximizar las oportunidades de mano de obra barata”. Efectivamente, la Coalición de Industrias de Servicios de EE.UU. (*US Coalition of Service*

Industries) está presionando fuertemente a Washington para que liberalice el ingreso de mano de obra calificada. Por todos estos motivos, advierte Clarke, "el Modo 4 podría terminar siendo la llave del acuerdo en Hong Kong o, por el contrario, el elemento que lo impida".

¿Ningún movimiento en el NAMA?

¿Será acaso cierto que no ha habido ningún movimiento en el área del Acceso al Mercado de Productos No-Agrícolas (en adelante NAMA, por sus siglas en inglés)? Una vez más, como en el tema de los servicios, en la superficie parecería que las negociaciones han estado caracterizadas por ruidosos desacuerdos sobre las fórmulas de reducción arancelaria, el tema de la consolidación de los aranceles, y la aplicación de los principios de 'reciprocidad menos que plena' y de 'trato especial y diferenciado'. Sin embargo, si observamos más atentamente veremos que hay señales preocupantes de movimiento hacia una convergencia:

- a pesar de las muchas voces de protesta masculada que se oyeron inicialmente tras la aprobación del Acuerdo Marco de julio de 2004, los países en desarrollo han aceptado ahora el "texto de Derbez" —que rechazaron en Cancún— como base para las negociaciones, según la propuesta del Acuerdo Marco;

- ahora hay consenso sobre una fórmula suiza no lineal —o una semejante— para la reducción de aranceles, la cual se aplicaría a todos los productos y determinaría recortes proporcionalmente mayores en los aranceles más altos, perjudicando así a muchos países en desarrollo que gravan con aranceles relativamente más altos que los de los países desarrollados a muchos bienes industriales clave. La fórmula de la Ronda Uruguay que estipulaba una reducción promedio de los aranceles para toda la industria, pero dejaba librada a las autoridades nacionales la determinación de los aranceles a aplicarse a cada producto específico, no está ni siquiera en discusión, a pesar que los países en desarrollo la verían menos objetable que la fórmula suiza, si tuviesen la opción.

Los países desarrollados no han mostrado ninguna simpatía con las posiciones de los países en desarrollo que quisieran mantener un nivel de protección importante para su industria, mediante la aplicación de los principios de 'reciprocidad menos que plena' y 'trato especial y diferenciado' en virtud de las distintas fases del desarrollo económico en que se encuentran. Esta actitud intransigente ha obligado a los países en desarrollo a restringir cada vez más sus tácticas defensivas y proponer básicamente la mejor fórmula no lineal, de manera de reducir en lo posible —en lugar de evitar sustancialmente— el impacto de una liberalización general de la industria. La última fórmula que ha surgido, la llamada "propuesta paquistaní", plantea la introducción de la tasa media arancelaria consolidada como factor en la fórmula, y luego la aplicación de un coeficiente de seis para los países desarrollados y de 30 para los países en desarrollo. De este modo, según la delegación paquistaní, se reducirían significativamente los aranceles industriales de todos los países miembros (una preocupación de los países desarrollados), se armonizarían los aranceles dentro de cada grupo (un objetivo de la OMC), y todavía se podría conservar alguna diferencia entre el nivel medio del arancel de los países desarrollados y el de los países en desarrollo (una preocupación de los países en desarrollo).

Claro que algunos países en desarrollo siguen sosteniendo que aparte de la fórmula de reducción de los aranceles, los principios de la reciprocidad menos que plena y de trato especial y diferenciado deberían ser también determinantes para establecer el índice de liberalización arancelaria de los países en desarrollo, pero al parecer, actualmente se avanza en la línea de lograr consensos en torno a los coeficientes de una fórmula. Es probable que la propuesta paquistaní —que nadie rechazó abiertamente, aunque algunos países industrializados como Estados Unidos reclamaron que la diferencia entre los coeficientes para los países en desarrollo y los países desarrollados era excesiva— o una similar sea adoptada como base para las negociaciones del NAMA cuando éstas se reanuden en septiembre. Un analista que ha seguido de cerca las negociaciones del NAMA lo describía así: "Según algunos en Ginebra, la propuesta paquistaní ha aumentado las probabilidades de que las negociaciones se reduzcan ahora a la discusión de distintos coeficientes dentro de una fórmula suiza simple, y no tengan en cuenta otros tipos de fórmula ni alternativas más amplias. Esto acercaría a las partes al logro de un acuerdo, aunque todavía quedaría mucho que negociar, ya que los países en desarrollo estarían

reclamando una diferencia entre los coeficientes mucho mayor que la que EE.UU. y la UE quisieran permitir".

En cualquier caso, las declaraciones entusiastas del vice representante de comercio de Estados Unidos Peter Allegier el 28 de julio fueron bastante más que un simple giro literario: "El camino a seguir en el NAMA está mucho más claro, gracias al trabajo realizado en estas semanas recientes... Hay varias ideas constructivas sobre la mesa. Todos han mostrado señales de flexibilidad en la búsqueda de una fórmula correcta y el uso de coeficientes para generar oportunidades reales de acceso al mercado. Es necesario que en septiembre logremos transformar rápidamente estas señales de convergencia en compromisos que nos sirvan a todos".

Agricultura: movimientos inquietantes

No obstante, la agricultura sigue siendo la llave ya sea para hacer avanzar o desbandar el proceso. Si no hay movimiento en las negociaciones agrícolas, cualquier movimiento que haya en las otras esferas no será suficiente para conformar un paquete de liberalización exitoso en Hong Kong.

En el tema de las subvenciones internas –uno de los tres "pilares" del Acuerdo sobre la Agricultura, junto con la competencia de las exportaciones y el acceso al mercado—no ha habido casi movimiento. Las iniciativas de reforma de la "Caja azul" y la "Caja verde" –que incluyen ciertas categorías de subsidios a la producción que están eximidos de recortes en el marco del Acuerdo sobre la Agricultura—han fracasado debido a la oposición de la UE y EE.UU. Estados Unidos, en realidad, está intentando ampliar el compartimento o Caja azul para que abarque una parte considerable de los subsidios amparados por su Ley de Granja de 2002, cuyo monto asciende a US\$ 190.000 millones. Esto le ha dado al Comisionado de Comercio de la UE Peter Mandelson la oportunidad de fortalecer su posición de que debe ser EE.UU. quien tome la iniciativa en el recorte de los subsidios, ya que en la UE ya los están disminuyendo aunque el nivel de ayuda que reciben sus agricultores sea actualmente más alto, mientras que los programas de ayuda estadounidenses "no se han reformado" y "siguen creciendo como resultado de la Ley Agrícola del Presidente Bush. Pero este es un caso típico de alguien que ve la paja en el ojo ajeno y no la viga en el propio, ya que la UE no tiene ninguna intención de reducir sus propios subsidios canalizados a través del compartimento azul o el compartimento verde.

Hay otros temas conflictivos que también siguen sin resolverse, entre ellos la reivindicación del Grupo de los 33 (G33) de una lista positiva de "Productos Especiales" (PE) o productos básicos que quedarían exonerados de una reducción arancelaria significativa, y asimismo su propuesta de "Mecanismos de Salvaguardia Especial" (SGE) que le permitan a los países en desarrollo aumentar los aranceles para protegerse del *dumping*. (Ver el artículo sobre los "grupos" de la OMC más adelante en esta edición)

Lamentablemente, sin embargo, sí hay movimiento en los otros dos pilares de las negociaciones agrícolas: la competencia de las exportaciones y el acceso al mercado.

