

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

Al tiempo que los negociadores se suben a sus aviones para dirigirse a Hong Kong, Aileen Kwa nos acerca una evaluación pesimista del partido. En el primer artículo ella nos informa sobre las maniobras que tienen lugar en la oficina del Director General; y en el segundo evalúa el borrador del documento ministerial, planteando que el denominado “paquete de desarrollo” que se ha ofertado es un paquete vacío, frente al cual África y el G90 no tienen otra alternativa que rechazarlo.

Kwa, una veterana de las Ministeriales de la OMC, percibe seis puntos frente a los cuales las delegaciones de África y del G90 pueden defender sus intereses:

1. Rechazar el Anexo C, o reemplazarlo con su propio texto alternativo que claramente no conduce a negociaciones sectoriales o sobre modos. El texto alternativo actual presentado por ASEAN y ACP hace mención a que se pueden presentar solicitudes plurilaterales. Todas las referencias a las negociaciones plurilaterales deben ser eliminadas.
2. En el borrador del texto Ministerial principal, rechazar el párrafo 5 (agricultura) ya que no hay convergencia respecto a los subsidios – los países productores de algodón con seguridad no estarán de acuerdo en que hay convergencia respecto a las ayudas internas y los subsidios a las exportaciones.
3. Mantenerse firmes exigiendo una cosecha temprana en la eliminación de los subsidios a las exportaciones y las ayudas internas para el algodón.
4. Eliminar el párrafo 13 (NAMA) de la fórmula suiza
5. Insistir que todas las cuestiones relativas al trato especial y diferenciado sean tratadas como paquete, en lugar de conceder cinco a los Países Menos Adelantados, olvidándose de las otras que son mucho más importantes.
6. La ayuda para el comercio que se ofrece en forma de préstamos debería sencillamente ser rechazada. Incluso en caso de que hubiese ofertas de donaciones, las mismas no pueden estar condicionadas a que los países acepten un paquete anti-desarrollo en agricultura, servicios y NAMA. Ese tipo de paquetes se deberían negociar fuera de la Ministerial para que queden claramente desvinculados de las negociaciones de la OMC.

Una agenda de este tipo conducirá al descarrilamiento de la Ministerial, porque EE.UU. y la UE simplemente no estarán de acuerdo, pero el descarrilamiento de la ministerial es la única opción para que el mundo en desarrollo pueda proteger sus economías y a su ciudadanía de los estragos que provocará una mayor liberalización.

Este número incluye un análisis detallado del borrador del texto ministerial, además de artículos de Sudáfrica y Dominica sobre lo que está en juego en las negociaciones de Hong Kong.

"Enfoque sobre Comercio" se volverá a publicar periódicamente como de costumbre después de la Ministerial de Hong Kong.

LAMY: AGENTE DE NEGOCIOS DESHONESTO EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES, DESAPARICIÓN DE LA NOTA DE LA CUBIERTA
Por Aileen Kwa

LAMY PLANEA ENGAÑAR A LOS AFRICANOS CON PROMESAS DE “DESARROLLO” Y AYUDA VACÍAS
Por Aileen Kwa

LA OMC CAE EN DESGRACIA EN EL CARIBE
Hon. Charles Savarin, Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio y Trabajo,
Dominica

POR QUÉ SUDÁFRICA DEBE OPONERSE AL GATS
Por Dot Keet (en español en unos días)

LAMY: AGENTE DE NEGOCIOS DESHONESTO EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES, DESAPARICIÓN DE LA NOTA DE LA CUBIERTA
Por Aileen Kwa

(GINEBRA --8 de diciembre de 2005) Lamy ha demostrado ser un agente de negocios deshonesto en relación a los países en desarrollo. En la reunión del Consejo General del 2 de diciembre, a los Miembros se les aseguró que la nota de la cubierta que fuera anexada al borrador del 1 de diciembre, se mantendría en el texto borrador a llevar a Hong Kong.

Sin embargo, el 6 y 7 de diciembre, los delegados de Ginebra descubrieron que el borrador del texto para Hong Kong publicado en el sitio web de la OMC (versión del 7 de diciembre

http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/draft_text3_e.htm)

no tenía la nota de la cubierta. En su lugar, la nota había sido convertida en una carta del Presidente del Consejo General, Amina Mohamed y del Director General Pascal Lamy, presentada al Ministro de Hong Kong.

La nota de la cubierta es importante para todos los Ministros, no sólo para el Ministro de Hong Kong porque destaca el hecho de que el texto no tiene la pretensión de representar un acuerdo general, ya que en algunas áreas hay “un alto grado de convergencia” pero en otras áreas, “el texto refleja un menor grado de convergencia”. Incluso destaca en negritas que con excepción del Anexo E sobre Facilitación del Comercio, “los textos de todos estos anexos fueron presentados bajo la responsabilidad de los respectivos Presidentes. Los mismos no tienen la pretensión de ser textos acordados y no implican un perjuicio a la posición de cualquier Miembro”.

Según una delegada, “La nota de la cubierta del borrador es una parte integral del Documento Ministerial en borrador. Una carta dirigida al Ministro de Hong Kong, en cambio, no tiene estatus legal.” Ella dijo que su delegación estuvo de acuerdo con el

envío del borrador a Hong Kong, sólo porque la nota de la cubierta planteaba explícitamente que los Anexos no eran textos negociados y no representaban sus posiciones.