En el "pilar" referido a la competencia de las exportaciones el tema pendiente más importante para muchos países es la fecha final y el cronograma para la eliminación progresiva de los subsidios a las exportaciones prometida por la UE –un punto que presenta posibilidades muy inquietantes, como demostraremos más adelante.

Por otra parte, en la reunión "mini-ministerial" de la OMC en Dalian, China, el 12-13 de julio, el Grupo de los 20 (G20) países en desarrollo puso sobre la mesa una propuesta que para algunos representa una base para lograr avances decisivos en la esfera de la liberalización agrícola referida al acceso al mercado. La propuesta del G20 divide a los países del mundo en cinco bandas, asignando a cada banda diferentes índices de liberalización arancelaria. Todos los productos en cada banda estarían sujetos a índices uniformes de reducción, pero los productos en las bandas más altas, es decir aquellos en los que los aranceles iniciales son más altos, estarían sujetos a índices de reducción más altos que los de las bandas más bajas. Además, se fijaría un tope arancelario de 150% para los países en desarrollo y de 100% para los países desarrollados.

Al salir de la reunión de Dalian, el nuevo Representante de Comercio de Estados Unidos Robert Portman declaró, "tenemos un marco". La Comisionada de la UE para Agricultura Mariann Fischer Boll lo reafirmó, calificando la propuesta como una "buena base de trabajo sobre la cual avanzar", aunque agregó que la UE preferiría que hubiese sólo tres bandas. Ahora es muy probable que se adopte este marco cuando se reanuden las negociaciones a principios de septiembre, y que el debate se traslade de las modalidades a quiénes integran qué bandas y cuáles serían las reducciones arancelarias para cada banda.

En pocas palabras, a pesar del estancamiento en el tema de las subvenciones internas, sí hay movimiento preocupante en dos de los tres pilares de las negociaciones sobre agricultura. Además de darle potencialmente impulso renovado a la resolución de los temas pendientes en agricultura, esto podría despejar el camino para un acuerdo también en las otras esferas de negociación del NAMA y los servicios.

El 'factor Lamy'

Un elemento que podría marcar la diferencia en la aceleración de las negociaciones es el "Factor Lamy". El Director General entrante es conocido por su gran habilidad como negociador. Es además un político muy sagaz, que supo forjar una alianza Norte-Sur que dividió el campo del Sur en su camino en pos del cargo máximo de la OMC y dejó sin posibilidades a sus tres rivales, todos del mundo en desarrollo. De hecho, incluso entre las delegaciones de los países en desarrollo, la sensación generalizada en Ginebra es que Lamy, el ex Comisionado de Comercio de la UE, es el legítimo heredero del trono. Sus partidarios se extienden de Bruselas a Washington y hasta los países menos adelantados (PMA). Tiene buena relación con ONG influyentes, muestra de lo cual son las declaraciones de Barbara Stocking de Oxfam Gran Bretaña que lo elogió como la persona clave de la iniciativa de la UE "Todo menos armas" (*Everything but Arms*, EBA por sus siglas en inglés) que le otorga ingreso libre de aranceles a los productos agrícolas de los PMA.

Para otros, Lamy es en realidad un manipulador experto, que responde en última instancia a los intereses de la UE y del Norte desarrollado mientras proyecta una actitud de simpatía por con los países en desarrollo. Así lo ilustra la iniciativa "todo menos armas": fija un período largo de entrada en vigencia progresiva hasta el 2009 para las exportaciones clave como el arroz, las bananas y el azúcar; está sujeta a revisión permanente; se aplica solamente a los productos agrícolas, limitando así los incentivos y la capacidad de diversificación/industrialización. Que Lamy haya logrado venderle a muchos gobiernos de los PMA esta iniciativa dudosa como una victoria sustancial, y que algunas ONG del Norte terminaran culpando a los grupos de presión de los agricultores europeos y no a él por los elementos restrictivos de la misma, son dos muestras evidentes de sus habilidades como negociador y su gran talento para las relaciones públicas.

En cualquier caso, Lamy conoce las fisuras del bloque de países en desarrollo, por ejemplo entre el G20, el G33, y los PMA, y no va a dudar en utilizarlas para imponer un acuerdo abarcativo. Y también conoce el mundo de las ONG, y cómo dividir y separar a los "reformistas" de los "radicales", según la clasificación de la Secretaría de la OMC. Es más, Lamy es un hombre que tiene una misión, y como Cancún le significó un fracaso y una humillación, ahora intentará revertir ese resultado en Hong Kong.

Escenario pesadilla

¿Cuál sería un escenario conducente a una reunión ministerial exitosa? Que tal éste: en la etapa preparatoria de la sesión de octubre del Consejo General, el Comisionado de Comercio de la UE Mandelson anuncia un día un cronograma para la eliminación progresiva de los subsidios a la exportación de la UE. Este anuncio no es ajeno a las declaraciones del Representante de Comercio de los Estados Unidos Portman que en una rueda de prensa hace público que están "abiertos" a aplicar disciplinas todavía no especificadas a su ayuda alimentaria y sus créditos a la exportación, que son dos de los canales de subsidio a las exportaciones que más preocupan a la UE. Esta "sorpresa de octubre" no sería nada extravagante, en opinión de algunos analistas. En palabras de Jacques Chai Chomthongdi, activista de *Focus on the Global South* radicado en Ginebra, "yo creo que ellos [los europeos] ya tienen una fecha, y sólo están esperando elegir el momento en que ese anuncio tenga el mayor impacto".

Aunque se trate de una fecha muy lejana como el 2015 y venga acompañado de algunas condiciones en letra chica, ese anuncio tiene indudablemente un impacto dramático, y genera una presión enorme sobre los países en desarrollo para que acepten una conciliación en las negociaciones de acceso al mercado. Eso hace feliz a Brasil, puesto que su reivindicación mínima o línea de base en las negociaciones es la eliminación de los subsidios a la exportación de la UE. Además, enlodado como está en medio de los escándalos de corrupción en el país, el gobierno de Lula empuña este suceso para proclamarlo como un triunfo para el pueblo brasileño, cuando en realidad es poco más que una concesión al agronegocio afincado en ese país. De todos modos, el efecto del anuncio es conseguir que Brasil no regateé tan agresivamente en otras esferas de negociación.

Apenas se acaba de absorber el impacto de esta movida, cuando Lamy ya está anunciando que la UE y Estados Unidos han decidido a hacer algunas pequeñas concesiones para liberalizar un

poco las reglas de ingreso y permanencia de la mano de obra calificada del mundo en desarrollo. Desesperado por poder esgrimir alguna victoria ante la opinión pública de su país, el gobierno indio se convence a sí mismo de que su preocupación central está resuelta, y esto afecta su posición en las demás esferas de negociaciones.

Privados de la línea de ataque —aunque no del discurso agresivo— de sus dos principales líderes, los países en desarrollo se repliegan a una actitud más condescendiente en las negociaciones. Una masa crítica de países presenta ofertas de "mejor calidad" en las negociaciones sobre los servicios, las negociaciones del NAMA se aceleran tomando como base la propuesta paquistaní, y las discusiones sobre acceso al mercado agrícola están por concluir.

Las escaramuzas entre EE.UU. y la UE en torno a los subsidios de la Caja Azul y la Caja Verde continúa por algún tiempo, pero Lamy les recuerda a ambos bandos que no quisieran ver que se repita lo de Seattle, donde el diferendo entre la UE y EE.UU. sobre este mismo tema fue uno de los factores que desencadenó el fracaso de la tercera reunión ministerial en 1999. Ambas partes acuerdan una fórmula que salva las apariencias, fijando topes débiles para algunos pagos de subsidios menores canalizados a través de la Caja Azul y la Caja Ámbar. En otras palabras, no hay ningún cambio del *statu quo* en el pilar de las subvenciones o subsidios internos. Lo que equivale a decir que el *dumping* continúa inundando masivamente los mercados de los países en desarrollo.

En la sesión del Consejo General del 19-20 de octubre, Lamy anuncia que se ha llegado a acuerdos sustanciales en agricultura, el NAMA, y en los servicios. El Consejo General hace pública una declaración de consenso que reafirma los puntos claves de acuerdo en estas áreas y que servirá como borrador de la Declaración Ministerial de Hong Kong. Lamy afirma entonces que lo único que falta son tareas de limpieza —es decir, cerrar los acuerdos sobre los puntos menos polémicos como los productos sensibles, los productos especiales, el mecanismo de salvaguardia especial, las empresas comerciales del Estado, la ayuda alimentaria, el trato especial y diferenciado, y las cuestiones de aplicación.

A principios de diciembre, los países en desarrollo ya han sido arreados a aceptar acuerdos injustos sobre los llamados asuntos pendientes, con Lamy informándole al G33 y las ONG que dadas las circunstancias, lo mejor que pueden conseguir es un acuerdo inocuo sobre Productos Especiales y Medidas de Salvaguardia Especial que también le permite a la UE y Estados Unidos mantener su categoría de "productos sensibles" exentos de reducciones arancelarias significativas, y asimismo habilita a las grandes potencias comerciales a orquestar una campaña —tal como lo hicieron en los momentos previos a la reunión ministerial de Doha en noviembre de 2001— que pinta a los últimos bastiones de resistencia de los países en desarrollo como obstaculizadores de las iniciativas que procuran una economía mundial próspera.

El anteproyecto de declaración llega prácticamente limpio y sin corchetes a la Conferencia Ministerial de Hong Kong y Lamy anuncia triunfante que si bien hay una serie de temas por resolver, la Ronda Doha está prácticamente concluida, y que es hora de emprender una nueva ronda de liberalización aún más profunda y amplia.

Gran desafío para la sociedad civil

Este escenario o uno semejante no es para nada imposible desde nuestro punto de vista, si tenemos en cuenta que las presiones sobre todos los protagonistas para lograr un acuerdo son enormes y nadie quiere ser culpado como responsable de un colapso similar al de Seattle o Cancún. Tal como lo expresa un representante de una ONG clave con sede en Ginebra: "mi sensación general es... que probablemente no estemos tan lejos de un acuerdo, pero no necesariamente porque todo esté solucionado, sino porque los países clave quieren llegar a un acuerdo y terminar la ronda lo más rápidamente posible, sabiendo que no podrá ser 'muy ambiciosa'... Ningún miembro, ningún grupo parece dispuesto a una oposición total, a una posición del tipo 'frenar la ronda'".

Tal como se deduce de este planteamiento, el único obstáculo real que se interpone a un acuerdo

injusto para los países en desarrollo es la sociedad civil. En vez de lamentar la “falta de avance en las negociaciones”, como hacen algunas ONG internacionales, la sociedad civil en todo el mundo debe intensificar la presión general sobre los gobiernos de los países en desarrollo en estas próximas semanas, para que no cedan a las presiones de intereses mezquinos y no se embarquen en procesos que implicarán una reducción drástica de su espacio político.

Presión ciudadana es decisiva en este momento

El período que comienza a mediados de agosto debe ser entonces un período de cabildeo intenso, haciendo énfasis constante en que los marcos de negociación fijados por el Acuerdo Marco del 24 de julio son tan estrechos que sólo pueden resultar en propuestas como la Propuesta del G20 sobre acceso al mercado agrícola o la propuesta paquistaní sobre el NAMA, que en ambos casos básicamente excluyen el desarrollo bajo la excusa de lograr soluciones de consenso.

Hay que recordarle lo básico a los gobiernos de los países en desarrollo: que el Acuerdo Marco de julio eliminó prácticamente todos los espacios para el desarrollo en todas las áreas que se están negociando. Es necesario insistirle constantemente a los representantes de los gobiernos que antes que un acuerdo malo es preferible que no haya ningún acuerdo, y que los acuerdos que están sobre la mesa en todas las esferas de negociación son del rango de lo malo a lo peor.

Se debe empujar a los países del G33 para que actúen con mayor agresividad y exijan que el logro de un acuerdo justo sobre Productos Especiales y Mecanismos de Salvaguardia Especial tiene que ocupar el centro de las negociaciones sobre agricultura, en vez de ser tratados como secundarios; y para que se opongan categóricamente a todas las iniciativas que pretenden atar y condicionar esta demanda a la contra-demanda de la UE de incluir algunos de sus productos básicos en una categoría de “productos sensibles” exentos de una reducción arancelaria significativa.

Hay que convencer a los gobiernos de que, como mínimo, deben buscar congelar las negociaciones sobre el NAMA, ya que cualquier acuerdo en este punto tendría impactos destructivos de desindustrialización. Es necesario recalcar que existen buenos argumentos para fundamentar dicho reclamo, ya que el programa de la ronda actual como fue acordado en Doha no establece que el acuerdo sobre el NAMA sea una prioridad.

Hay que insistir ante los gobiernos para que no acepten las concesiones del Modo 4 que sólo liberalizan la mano de obra calificada, y se les debe hacer ver que la liberalización de servicios a cambio de las concesiones del Modo 4 es un trueque realmente muy desfavorable. Es necesario poner en evidencia la falsedad de las promesas del Modo 4 de traer algún alivio al problema del desempleo, ya que la UE y EE.UU. probablemente sólo liberalicen el ingreso para los trabajadores profesionales más altamente calificados, y el único resultado será agravar la fuga de cerebros de los países en desarrollo.

Hay que advertirles ahora mismo que la UE hará un anuncio estratégicamente calculado revelando su cronograma para la eliminación progresiva de los subsidios a la exportación, pero que esto no debe precipitarlos a sellar un consenso desfavorable y negativo en los temas de agricultura ni en ninguna otra esfera.

La idea es anticiparse y revertir cualquier impulso que puedan ganar las discusiones a principios de septiembre. Cuanto más presión se ejerza desde abajo sobre los gobiernos, más complejas serán las negociaciones, más difícil será lograr consensos, y mayor posibilidad habrá de descarrilar el proceso.

Estamos entrando al período más peligroso de las negociaciones, el momento en que se logra o se frustra un acuerdo. Los próximos cuatro meses determinarán si la OMC se consolida como el motor de la liberalización del comercio mundial e ingresamos al Mundo Feliz de una liberalización aún mayor, o si el proceso de retracción de la liberalización del comercio se fortalece y se invalida a la OMC como mecanismo de la globalización.

* Walden Bello es director ejecutivo de *Focus on the Global South* y profesor de sociología en la Universidad de las Filipinas.