Alarmado también por estos hechos, Venezuela envió una carta al Presidente del Consejo General con copia a Pascal Lamy el 7 de diciembre, expresando su preocupación. En la carta Venezuela señala que el 2 de diciembre no se les informó a los Miembros sobre “la nueva forma de proceder con la nota de la cubierta”.

Venezuela enfatizó además que ellos y otros Miembros había estado de acuerdo con el envío del texto borrador, sólo porque tenía la nota en la cubierta. Venezuela expresó su preocupación respecto al estatus legal de la nota enviada al Ministro Tsang de Hong Kong y subrayó que era “fundamental” que la nota de la cubierta fuera parte integral del Borrador del Texto Ministerial. “De otro modo, será muy difícil para nuestras delegaciones comenzar las discusiones en la Sexta Conferencia Ministerial”.

Brasil también abordó este tema directamente con Pascal Lamy en una reunión bilateral realizada el 7 de diciembre, peor sin éxito.

Los delegados de los países en desarrollo en Ginebra están muy enojados por la manipulación del texto que hizo Pascal Lamy. A él se lo percibe como negociando a favor de los países desarrollados, utilizando tácticas turbias, aunque públicamente se presente como el paladín de la causa del “desarrollo”.

LAMY PLANEA ENGAÑAR A LOS AFRICANOS CON PROMESAS DE “DESARROLLO” Y AYUDA VACÍAS

Por Aileen Kwa

(GINEBRA - 7 de diciembre)

La Ministerial de Hong Kong será orquestada de forma de disminuir las posibilidades de que las “masas” dentro de la conferencia –el Grupo Africano, el Grupo África, Caribe y Pacífico (ACP) y el grupo de Países Menos Adelantados, o sea el G90- no lleven adelante una revuelta. (1)

Para evitar esto, y garantizar que el G90 acceda a un paquete que será desastroso para ellos, la secuencia de los temas traídos a la mesa de negociaciones es importante. Esto fue discutido por el G4+2 (EE.UU., UE, India, Brasil, Japón y Australia) la semana pasada (3-4 de diciembre). Lamy y los países poderosos que dirigen el show, han decidido hacer un gran suceso de un “paquete de desarrollo” vacío, en un intento de engañar a los ministros Africanos y del Caribe con un tono conciliador. Esto estará entre los principales temas de discusión en las consultas de “sala verde” cerradas que se iniciarán el 12 de diciembre en Hong Kong.

Sólo será posible una intensificación de las negociaciones reales (especialmente el tema más controvertido de los servicios) cuando el G90 haya sido apaciguado. De cualquier forma, el G90 será marginado de las negociaciones reales, ya que las mismas se llevarán a cabo con una participación muy limitada de este grupo. (2)

El plan del juego es que las cuestiones de agricultura y acceso a los mercados no agrícolas (NAMA), en la medida en que supuestamente son menos controvertidos, se discutirán al inicio de la Ministerial

Si todo funciona de acuerdo a lo planificado y Brasil es apaciguado por lo que se ponga sobre la mesa en agricultura, la cuestión de los servicios (Anexo C del texto borrador) – a la que en Ginebra se opusiera la mayoría- será sacada de la estantería el 14 de octubre. Habrá un “acuerdo de caballeros” por el que Brasil no reabrirá la discusión sobre el Anexo C en la “sala verde” y Brasil se tragará el Anexo C enterito, prácticamente como está. India que se ve a sí misma como un país desarrollado ya apoya el Anexo C.

Para el momento en que las negociaciones más importantes se estén llevando a cabo, el Secretariado de la OMC ha diseñado preguntas ridículas para mantener a los otros Ministros ocupados con conversaciones vacías, y para distraerlos de las negociaciones más relevantes (Ver Anexo 1 para agricultura y las preguntas sobre NAMA).

SE ESPERA UNA CAMPAÑA DE PRENSA AGRESIVA EN TORNO AL “DESARROLLO”

Por lo tanto la sociedad civil y los delegados de los países en desarrollo pueden esperar una gran campaña de publicidad en torno al paquete de “desarrollo” por parte del Comisionado de la UE Peter Mandelson, el Director General de la OMC Pascal Lamy y el Representante Comercial de EE.UU. Rob Portman. Lo que resulta desconcertante es que parecería que India y Brasil se harán eco de los mismos mensajes.

En realidad se trata claramente de un paquete vacío si se compara con los compromisos concretos que se le piden al ACP/G90 y a los países Menos Adelantados –abrir su agricultura, servicios y mercados industriales.

El “paquete de desarrollo” incluye la ayuda para el comercio y las cinco disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado para los Países Menos Adelantados, de las cuales las cuestiones de libre de impuestos consolidados y libre de cupos es el principal rubro que deberá decidirse en Hong Kong (Anexo F de la declaración en borrador), la decisión sobre “ADPIC y Salud” (es del lunes 5 de diciembre) y la extensión del período de transición para la aplicación del ADPIC para los países menos adelantados, a 7,5 años (ya fue acordada en Ginebra).

Aquí los países Menos Adelantados no tienen nada para ganar. De echo, el hacer permanente la decisión sobre “ADPIC y Salud” fue una victoria para EE.UU. y la UE, ya que queda cerrado el tema con una supuesta solución que ya se planteó era imposible de instrumentar y comercialmente inviable para la industria de los medicamentos genéricos de la India.