¡ATENCIÓN A GINEBRA!

por Jacques Chai Chomthongdi*

El año pasado éramos menos de quince, pero en la sesión de julio pasado del Consejo General de la OMC más de 300 representantes de la sociedad civil se hicieron presentes en Ginebra. Se organizaron debates públicos, talleres, reuniones, movilizaciones callejeras y acciones a los que se unieron diversas organizaciones de distintas partes del mundo.

Sin duda lo que estaba sucediendo en el contraevento —conocido como el "Consejo General del Pueblo"—era mucho más excitante que las conversaciones dentro de la OMC. Lo que es más importante, mientras que en la OMC los negociadores gubernamentales y los grupos de presión empresariales no lograron acordar las fórmulas de apertura de los mercados y repartirse las ganancias, fuera de la OMC se generó una posición común inequívoca de los activistas y los movimientos sociales con respecto a la OMC, que se puede sintetizar así: "antes que aprobar un mal acuerdo es mejor que no haya acuerdo". Para la mayoría de la gente ahora es evidente que en el contexto actual de las negociaciones, el único acuerdo posible que podría surgir en la OMC a fines de este año en Hong Kong es uno malo.

Esta convergencia en el análisis y los puntos de vista de los activistas es crucial para desarrollar una campaña potente en la carrera hacia Hong Kong. No obstante, tenemos muchos desafíos por delante.

Inmediatamente después del receso de verano de la OMC se prevé un período de intensas negociaciones, y al parecer Ginebra será el escenario central. Durante la reunión pasada del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), el presidente llamó a que todos los miembros centren sus energías en Ginebra. Esto, por supuesto, implica un papel protagónico de la Secretaría de la OMC, justo en el momento en que el ex Comisionado de Comercio de la UE Pascal Lamy toma el timón. Sin embargo, eso no es ninguna garantía de que el proceso de negociación vaya a ser más transparente o más justo. La Secretaría de la OMC no sólo nunca se ha cuestionado la legitimidad de las prácticas poco transparentes como las salas verdes, las reuniones mini-ministeriales, o el uso de las instalaciones de la OMC por los grupos de presión empresariales (para presionar a los gobiernos), sino que por el contrario, a menudo ha legitimado e incluso facilitado esos procesos. No cabe duda que el proceso de sala verde será intenso en los próximos meses y, según se informa, ya está programada una reunión mini-ministerial en la ciudad, previa al Consejo General de octubre.

Todos los ojos puestos en Ginebra en octubre

Los gobiernos del Norte están decididos a exprimir a los países en desarrollo para obtener las mayores ganancias posibles para sus empresas transnacionales en esta ronda. Para lograrlo, necesitan establecer, cuanto antes, un marco estrecho para las negociaciones ulteriores, y en este cometido, octubre será un momento crítico. La sociedad civil, por su parte, también es consciente de la necesidad imprescindible de concentrar nuestros esfuerzos en Ginebra en octubre. Fuimos más de trescientos este julio pasado, pero para hacer la diferencia tendremos que ser muchos más que eso en octubre.

Resulta claro que esta vez tendrá que haber mucha más gente en Ginebra. Eso significa que hay que redoblar esfuerzos para movilizar a los ginebrinos y los suizos, y a los activistas y los movimientos de las regiones y países vecinos. Pero el número no es el único factor crucial. Una amplia representación de gente proveniente de distintos sectores y de distintas partes del mundo, particularmente del Sur, también es un elemento clave para el éxito del evento popular de octubre. Uno de los aspectos positivos de la movilización de julio fue que contamos con una representación interesante de los movimientos sociales y las ONG del Sur, pero debemos y podemos mejorarla. Por supuesto, para que eso sea posible, se necesitará más ayuda financiera, pero también es importante que los activistas del Sur entiendan la importancia de venir a Ginebra, y se den cuenta de lo vital que es su contribución aquí.

Vincularse a las campañas locales

Aparte de los eventos públicos y las movilizaciones, estratégicamente es muy importante interactuar en Ginebra con las delegaciones de los países clave, y tener la posibilidad de contar con representantes de la sociedad civil de los mismos países que los funcionarios con quienes nos reunimos, conduce a una interacción más significativa y genera otro sentido de responsabilidad en los delegados gubernamentales. Si bien tuvimos reuniones interesantes con varias misiones en julio, algunos no estaban dispuestos a hacerse un tiempo. Esto puede ser aún más evidente en octubre cuando es probable que muchos ministros estén en la ciudad. Eso significa que debemos estar preparados para utilizar formas nuevas e innovadoras de hacer llegar nuestro mensaje, en caso que se ignoren nuestras solicitudes de reuniones formales.

Existe el riesgo real que las ONG internacionales con filiales o representantes en Ginebra se disocien del trabajo de base y a nivel nacional si no se genera suficiente intercambio e interacción. El Consejo General del Pueblo a finales de julio fue en parte una iniciativa para tender un puente y crear más sinergia entre el trabajo en Ginebra y las campañas en los distintos países y regiones. Sin embargo, para desarrollar un trabajo complementario y coherente, un evento por sí mismo está muy lejos de ser suficiente. Es vital involucrar a los activistas nacionales y los movimientos sociales en el proceso de preparación de la movilización de Ginebra y las actividades asociadas. En julio pasado faltó el aporte de las campañas nacionales a los debates en Ginebra y al trabajo de formulación de los argumentos de fundamentación de las posiciones de la sociedad civil. Es decir, nos queda mucho por hacer en términos de proyección y coordinación entre las actividades de la sociedad civil dentro de Ginebra y entre Ginebra y el resto del mundo.

Esto no significa que Ginebra debe convertirse en el centro de gravedad de la campaña popular contra la liberalización del comercio. Por el contrario, el objetivo de la movilización en Ginebra es lograr que la OMC y su programa de libre comercio orientado por las empresas transnacionales se torne en los hechos irrelevante para la vida de la gente, y esto sólo será posible si garantizamos que nuestras campañas en distintos ámbitos y niveles se apoyen y fortalezcan mutuamente.

La Alianza Ginebrina de los Pueblos (www.omc-wto.org) esta abocada a proporcionar y facilitar un espacio para los debates, las reuniones de estrategia, la movilización y otras actividades en Ginebra este octubre. ¡Súmate!

* Jacques Chai Chomthongdi trabaja para *Focus on the Global South*. Reside en Ginebra y es miembro activo de la Alianza Ginebrina de los Pueblos. Para más información sobre las movilizaciones de Ginebra visite el sitio (www.omc-wto.org).

¿MISIÓN IMPOSIBLE DE LAMY?

por Nicola Bullard*

En el mundo de las negociaciones comerciales libre de personalidades, Pascal Lamy es inmediatamente reconocible. Su cabeza casi rapada y su porte enjuto y famélico, producto de su práctica como corredor de larga distancia y de larguísimas horas de trabajo, lo destacan del resto. A partir del momento en que colocó su nombre sobre la mesa para el cargo de director general de la OMC, no hubo muchas dudas de que Lamy se iba a quedar con él.

Lamy es perfecto para el cargo. Es un fiel creyente del libre comercio y el multilateralismo, un burócrata experimentado y un operador político eficaz. El carisma público que carece lo compensa ampliamente con su destreza en el juego interno, finamente templada en el desempeño de su tarea como "jefe de gabinete" durante la presidencia de la CE de Jacques Delors, y perfeccionada en su labor como comisionado de la UE.

Lamy, de cincuenta y ocho años, es el producto quinquagesimal del sistema educativo de elite de

Francia. Graduado de la *Ecole Nationale d'Administration* (ENA) y con una maestría en las "hautes ecoles" de comercio y ciencia política, Lamy ha sido entrenado —probablemente desde su nacimiento— para ocupar altos cargos públicos. Si bien es socialdemócrata —en 1993 fue, sin éxito, candidato del partido socialista— hoy en día su pensamiento económico (si no también en lo social) es neoliberal, como ocurre actualmente con la mayoría de sus "camaradas".

En sus seis años como Comisionado de Comercio de la UE se ganó una reputación como trabajador implacable y de excepcional capacidad para asimilar los detalles técnicos, y durante sus diez años en el recinto sagrado de la oficina de Delors aprendió a maximizar el poder de influencia en la burocracia entre telones. En pocas palabras, sus credenciales como director general de la OMC son impecables.

Perspectivas para los próximos seis meses

¿Entonces qué podemos esperar de Pascal Lamy cuando asuma el 1º de septiembre? A nivel personal, Lamy apuntará a superar el "colapso" de la cumbre ministerial de Cancún que no sólo significó un duro golpe para su visión del mundo, sino también una derrota personal. Paul Nicholson, presente en Cancún con el movimiento campesino internacional La Vía Campesina, lo vio al poco tiempo del fracaso de las negociaciones y lo describió como un "hombre con el ánimo por el suelo".

No cabe duda que gran parte de la culpa del resultado de Cancún recae en la posición de la UE en las negociaciones agrícolas, y en Lamy, que se aferró personalmente a los temas de Singapur cuando ya hacía mucho que el consenso no iba en esa dirección. Y cuando cedió, no fue suficiente y ya era tarde. Para Eric Wesselius del *Corporate Europe Observatory* de Ámsterdam, Lamy llevó demasiado lejos la agenda de prioridades de las empresas y en su opinión, a pesar de una retórica supuestamente favorable al desarrollo, Lamy está muy cerca de los empresarios. Como Comisionado de Comercio de la UE, continuó la trayectoria fijada por su antecesor "thacherista" Leon Brittan, y mantuvo vínculos estrechos con el Consejo Empresarial Trans Atlántico (*Trans Atlantic Business Council*) y el Foro Europeo de Servicios (*European Services Forum*). Según Wesselius, "Lamy habla mucho sobre el desarrollo y reglas justas de comercio, pero su foco de atención política siempre fue la agricultura y las empresas".

La agricultura seguirá siendo un punto de fricción en la OMC, y aunque Lamy habla con pasión de eliminar los subsidios a la exportación, no consiguió mover ese debate en Bruselas. No hay razón para creer que tendrá más éxito en Ginebra. De manera similar, sin cartas en la mano, tendrá poca influencia sobre EE.UU. De hecho, el éxito o el fracaso de Lamy dependerán en última instancia de sus relaciones de trabajo con su sucesor Peter Mandelson y con el nuevo Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) Rob Portman.

Pero la Unión Europea y Estados Unidos tienen sus propios problemas. La muy costosa y muy reciente votación parlamentaria sobre el Tratado de Libre Comercio con América Central (TLCAC o CAFTA por sus siglas en inglés), sumada al nerviosismo permanente en torno a China, pueden haber agotado las ansias de seguir aumentando la liberalización del comercio en los Estados Unidos. En Europa, la agricultura sigue siendo el tema clave, y aunque hay presión presupuestaria para reducir los subsidios, no es probable que Mandelson sea la persona adecuada para empujar a Francia y Alemania en este punto. Mandelson es un liberalizador agresivo, sin la experiencia atemperante del modelo social francés. Está decidido a deshacerse de la "vieja Europa" y a consolidar la "influencia económica" mundial de Europa. Teniendo en cuenta su estilo agresivo y las complejidades de la membresía ampliada de la Unión Europea, no le será nada fácil construir consensos ni siquiera en el ámbito europeo. Esto hará todavía más difícil el trabajo de Lamy.

Cultivando simpatías en el Sur

A lo largo de su mandato en la UE, y más recientemente en su campaña para director general, Lamy ha cultivado cuidadosamente el apoyo de los países en desarrollo. En su discurso de "candidatura" ante la OMC, apeló en varias ocasiones a los intereses de los países en desarrollo y afirmó la centralidad del "desarrollo" en la Ronda Doha. La prioridad, dijo, es "reequilibrar el sistema internacional de comercio en favor de los países en desarrollo". Como Comisionado de

Comercio de la UE pudo comprar el apoyo de los países en desarrollo –especialmente de los "países menos adelantados"—con los caramelos del Acuerdo de Cotonou, el "Todo menos armas" que le otorga acceso libre de aranceles a algunos productos agrícolas, y algunos otros pequeños favores comerciales y de asistencia. Como Director General de la OMC no tiene zanahorias para ofrecer, salvo aquellas que consiga que otros países ofrezcan.

Lamy también es conocido por su destreza en el uso de la táctica de "dividir para reinar". Hablando en una reunión con ONGs en Bangkok a principios de 2003, lamentó que las negociaciones sobre las cuestiones de aplicación no hubieran avanzado porque los países en desarrollo "no pudieron llegar a un acuerdo acerca de cuáles eran los dos o cinco asuntos de aplicación prioritarios que debían discutirse ". En las etapas preparatorias de la sesión de julio de 2004 del Consejo General le ofreció al G90 una "ronda gratis", prometiendo que no tendrían que hacer recortes en los aranceles agrícolas –una movida pensada claramente con el objetivo de dividir al G90 del G20. Ha promovido además la idea de que los países en desarrollo de ingresos medios deben "egresar" de la categoría elegible para un trato especial y diferenciado (TED), que es una propuesta que todavía ronda las negociaciones sobre TED. Aunque Lamy no puede ofrecer estímulos comerciales como director general de la OMC, su investidura le permite proponer procedimientos y definiciones de trabajo que minan la frágil solidaridad entre los países en desarrollo.

Reformar la OMC

En una rueda de prensa célebre y de alto contenido emocional después del fiasco de Cancún, Lamy calificó a la OMC de institución "medieval". Más adelante, con un estado de ánimo más moderado, sugirió que la organización necesitaba una reforma exhaustiva, que incluyera la posibilidad de instituir un proceso de negociación más eficiente basado en un "grupo consultivo" de países que reflejaran los diversos intereses de los Miembros. La reforma del procedimiento de negociación y toma de decisiones será una prioridad en su agenda, quizás siguiendo las líneas (muy modestas) del informe Sutherland sobre la reforma de la OMC, que Lamy mencionó favorablemente en su discurso ante los miembros de la OMC. Sin embargo, la reforma encontrará resistencia entre los Miembros si su principal objetivo es la "eficiencia". Además, considerando la débil adhesión que suscita la OMC entre sus miembros, no parece muy aconsejable para Lamy desechar el principio del consenso.

Seattle fue la primera reunión ministerial de la OMC en la que Lamy participó como comisionado y Cancún la última. Sin duda ambas experiencias lo dejaron con ganas de acallar a las multitudes alborotadas. Sin embargo, en lugar de escuchar las críticas, Lamy piensa que la solución del problema está en permitirle a la OMC interactuar "de manera estructurada con todos aquellos que hoy quieren opinar e intervenir en la formulación de las políticas de comercio".