El texto sobre ayuda para el comercio (párrafo 51) no hace ninguna promesa concreta, excepto que el Consejo General “llamará a una reunión antes de julio de 2006” para “considerar” esto. Es más problemática incluso, la referencia en el texto de que la ayuda para el comercio estará condicionada a la aceptación por parte de los países de implementar los Acuerdos de la OMC. Si los socios bilaterales fueran realmente genuinos acerca de brindar ayuda para incrementar la capacidad de oferta de los Países

Menos Desarrollados, ellos no los forzarían a una mayor liberalización. La ayuda para incrementar la capacidad de oferta necesariamente implica que a los países Menos Adelantados –la mayoría de los cuales se encuentra en África- se les de tiempo suficiente para lograr mayor competitividad antes de que se les exija liberalizar. Como este no es el caso, es improbable que la ayuda sirva para el logro de los objetivos expresados, y más bien se trata de un soborno para mantener a los Países Menos Adelantados alineados.

Respecto a la ayuda para el comercio los Africanos están más atentos ahora, después de haber visto lo que ocurrió con las promesas de dinero que se le hicieron a los países productores de algodón (Burkina Faso, Chad, Malí y Benín). Tal como comentara un delegado de África Occidental “Hasta ahora no se nos ha enviado dinero”. No ha habido ningún cambio en las reglas del comercio. En el frente del desarrollo, aparte de seminarios y talleres, no se ha materializado nada concreto. Incluso el dinero que se nos ha ofrecido ha sido tan insignificante que hasta resulta insultante. Recientemente EE.UU. ofreció US\$ 7 millones en total para cinco países –Benín, Mali, Burkina Faso, Chad y Senegal. Los Africanos del Oeste no se impresionan. “Esto no es nada comparado con lo que hemos perdido por la caída de los precios. Necesitamos que se produzcan cambios en las reglas del comercio y queremos que esto se logre en Hong Kong”, comentó el delegado de África Occidental.

PELIGROS QUE ACECHAN EN LOS TEXTOS DE NAMA Y AGRICULTURA

EE.UU, la Comisión Europea y Lamy le han restado importancia a la Ministerial de Hong Kong. Sin embargo, la realidad es que sus ambiciones de ganar acceso al mundo en desarrollo han disminuido: más bien, ellos han desarrollado una estrategia inteligente para que el mundo en desarrollo bajara la guardia, al tiempo que introducían sus ambiciones en el borrador del documento Ministerial.

La revisión del 1 de diciembre introdujo cambios significativos al texto del 26 de noviembre. Estos textos fueron introducidos en las reuniones de sala verde previas a la reunión del Consejo General del 2 de diciembre. De varias maneras, los pocos párrafos que fueron añadidos en agricultura y en NAMA son más peligrosos que las “modalidades completas”. Con las “modalidades completas” en agricultura, los países desarrollados hubiesen tenido que negociar los Productos Especiales (SP, por su sigla en inglés) y el Mecanismo Especial de Salvaguarda (SSM, por su sigla en inglés) por los que los países en desarrollo han estado peleando. De igual forma, en NAMA, la fórmula del tipo de la Suiza (propuesta por el grupo del Caribe) y otras flexibilidades hubiesen tenido que ser negociadas.

En cambio, las grandes potencias están tratando de llegar a un acuerdo sobre las cuestiones centrales y relevantes para ellos tanto en agricultura como en NAMA, sin abordar concretamente la amplitud de las flexibilidades que quieren los países en desarrollo. El párrafo 5 del borrador del texto Ministerial principal, hace referencia a “alguna convergencia” en relación a la ayuda interna (pore j. aceptar las “ofertas” de EE.UU. y la UE que no implican un recorte de los actuales niveles de ayuda interna), y el párrafo 13 establece que “hay una hipótesis de trabajo de utilizar la Fórmula Suiza para estas negociaciones”. Si estos párrafos son aprobados en Hong Kong, los países en desarrollo habrán entregado su carta de negociación sin ninguna garantía de que los temas de su interés, sean tratados en forma satisfactoria después de Hong Kong.

Más aún, el párrafo 5 es peligroso para los países productores de algodón a menos que ellos logren definitivamente conseguir un claro compromiso en una cosecha temprana (por ej. una resolución temprana aparte de las principales modalidades en agricultura), de eliminación de las ayudas para el algodón. EE.UU. ha dicho en reiteradas ocasiones que cualquier tipo de recorte de las ayudas internas para el algodón, sólo tendrá lugar a través de las principales modalidades en agricultura. Si esto es así, aprobar “cierta convergencia” en el párrafo 5 también significará haber acordado también que no habrá ningún tipo de recortes en las ayudas para el algodón. (3)

El algodón es sólo uno de los rubros en los que África se ve afectada por el dumping. Los otros productos son arroz, trigo, lácteos, carne, maíz y soja.

SERVICIOS: FUEGOS ARTIFICIALES POR DELANTE EN TORNO AL ANEXO C
Debido a la movida de la UE de cambiar por completo la estructura de las negociaciones del GATS (mediante el Anexo C del borrador), aparentemente las negociaciones sobre servicios serán las más controvertidas en Hong Kong.