"Mantener las puertas cerradas es contraproducente para la OMC" dice Lamy. "Alimenta la paranoia infundada contra la OMC que prevalece entre los que están contra la globalización, los proteccionistas más fanáticos, y todos los demás que se oponen a todo aquello que los miembros de la OMC están intentando lograr como OMC." (*Bridges*, volumen 8, número 4, 2004) Este enfoque funcionará bien con los cabildantes y las ONG que gustan trabajar desde adentro, pero deja al descubierto que Lamy no tiene tiempo para quienes discrepan con su agenda de prioridades.

Es probable que Lamy coseche más éxitos en su tarea de dinamizar la secretaría de la OMC y en el cabildeo para conseguir más recursos y aumentar el personal, al igual que en el fortalecimiento de su propia posición y la "eficiencia" de la OMC.

Poder de persuasión

Pero hay algunas diferencias importantes entre Lamy en la OMC y Lamy en la UE, así que no debemos sobreestimar su capacidad para superar las dificultades.

Primero, como director general, Lamy no tiene mercados que abrir ni aranceles que bajar. Todo lo que puede hacer es "dar algunos coscorriones para que se pongan de acuerdo", pero sin nada a

mano para amortiguar los golpes. En segundo lugar, no tiene ninguna “posición” explícita o específica que defender, con excepción de su fe en el libre comercio, el multilateralismo y la tarea de mantener a la OMC a salvo de aun mayor ignominia en Hong Kong. Aunque las simpatías de Lamy seguramente están con la UE, su credibilidad como director general depende de que se lo perciba como trabajando para todos los miembros –el G148, como él lo llama. Sin duda ésta es una lección que aprendió bien en la Comisión, y es probablemente una de las experiencias más importantes que trae consigo al nuevo cargo. Su antecesor Supachai Panitchpakdi era un incapaz que sobrecompensó con una inacción prácticamente total cualquier inclinación perceptible a favor de los países en desarrollo, y Mike Moore antes que él estaba tan completamente identificado con los EE.UU. tras las presiones que ejerció ese país para asegurar su nombramiento, que realmente nunca contó con la confianza de todos los miembros.

Lamy asume la dirección con un consenso relativamente fuerte, a pesar de las reglas de selección vagas y las divisiones entre el Sur que Lamy supo capitalizar. Estados Unidos apoya a Lamy y, aunque un funcionario de comercio de la UE lo negó, muchos observadores perciben un nexo estrecho entre la aprobación de Lamy por EE.UU. y el respaldo de la UE a Paul Wolfowitz para presidir el Banco Mundial. A pesar de sus diferencias, la UE y EE.UU. coinciden en que es más seguro repartirse el mundo entre ellos –incluso si el precio es aceptar a un francés o a uno de los principales arquitectos de la invasión a Irak. Según parece, para ellos cualquiera es mejor que alguien del Sur!

Lamy tiene un duro y largo camino que recorrer: las profundas divisiones que aquejan a la OMC no se pueden allanar con diplomacia inteligente y soluciones técnicas. Su principal arma será su poder de persuasión. La mayoría de los países en desarrollo está muy cansada de esperar su cuota-parte de los beneficios extraordinarios que supuestamente trae el libre comercio, y convencerlos de que sigue valiendo la pena jugar este juego requerirá algún movimiento (perceptible) de parte de la UE y EE.UU.

Para Lamy hay mucho en juego, tanto en lo personal como en lo ideológico. Si logra conseguir el respaldo de Mandelson y de Portman, quizás pueda salir con algo en Hong Kong. Pero incluso si lo hace, será una victoria sólo para él y sus amigos. Cualquier acuerdo allí seguirá siendo un mal negocio para todos los demás.

* Nicola Bullard es directora asociada de *Focus on the Global South*.

LA "GUÍA-G" DE LOS GRUPOS EN LAS NEGOCIACIONES AGRÍCOLAS DE LA OMC

por Jacques Chai Chomthongdi*

G20: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Filipinas, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe.

El G20 está integrado actualmente por 20 países en desarrollo miembros de la OMC. Liderado por Brasil y la India, el G20 se ha convertido en una de las agrupaciones más importantes en la negociación de la OMC desde la reunión ministerial de Cancún en 2003. El grupo ha propuesto recientemente una fórmula de compromiso para la reducción de los aranceles (a medio camino entre el enfoque suizo y el de la Ronda Uruguay), que ha sido ampliamente aceptado como base de ulteriores negociaciones. Aunque argumenta a favor del uso limitado de la nueva categoría propuesta de "productos sensibles" (un mecanismo que beneficiaría principalmente a los países desarrollados), el grupo es más favorable a los "productos especiales" (PE) y el "mecanismo de salvaguardia especial" (SGE) que promueve el G33. El G20 exhibe intereses ofensivos en la revisión de las subvenciones internas, especialmente respecto al uso del compartimento o Caja Azul donde ha sido el principal impulsor de un proceso de revisión que asegure que los pagos realizados al amparo de esta disposición sean menos distorsionantes para el comercio que las cláusulas de la Medida Global de la Ayuda (MGA)*, y con respecto a la Caja Verde donde aspira a que se fijen nuevas disciplinas para evitar el traspaso de ayudas de otras cajas a la Verde. Sobre la competencia de las exportaciones, el grupo ha propuesto un plazo de cinco años para eliminar todos los subsidios. (*La Medida Global de la Ayuda, conocida también como la Caja Ámbar, incluye subvenciones internas que deben reducirse de conformidad con el Acuerdo sobre la Agricultura).

G33: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benín, Botswana, China, Congo, Costa de Marfil, Cuba, República Dominicana, Grenada, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenia, República de Corea, Madagascar, Isla Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Filipinas, Saint Kits y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Sri Lanka, Surinam, Tanzania, Trinidad y Tobago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia y Zimbabwe.

El G33, conocido como "amigos de los productos especiales" está integrado por 42 países. Sobre la fórmula de reducción arancelaria, el grupo se opone a la armonización arancelaria en todos los países, e insiste en considerar las diversas estructuras arancelarias de los países en desarrollo. El G33 es el principal promotor de los Productos Especiales (PE) y el Mecanismo de Salvaguardia Especial (SGE –ver G20 arriba). Sobre los PE, insiste en que cada país debe poder seleccionar los productos que quiere incluir en esa categoría, con base en los indicadores que se desarrollen a tal efecto. Sobre el SGE, propone que debe estar abierto a todos los países en desarrollo y para todos los productos agrícolas. Además, propone que el SGE sea accionado automáticamente ante una oleada de importaciones o la caída de los precios. El grupo es también muy enfático en su rechazo a la propuesta de los países desarrollados de recortar la disposición *de minimis* permitida a los países en desarrollo.

Grupo Cairns: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.

El grupo se compone de países tradicionalmente agroexportadores. El Grupo Cairns tiene un evidente interés ofensivo en el tema de acceso al mercado. Busca la armonización de los aranceles de importación de todos los miembros de la OMC y, al igual que Estados Unidos, considera las propuestas del G20 como "poco ambiciosas". El Grupo Cairns quisiera limitar lo más posible los productos sensibles, pero los PE y el SGE dividen al grupo; tal es el caso también con relación al tema de las subvenciones internas distorsionantes del comercio, ya que algunos de sus miembros son usuarios importantes de la Caja Ámbar. Con respecto a la Caja Azul, la Caja Verde, y la competencia de las exportaciones, comparten una posición ofensiva similar a la del G20. Eso significa que el grupo busca restringir los subsidios que usan predominantemente los países

desarrollados.

G10: Bulgaria, Taipei chino, República de Corea, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Isla Mauricio, Noruega y Suiza.

Éste es el grupo de diez países que adopta una posición más defensiva en las negociaciones sobre agricultura. Se opone a la fórmula del G20, particularmente a la propuesta de imponer topes arancelarios. Aboga por la libre determinación de los productos a ser designados como sensibles. También exhibe una posición defensiva fuerte con respecto a la ayuda interna. En ese sentido, al igual que la UE, no tiene interés en ampliar los criterios, sino que desea mantener el *statu quo* de la Caja Azul. Además, se opone a la propuesta de revisión y clarificación de los criterios de la Caja Verde. En cuanto a la competencia de las exportaciones, promueve un plazo largo para la eliminación de los subsidios a la exportación. Por otra parte, de manera muy similar a la UE, vincula este asunto particular a los resultados en otras esferas de negociación tales como el NAMA y los servicios.

Unión Africana/Grupo Africano; países del África, Caribe y Pacífico (ACP); países menos adelantados (PMA): Angola, Antigua y Barbuda, Bangladesh, Barbados, Belice, Benín, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Costa de Marfil, Cuba, República Democrática del Congo, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Egipto, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Grenada, Guinea (Conakry), Guinea Bissau, Guyana, Haití, Jamaica, Kenia, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, Isla Mauricio, Marruecos, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Níger, Nigeria, Papúa-Nueva Guinea, Ruanda, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Sierra Leona, Islas Salomón, Sudáfrica, Surinam, Swazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Uganda, Zambia, Zimbabwe

Esta agrupación, también conocida como el G90, está integrada por 64 países miembros de la OMC. Aunque los integrantes del grupo no comparten todas las posiciones en las negociaciones, la preocupación más central y más compartida por el grupo es la erosión de las preferencias, que es un tema vinculado a los tres pilares de la negociación agrícola. Muchos de los países del grupo dependen en gran medida de los países del Norte para colocar sus exportaciones agrícolas debido a los sistemas actuales de preferencias. Los países del G90 desean ver soluciones específicas y concretas a los problemas de la erosión de las preferencias. Muchos sugieren que es necesario mantener las preferencias hasta que se eliminen los subsidios a la exportación y todas las subvenciones internas de los países desarrollados que afectan sus exportaciones de productos básicos.

Estados Unidos

Aunque exhibe una posición muy ofensiva respecto al acceso al mercado, su enfoque con respecto a la ayuda interna es casi el opuesto. Considera la fórmula propuesta por el G20 como “poco ambiciosa”, y hace énfasis en que la categorización de los productos sensibles tiene un alcance limitado y le falta flexibilidad. Además se opone enérgicamente al SGE argumentando que existe una superposición o duplicación con los PE. Al mismo tiempo, no quiere que haya cambios al *statu quo* de la Caja Verde. Estados Unidos es el principal promotor de la ampliación de los criterios de la Caja Azul, que le permitiría continuar con sus pagos anticíclicos y ampliarlos. Es el principal usuario de los créditos a la exportación y de los planes de ayuda alimentaria que utiliza para resolver su problema de excesivos excedentes agrícolas. Por este motivo ha adoptado una posición defensiva en torno a la competencia de las exportaciones, en los aspectos vinculados a estos dos elementos.

Unión Europea

La UE ha venido optando por una posición bastante defensiva en las negociaciones sobre acceso al mercado. Aunque acepta la propuesta del G20 como punto de partida, critica la fórmula por considerarla demasiado ambiciosa. Sin embargo, a diferencia del G10, la UE tiene intereses ofensivos de acceso a los mercados de otros países. Al mismo tiempo que aboga por un uso flexible de los productos sensibles, ejerce presión sobre los países en desarrollo para restringir la

flexibilidad con respecto a los PE y el SGE. Con respecto a la ayuda interna, desea mantener el *statu quo* en la Caja Azul y la Caja Verde y se opone a las propuestas de revisión. Tiene un interés defensivo muy sensible en materia de competencia de las exportaciones. Aboga por un plazo extenso para la eliminación de los subsidios a la exportación, y no ha dado hasta ahora ninguna fecha de expiración de esos subsidios. Además ha planteado varias condiciones previas para llegar a la eliminación, incluida la liberalización ambiciosa en otras esferas como el acceso al mercado de los bienes no-agrícolas (NAMA) y los servicios (AGCS/GATS).

* Jacques Chai Chomthongdi trabaja para *Focus on the Global South* y reside en Ginebra.

EL IMPERIO Y DESPUÉS

por Jayati Ghosh*

(Un comentario del libro de Walden Bello "*Dilemmas of domination: The unmaking of the American empire*", (Metropolitan Books, Nueva York 2005). Para pedir el libro, visite: <http://www.henryholt.com/metropolitanbooks.htm>).

A lo largo de los años, el intelectual y activista Walden Bello ha escrito algunas de las críticas más incisivas, mordaces y poderosas sobre el sistema capitalista mundial y sus distintas implicancias. También ha sido un líder destacado en la lucha contra el imperialismo en sus diversas manifestaciones, incluidas las políticas neoliberales, y parte del movimiento para desarrollar alternativas genuinas. Todo esto, por supuesto, en su país de origen Filipinas, pero también a nivel internacional, en su calidad de líder e influyente ciudadano del "Sur global", donde él considera que se encuentran los cimientos sobre los cuales será posible desarrollar nuevas realidades sociales de carácter progresista.

Su obra más reciente titulada "*Dilemmas of domination: The unmaking of the American empire*", (Metropolitan Books, Nueva York 2005) [Dilemas de la dominación: el resquebrajamiento del imperio estadounidense] nos presenta algunos de los análisis recientes más significativos de Bello, que constituyen una declaración coherente pero a la vez apasionada sobre la situación del mundo actual. El libro describe lo que el autor califica como la crisis actual del imperio "americano", consecuencia de los dilemas y las contradicciones que emergen de la política imperial y la economía imperial. De hecho, nos confronta con tres niveles de crisis del imperialismo que están interrelacionados: la crisis de extralimitación, la crisis de sobreproducción y la crisis de legitimidad.

La primera crisis se origina en el impulso descontrolado de la Administración estadounidense por mostrar y ejercer su superioridad militar, que ha tenido el efecto perverso de comprometer seriamente tanto el poder como la eficacia de la maquinaria militar de Estados Unidos. No hay duda de que las características particulares del régimen de George Bush han sido esenciales en este proceso, pero Bello demuestra cómo incluso el régimen anterior de Clinton, que tenía un enfoque muy diferente sobre la política exterior en general, puso las semillas para una parte de lo que vino después.