El viernes 2 de Diciembre, debido a la insistencia de los delegados africanos y de Venezuela, el Consejo General introdujo corchetes en el párrafo 21 sobre servicios en el borrador de la declaración, que hace referencia al Anexo C. El Grupo Africano ha tratado de que todo el párrafo 21 sea puesto entre corchetes, pero la Comisión Europea los amenazó diciendo que si ellos hacían eso, la CE colocaría entre corchetes los párrafos 19 y 20 sobre las flexibilidades del GATS. (En realidad, estos párrafos no van más allá del acuerdo GAT ya existente, ni de las modalidades para los Países Menos Adelantados, por lo que hubiera sido una buena salida poner a todos esos párrafos entre corchetes.) El acuerdo al que se llegó –corchetes en el párrafo 21 que cubre el Anexo C– es el siguiente:

“21. Estamos decididos a intensificar las negociaciones según los principios arriba enumerados (y los Objetivos, Enfoques y Cronogramas establecidos en el Anexo C de este documento) en la perspectiva de expandir la cobertura sectorial y modal de los compromisos y mejorar su calidad. En este sentido, se le dará especial atención a los sectores y modos de suministro de interés de exportación a los países en desarrollo.”

Esto significa que todo el Anexo C será negociado en Hong Kong. Ya existe un texto alternativo para el Anexo C propuesto por ASEAN (Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático) y el grupo de ACP más Venezuela –una alianza de unos 70-80 países. En este texto alternativo ellos han

- debilitado el párrafo 1 del Anexo C sobre metas para los distintos modos (que fue promovido por India que quiere negociaciones sobre el Modo 1 –adquisición de componentes del exterior y el Modo 4 –movimiento de personas naturales).
- eliminado el párrafo 2 sobre negociaciones sectoriales
- eliminado la mayor parte del párrafo 7 sobre negociaciones plurilaterales (que es la puerta de entrada para las negociaciones sectoriales y
- eliminado las referencias a “un posible marco para las contrataciones públicas” en el párrafo 4b.

Ahora está claro que las grandes potencias (incluyendo a India) quieren negociaciones sectoriales post Hong Kong (del tipo de las negociaciones sobre telefonía básica y servicios financieros de 1997). Esto aparece explícitamente en un cronograma que Japón llevó a la sala verde la semana pasada (ver Anexo 2 más abajo). Brasil, que quiere mantener su alianza con India, si bien no es uno de los promotores es poco probable que plantee una oposición fuerte. Si se llega a un acuerdo respecto a las negociaciones sectoriales en Hong Kong, podemos prever negociaciones en unos 15 sectores, incluyendo energía, telecomunicaciones, finanzas, informática, legal, construcción, transporte, postal, distribución, logística, marítimos, audiovisuales, servicios ambientales, turismo y modo 4.

Las negociaciones sectoriales (Anexo C) implican la liberalización de las regulaciones nacionales para otorgar a las empresas extranjeras los mismos derechos que a las empresas locales, esto significa instituir normas pro-liberalización sobre inversiones y competencia. El párrafo 4b del Anexo C sobre contrataciones públicas tiene como objetivo abrir el acceso al Mercado de contrataciones públicas –y en realidad se acerca mucho a la “transparencia en las contrataciones públicas” promovida por la UE en Cancún. A través del Anexo C, los tres Temas de Singapur serán traídos nuevamente a la mesa de negociaciones por la puerta de atrás.

En Hong Kong habrá una pelea dura en torno a este anexo. La Comisión Europea ya tiene su estrategia definida en respuesta a la pelea anticipada de los países en desarrollo para diluir el Anexo C.

La Comisión Europea amenazó que volverá a insistir con las metas numéricas, (4), que reforzará el texto que se refiere al modo 3 (presencia comercial) en párrafo 1 del Anexo C, y que reforzará el texto sobre negociaciones plurilaterales en el párrafo 7 (para incluir las palabras “negociaciones sectoriales” y “masa crítica”. Quizás introduzcan también este texto fortalecido en el propio documento principal. (5)

La otra idea que ha sido sugerida por la Comisión Europea, en caso de que el Anexo C no sea lo suficientemente ambicioso como ellos quisieran, es aceptar el Anexo C hasta la próxima sesión de balance donde los Miembros podrán re-abrir las negociaciones sobre el Anexo C.(por ejemplo una reunión del Comité de Negociaciones Comerciales con los Ministros en marzo)

Las negociaciones sobre el Anexo C podrían descarrilar toda la Ministerial, como ocurrió con los temas de Singapur. Pero la pelea estará en manos de África y de ASEAN. En este sentido India le ha fallado al mundo en desarrollo, y Brasil que quiere proteger su alianza con India y sellar un trato sobre agricultura, tampoco es de ninguna ayuda.

LA SOLUCIÓN PARA ÁFRICA/CARIBE, LOS PAÍSES DEL CARIBE, LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS Y EL G 90

Para lograr un desarrollo verdadero, África y el G90 no tienen otra alternativa que:

- 1) rechazar el Anexo C, o reemplazarlo con su propio texto alternativo que claramente no conduce a negociaciones sectoriales o sobre los modos. El actual texto alternativo presentado por ASEAN y ACP de todos modos menciona que se pueden presentar solicitudes plurilaterales.

- 2) En el borrador del texto Ministerial principal, rechazar el párrafo 5 (agricultura) ya que no hay convergencia en torno a las ayudas internas y los subsidios a las exportaciones.
- 3) Mantenerse firmes en su posición respecto a una cosecha temprana en la eliminación de los subsidios a las exportaciones y las ayudas internas para el algodón.
- 4) Eliminar el párrafo 13 (NAMA) en la fórmula suiza.
- 5) Insistir que todas las cuestiones relativas al trato especial y diferenciado sean tratadas como paquete, en lugar de conceder cinco a los Países Menos Adelantados, olvidándose de las otras que son mucho más importantes.
- 6) La ayuda para el comercio que se ofrece en forma de préstamos debería ser rechazada. Incluso en caso de que se ofrezcan donaciones, las mismas no pueden estar condicionadas a que los países acepten un paquete anti-desarrollo en agricultura, servicios y NAMA. Ese tipo de paquetes deberían negociarse fuera de la Ministerial para que claramente no tengan ningún tipo de vínculo con las negociaciones de la OMC.

Esta agenda conducirá al descarrilamiento de la Ministerial porque EE.UU. y la UE simplemente no estarán de acuerdo con ella. La Comisión Europea seguramente preferirá una Ministerial fracasada (en ese caso la culpa recaería en los países en desarrollo por no querer avances en servicios), a salir de ella sin el Anexo C o un texto sobre servicios fortalecido en el documento principal. Y África tendrá que decidir si mantenerse firme e inculcar a la prensa mundial su propia versión de lo que es desarrollo. Ellos no estarán poniendo en riesgo al sistema multilateral de comercio. Muy por el contrario, insistir en la necesidad de normas justas y espacio político, es el único camino posible hacia un sistema multilateral realmente cooperativo y fortalecido.

ANEXO

1

AGRICULTURA

Lista de temas que deben ser abordados a la luz del mandato de Doha y del Acuerdo Marco de Julio de 2004:

1. ¿Cuáles son los elementos de la fórmula que responden a los compromisos de recorte de las ayudas internas que distorsionan el comercio? Y ¿qué tipo de normativas deberían complementar los compromisos de reducción?
2. ¿Cuáles son los elementos de la fórmula que obedecen a los compromisos de reducción de los aranceles y otros elementos para apoyar ese recorte? Y ¿cuáles son las flexibilidades que deberían acompañar los compromisos de reducción de los aranceles?
3. ¿Qué acuerdo se necesita en relación al paralelismo para definir una fecha final para la eliminación de todas las formas de subsidios a las exportaciones?
4. ¿Cuáles son los elementos necesarios para dar un trato ambicioso, expeditivo y específico al algodón y en los tres pilares?
5. ¿Cuáles son los elementos necesarios sobre trato especial y diferenciado en los tres pilares?

NAMA

Lista de temas que deben abordarse a la luz del mandato de Doha y del Acuerdo Marco de Julio de 2004.

1. ¿Pueden llegar a un acuerdo todos los ministros en relación a todos los elementos necesarios para finalizar la fórmula y otros elementos de apoyo?

2. ¿Los Ministros podrán resolver las diferencias aún existentes en torno a las flexibilidades?
3. En relación a los aranceles no consolidados, ¿podrán llegar a un acuerdo los Ministros de que la solución es aumentarlos?

ANEXO 2

Un posible cronograma post Ministerial de Hong Kong (presentado por Japón en la reunión de Sala Verde del 2-3 de diciembre.

2006

Febrero: Grupo de Miembros presentan solicitudes plurilaterales a otros Miembros CTS-SS (Consejo sobre Comercio de Servicios – Sesión Especial)

--tomar nota de solicitudes plurilaterales -sectoriales y en relación a modos- y los nombres de los miembros participantes en cada rubro solicitado.

Marzo: PRIMERA RONDA DE NEGOCIACIONES PLURILATERALES (reuniones plurilaterales de expertos sectoriales/sobre modos)

Abril: Consejo sobre Comercio de Servicios – Sesión Especial: balance de los avances en las negociaciones

Junio: Segunda Ronda de Negociaciones Plurilaterales (reuniones plurilaterales de expertos sectoriales/sobre modos)

Fines de junio: Consejo sobre Comercio de Servicios – Sesión Especial: balance de los avances en las negociaciones

Fines de julio: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS REVISADAS

Setiembre-Octubre: Más Negociaciones

Diciembre: PRESENTACIÓN DEL LOS BORRADORES FINALES DE CRONOGRAMAS Y COMPROMISOS

¿Conferencia Ministerial?

2007 Verificación

NOTAS

1.El Consejo General planificó lo que denominó “coreografía”, antes de la sesión para la adopción de una solución permanente para ADPIC y Salud (párrafo 6 sobre importaciones de medicamentos genéricos) el lunes 5 de diciembre. Parte de esta coreografía era que a los Miembros que no estaban contentos con que la decisión del 30 de agosto se volviera permanente, no se les permitiría hablar.

2. En las reuniones de sala verde realizadas en Ginebra había solo 4 delegaciones de países Africanos –Egipto por el Grupo Africano, Mauricio por ACP, Zambia por los Países Menos Adelantados y Benín por los productores de algodón. En contraste había 6-7 representantes de América Latina y otro tanto de Asia.