Más exactamente, la presidencia de Clinton dejó como legado algunas prácticas peligrosas, por ejemplo a través de sus acciones en Kosovo y Haití. Estas prácticas incluyen: una definición excesivamente elástica del interés nacional que puede sostenerse mediante el uso de la fuerza armada; la equiparación del interés nacional con la diseminación de lo que supuestamente es la democracia al estilo estadounidense en el exterior; la identificación unilateral de las condiciones bajo las cuales se puede violar la soberanía de un Estado sin recibir sanciones internacionales; y la idea de que el bombardeo de precisión podría conducir a victorias militares rápidas con un mínimo de víctimas. El otro elemento histórico a señalar es que el estilo estadounidense —el "American way"— de hacer la guerra ha implicado siempre tener como blanco y matar poblaciones

civiles, desde el bombardeo de Dresden y Tokio pasando por las bombas nucleares en Hiroshima y Nagasaki y la Operación Phoenix en Vietnam.

Bello tiene claro que Irak cambió la suerte del imperio estadounidense, arrastrándolo a una ciénaga que ha debilitado su posición en todo el resto del mundo. Nos muestra cómo la decisión de invadir Irak fue esencialmente sobredeterminada, habida cuenta que varios sectores del régimen de Bush la impulsaron en función de objetivos propios. Las razones variaron desde algunas de orden general como la convicción de que el "cambio de régimen" era deseable, pasando por las infantiles –cobrar venganza de alguien por los sucesos del 11 de septiembre de 2001—hasta la más obvia de todas: la centralidad del petróleo. Si bien la necesidad de controlar los recursos petroleros era obviamente crucial, había también una intención de limitar el acceso de Europa y de China a estos recursos. A pesar de esto, Bello argumenta que aun coexistiendo todas estas razones, es la razón estratégica la que puede haber predominado con el propósito de remodelar el ambiente político internacional y darle la forma deseada a través de la intimidación, mediante el ejercicio agresivo de la fuerza estadounidense.

Pero los intentos de convertir la campaña en Afganistán primero y luego en Irak en demostraciones de la invencibilidad militar de Estados Unidos terminaron generando el efecto exactamente contrario, dejando en evidencia los límites del poderío militar estadounidense. La extralimitación imperial se refleja por tanto en el fracaso mismo de su campaña de ocupación que ni siquiera ha conseguido abarcar la mayor parte de la superficie de Afganistán a pesar de los años que lleva combatiendo allí, y en su completa incapacidad para proporcionar la más mínima seguridad a la vida en Irak, o derrotar la resistencia iraquí a pesar de los enormes recursos que Estados Unidos todavía tiene desplegados en Irak. En consecuencia, hay dos lecciones importantes a la vista de los enemigos del gran diseño estadounidense en todo el mundo. Primero, que es posible luchar contra los militares estadounidenses y llevarlos a un punto muerto, que en los hechos equivale a una victoria en la guerra de guerrillas. Segundo, que una resistencia efectiva en cualquier parte del imperio debilita al imperio en su totalidad.

La "crisis de sobreproducción" es el término que Bello utiliza para referirse a las contradicciones generadas en el sistema capitalista como consecuencia del efecto combinado de la concentración del capital y el predominio del capital financiero, que ha dado lugar a una brecha creciente entre el potencial productivo cada vez mayor del sistema y la capacidad de los consumidores de comprar sus productos. Bello argumenta que la economía mundial se está aproximando al fin de un ciclo u onda larga de Kondratieff de expansión y descenso, fogoneado por el capital financiero especulativo que actualmente constituye el motor fundamental de la actividad económica, sustituyendo a la actividad manufacturera como fuente primaria de rentabilidad. Esto está asociado a la recesión y al crecimiento sin empleo en el mundo desarrollado y a las crisis financieras más frecuentes y más intensas en los mercados emergentes.

La aguda vulnerabilidad de los países en desarrollo frente a las inestabilidades generadas por el capital financiero ascendente está exacerbada por los efectos económicos desestabilizadores que son la secuela del libre comercio y de las políticas de ajuste estructural, en lo que Bello denomina la economía del antidesarrollo. Aunque tales efectos se perciben comúnmente como el acompañamiento de la "globalización", Bello observa que desde 2001, la administración Bush se ha estado replegando de la globalización, es cada vez más escéptica frente al multilateralismo, y ha puesto los intereses de algunos segmentos del capital estadounidense agresivamente por encima de las preocupaciones de la clase capitalista mundial, aún a riesgo de generar una severa disonancia en el seno mismo del centro de poder.

Esto explica algunas preocupaciones clave de la política económica reciente de Estados Unidos: ganar el control del petróleo del Medio Oriente; su proteccionismo agresivo en materia de comercio e inversiones, y su énfasis y atención localizada prioritariamente en los tratados de libre comercio regionales antes que en el multilateralismo; su incorporación de consideraciones políticas estratégicas en estos acuerdos comerciales; la utilización de las variaciones en el tipo de cambio para mantener la competitividad; obligar a otras economías a adaptarse a la carga de la crisis ambiental, y demás.

En última instancia, la contradicción más importante puede ser consecuencia de la crisis de legitimidad. En la medida que la dominación no se puede sostener permanentemente mediante la coacción, Estados Unidos necesita encontrar legitimidad y respaldo (o al menos aceptación) para sus acciones. Sin embargo, ésta es la fuente del dilema ideológico más profundo. La extralimitación militar y el impulso de expansión económica han venido acompañados con la “promesa americana” de la democracia, que ya no es creíble en ningún otro lugar del mundo, y es cada vez menos persuasiva dentro mismo de los Estados Unidos, en virtud de las restricciones a los derechos humanos en nombre de la guerra contra el terrorismo.

Dado que el futuro será determinado a fin de cuentas por lo que la gente cree, ésta puede ser la verdadera causa del resquebrajamiento del imperio estadounidense. De modo que las múltiples crisis del imperio pueden transformarse en una oportunidad de cambio liberador.

* Jayati Ghosh es profesora de economía en el Centro de Estudios y Planificación Económica de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Nehru, Nueva Delhi, y columnista regular en la prensa india.

Enfoque Sobre Comercio es un boletín mensual de distribución electrónica, publicado por *Focus on the Global South*, que proporciona noticias y análisis sobre las tendencias regionales y mundiales de la economía y el comercio, la economía política de la globalización y las luchas populares de resistencia y alternativas al capitalismo mundial. Sus contribuciones y comentarios son bienvenidos, escriba a n.bullard@focusweb.org y comerc@redes.org.uy

Enfoque Sobre Comercio es editado por Nicola Bullard (n.bullard@focusweb.org) .

Traducción: Alicia Porrini y Alberto Villarreal (comerc@redes.org.uy) para

REDES-Amigos de la Tierra Uruguay (www.redes.org.uy)

Para **suscribirse** gratuitamente escriba a prensa@redes.org.uy especificando “suscripción Enfoque sobre Comercio” en el encabezamiento, o descárguelo en www.redes.org.uy

Para recibir la edición original en **inglés** o la traducción en **bahasa indonesio**, por favor escriba a n.bullard@focusweb.org

Focus on the Global South es un programa autónomo de investigación y acción sobre políticas, asociado al Instituto de Investigación Social (CUSRI) de la Universidad de Chulalongkorn, con sede en Bangkok, Tailandia. Para ponerse en contacto con nosotros, por favor diríjase a:

Focus on the Global South (FOCUS)
c/o CUSRI, Universidad de Chulalongkorn
Bangkok 10330 TAILANDIA
Tel: 662 218 7363/7364/7365
Fax: 662 255 9976
Correo Electrónico: n.bullard@focusweb.org
Sitio en Internet: <http://www.focusweb.org>