3. Los países exportadores de algodón han estado luchando por una cosecha temprana. Ellos quieren la eliminación inmediata de los subsidios a las exportaciones, para el 31 de diciembre de 2005; la eliminación del 80% de las ayudas internas para el algodón para el 31 de diciembre del 2006; y la eliminación total para el 31 de diciembre de 2008. En caso de no conseguir esto en la Ministerial, “nosotros ya tenemos nuestra estrategia” dijo un delegado de los países productores de algodón. “Nosotros no vamos a negociar. Para nosotros, esto se trata de las vidas de nuestros agricultores”. Su cronograma no aparece en el borrador del texto Ministerial. Sólo se hace una pequeña

referencia a una “cosecha temprana” en el párrafo 10 sobre algodón, pero incluso esto está entre corchetes.”

4. La posición inicial del Grupo Africano, de eliminar todos los anexos del texto borrador, incluyendo el Anexo C, fue tiroteada. El Grupo Africano intentó después que todo el párrafo 21 quedara entre corchetes, pero la Comisión Europea los amenazó diciendo que si ellos hacían eso, la CE colocaría entre corchetes los párrafos 19 y 20 sobre las flexibilidades del GATS. (En realidad, estos párrafos no van más allá del acuerdo GAT ya existente, ni de las modalidades para los Países Menos Adelantados, por lo que hubiera sido una buena salida poner a todos esos párrafos entre corchetes.)

LA OMC CAE EN DESGRACIA EN EL CARIBE

Hon. Charles Savarin, Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio y Trabajo
Dominica

FUTURO PRECARIO

Estos son tiempos difíciles para el Caribe, conformado por algunos de los países más pequeños y vulnerables del mundo, la región vive la angustia de confrontar un futuro incierto, cortesía de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Mientras luchamos, como lo estamos haciendo ahora, por encontrar nuestro lugar en la economía global, nosotros en el Caribe sentimos cada vez más que la comunidad internacional nos ha dado la espalda. Entre algunos existe la idea de que en la medida en que nuestro tamaño es insignificante en una escala global, nuestros temas también tienen que serlo. Pedimos permiso para discrepar.

La realidad es que los intereses comerciales de la región no son inocuos. En efecto, ellos representan la diferencia entre lanzar a miles de personas a la pobreza, o garantizar que las tradiciones, cultura y fortuna económica de decenas de miles de familias caribeñas estén protegidas. En la medida en que nuestros intereses comerciales están severamente comprometidos, también lo está la estabilidad social en estos pequeños y frágiles países caribeños.

En tiempos recientes, las reglas, normas y procedimientos del sistema multilateral de comercio han empujado al Caribe al precipicio del desastre. Cuando estamos en a punto de caer, nosotros como región hemos comenzado a dudar si existe empatía en la comunidad internacional en relación a la difícil situación en que se halla la región más vulnerable.

En el Caribe, la embestida despiadada del sistema multilateral de comercio se ha expresado de tres maneras importantes. La primera es la naturaleza cambiante del sistema multilateral de comercio, generada por los cambios de amplio alcance resultantes de la Ronda Uruguay del GATT y de la creación de la OMC. La segunda es el proceso de negociaciones comerciales multilaterales en sí mismo, que tiene como principal objetivo la apertura de los mercados a escala mundial. Estas negociaciones que están en marcha, denominadas Ronda de Desarrollo de Doha, están debilitando a la

región. La tercera es la amenaza que representan los fallos recientes de la OMC para dos industrias vitales para la región, banana y azúcar.

EL SISTEMA MUNDIAL DE COMERCIO, ¿AMIGO O ENEMIGO?

Como resultado de su historia geopolítica y económica, durante cientos de años esta pequeña región ha debido interactuar con la economía internacional. Dado su pequeño tamaño, el estar abiertos o no al comercio internacional no ha sido una elección para los países caribeños, sino una necesidad. La región ha estado esencialmente globalizada por cientos de años.

En el centro del sistema de comercio mundial se encuentra la OMC, supervisando el sistema y estableciendo sus reglas. La institución se ha convertido en el buque insignia del proceso de globalización, que se refleja claramente en la expansión del comercio internacional. La OMC ha debido ser la “promotora” de la liberalización comercial, mediante sucesivas rondas de negociación. Pero, a lo largo del camino ha habido víctimas.

No importa cuan bien intencionada haya sido la motivación de lanzar negociaciones caracterizadas como “centradas en el desarrollo” cuatro años atrás, hasta el momento la Ronda no ha cumplido con su promesa de posicionar adecuadamente al desarrollo en el centro del sistema multilateral de comercio. El problema es que los resultados de la Ronda Uruguay generaron cambios significativos y de amplio alcance en el sistema multilateral de comercio, que han tenido implicancias negativas importantes para el desarrollo de los países en desarrollo más vulnerables.

En primer lugar, la Ronda Uruguay resultó en una agenda comercial mucho más amplia y más profunda, que ha sido impulsada mayormente por los países desarrollados, y por lo tanto no responde a los intereses de los países en desarrollo.

Segundo, el principio del Acuerdo Único basado en el “todo o nada” marcó una diferencia significativa en relación a las rondas previas, forzando a los países a aceptar disposiciones que no siempre respondían a sus intereses.

Tercero, la meta largamente esperada de crear una organización internacional responsable de la gobernanza del comercio ha sido lograda con la creación de la OMC, pero está basada en la ideología predominante, pero cuestionable, de que el libre comercio beneficia a todos.

En cuarto lugar, se estableció un procedimiento de resolución de controversias más legalista, con paneles y un organismo de apelaciones cuasi judiciales. Esto se suponía que garantizaría una mayor certidumbre en el proceso y reduciría el papel que juega el poder y el uso que se hace de él en el sistema, pero en lugar de eso terminó perjudicando a los Miembros pequeños, débiles y más vulnerables.

Más aún, la OMC ya no es un club pequeño y cerrado. En sus filas hay una multitud de países pobres, todos de diferentes tamaños y niveles de desarrollo, que han modificado sustancialmente la estructura de negociaciones de la OMC. Una membresía más amplia, actualmente integrada por 148 países –que pronto crecerá a 150- ha aportado a la complejidad de las negociaciones mercantilistas, especialmente a que la toma de

decisiones se torne costosa; de tal manera que ha sido caracterizada popularmente como ‘pesada’. Tampoco ayuda el hecho de que los temas que están sobre la mesa se han vuelto más complejos y en algunos casos altamente politizados –como en el caso de Agricultura, actualmente el punto neurálgico de las negociaciones comerciales. Así como la dinámica ha cambiado, también lo ha hecho el ambiente geopolítico. Compañera de cama de las negociaciones comerciales mundiales, la naturaleza de las relaciones internacionales ha moldeado las dinámicas del toma y daca en las negociaciones comerciales internacionales. La Guerra Fría que ha impactado la diplomacia internacional en la última mitad del siglo veinte ahora ha terminado, anunciando un cambio de paradigma en la diplomacia internacional y la construcción de alianzas.

Al conjugarse estos cambios sistémicos han tenido un efecto excluyente de los intereses de las Regiones pequeñas como el Caribe y han impactado negativamente la forma en que cuestiones relacionadas con estos países encuentran una expresión en la agenda de negociaciones.

RONDA DE DESARROLLO DE DOHA ¿REALIDAD O ESPEJISMO?

Cuando se lanzó la “Ronda de Desarrollo” generó expectativas entre los países pobres, cuyos formuladores de políticas han sido entusiastas en explotar las sinergias entre el comercio y el desarrollo. Concientes de la importancia de infundir una “dimensión pro desarrollo” a las negociaciones de la OMC y por lo tanto lanzar una Ronda que se centrara en el desarrollo, los países pobres no escatimaron elogios a los arquitectos de la Ronda de Doha. Originalmente definida como un hito, la euforia que generó en un inicio por su carácter de amigable con el desarrollo duró sin embargo poco tiempo.

Rápidamente se comprendió que en un ambiente mercantilista de negociaciones comerciales, resulta terriblemente problemático dar una expresión plena a una “dimensión pro desarrollo”. La Ronda de Doha como una carrera de postas para promover los intereses de las naciones pobres ha sido una propuesta esquiva, a pesar de que dos tercios de los miembros de la OMC son países en desarrollo. El nombre de la Ronda es sin dudas una ironía. Para nosotros en el Caribe, el hecho de que la Ronda, a la fecha, no haya incorporado cuestiones importantes para nuestros países, es una traición palpable de una promesa que creíamos había sido hecha con seriedad.

BANANAS Y AZÚCAR DEL CARIBE AL BORDE DEL PRECIPICIO DEL DESASTRE

En el momento en que la Ronda de Doha no está cumpliendo con lo prometido, el sistema de la OMC está empujando a esta región vulnerable hacia un rincón por lo que está ocurriendo con dos comodities que están en el corazón de su identidad agrícola y su tejido social. El porvenir de las industrias del banano y el azúcar en la región es utilizado por el sistema multilateral de comercio como una forma de chantaje, al tiempo que éstas se balancean precariamente al borde de un futuro incierto. Los recientes fallos de la OMC han forzado la mano de la UE para tomar decisiones que amenazan los medios de vida y de sustento de decenas de miles de familias en varios países caribeños y que a éstos países se les ha prohibido influenciar.

El 29 de noviembre, la Unión Europea anunció un nuevo arancel a las importaciones de 176 euros por toneladas, en virtud de su régimen de arancel único, que se aplicará a partir del 1 de enero de 2006 a las bananas importadas principalmente de América

Latina o proveedores MFN. Este nuevo régimen de importaciones incluirá además un cupo anual de importaciones libre de impuestos de 775.000 toneladas para los países de ACP, que también entrará en vigor el 1 de enero del 2006.

El arancel único propuesto ha sido ampliamente criticado en el Caribe. Un arancel tan alto será eficaz para mutilar la industria del banano de la región, ya que inevitablemente conduciría a una caída de los precios y de los ingresos de los agricultores, y la pérdida de previsibilidad y estabilidad. Algunos productores de banana en la región no estarán en condiciones de competir, y por lo tanto enfrentan la perspectiva de ser desplazados de una industria que ha sostenido a comunidades enteras de todo el Caribe por muchas generaciones.

En relación al azúcar, el Caribe también ha reaccionado consternado ante el anuncio del 24 de noviembre de que la UE procedería a un recorte del 36 por ciento del precio del azúcar. Si bien también se tomó la decisión de extender el período de transición de dos a cuatro años, esto no suaviza el impacto del recorte del precio. Esta decisión es atroz.

LA RONDA DE DOHA NO PROMUEVE EL DESARROLLO

Con la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC en el horizonte, el Caribe está cuestionando cuán genuina es la ofensiva puesta en acción recientemente para sacar a la “dimensión pro desarrollo” de la Ronda del limbo. De alguna manera, la estrategia de último momento de algunos países desarrollados de llevar al escenario central de las negociaciones la cuestión del desarrollo, ha rebajado una agenda que desde su nacimiento debería haber buscado llevar adelante un plan para que los países pobres se beneficien con los ‘dividendos del desarrollo’. Además todavía quedan interrogantes pendientes respecto a la naturaleza del paquete de desarrollo que finalmente será presentado en las negociaciones que tendrán lugar en la Ministerial.

A pesar de todas sus promesas de integrar el desarrollo en la agenda de negociaciones, hasta ahora la Ronda no ha avanzado mucho en términos de hacer realidad esas promesas, pero ahora vuelven a colocar al desarrollo en la agenda de negociaciones para mantener vivo el fuego de la Ronda.

Pero para nosotros en el Caribe continúa pendiente una preocupación clave. Las cuestiones que son relevantes para nosotros están siendo marginadas en el proceso de las negociaciones comerciales internacionales, y en algunos casos están siendo sistemáticamente eliminadas. Una tendencia especialmente perniciosa para la región es lo que se ha transformado en moda en los círculos de la OMC –la argumentación contra las preferencias comerciales. En un mundo inundado por las ideas del libre mercado y por los llamados a la “reciprocidad”, el acceso privilegiado a los mercados para los pequeños y vulnerables es visto con desprecio. El hecho es que ni el comercio ni el acceso al mercado por sí solos son suficientes para promover el desarrollo. En el caso de países pequeños como los del Caribe, que tienen una participación mínima en el comercio global, el hecho de que se les otorgue un trato preferencial no daña a nadie. En estas economías pequeñas dependientes de las preferencias, es esencial que se le preste la debida atención a las consecuencias de una eliminación precipitada de las

preferencias, ya que si no se implementan mecanismos compensatorios satisfactorios, la eliminación de ese tipo de arreglos les cerrará las opciones de desarrollo a los caribeños.

Además a la región le preocupa la atención prestada por la comunidad internacional a las necesidades de los Países Menos Adelantados y del África respecto al comercio internacional. No es que esa empatía y llamado a la acción sean inadecuados, pero el efecto de esa atención exclusiva ha sido que el Caribe, que no necesariamente tiene a la pobreza como el aspecto central de su vulnerabilidad, se ha convertido en una región olvidada.

Con la Ministerial de la OMC tan cerca (entre el 13 y 18 de diciembre en Hong Kong), para nosotros en el Caribe será extremadamente difícil contribuir a cualquier tipo de consenso, a menos que nuestros intereses sean integrados.

¿POR QUÉ SUDÁFRICA DEBE Oponerse AL ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS DE LA OMC?

por Dot Keet, Alternative Information and Development Centre, Sudáfrica
(Publicado en el Business Report, Johannesburgo, 8 de diciembre de 2005)

Los gobiernos y las empresas transnacionales de los países industrializados más poderosos están ejerciendo fuerte presiones sobre los Estados miembros de la Organización Mundial de Comercio para que abran un amplio espectro de sus sectores de servicios a las empresas transnacionales, incluyendo servicios de infraestructura e incluso sociales.

Esta apertura está siendo negociada en el marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC. Los términos del acuerdo podrían imponer importantes restricciones al derecho de los gobiernos de regular los servicios y de determinar las áreas, el alcance y las condiciones para el ingreso y las operaciones de proveedores extranjeros de servicios a sus países.

Los promotores del AGCS argumentan que Sudáfrica ya tiene una economía considerablemente abierta, y que el ingreso de nuevos proveedores de servicios y sus operaciones encajan bien en el marco actual.

Existe sin embargo, una diferencia fundamental entre una apertura realizada en forma autónoma y los compromisos prácticamente irreversibles adquiridos en el marco de un acuerdo multilateral como el AGCS.

Las restricciones que un acuerdo de este tipo impone a los derechos regulatorios de los gobiernos afectarán sus posibilidades de promover el desarrollo y la diversificación sectorial e implicarán presiones contra el desarrollo y funcionamiento de los proveedores locales de servicios.

Los proveedores internacionales de servicios no ingresan en los mercados extranjeros sólo para desarrollar su actividad empresarial y co-existir con los proveedores locales de servicios ya establecidos. La razón de ser de esos operadores, inherente a su actividad empresarial, les exige competir con los operadores locales en la perspectiva de absorberlos.

Al poseer tecnología más avanzada y más recursos financieros –además y más allá de sus capacidades superiores de administración, mercadeo y otras relacionadas- los proveedores internacionales de servicios que ya son los suficientemente grandes y competitivos para expandirse más allá de sus mercados nacionales, inevitablemente absorberán (“se fusionarán”), marginarán o eliminarán las empresas locales generalmente más pequeñas y menos competitivas.

Al tener la posibilidad de apoyarse en sus vastos recursos internacionales, las grandes empresas transnacionales también pueden recurrir a prácticas de mercadeo agresivas, tales como tácticas de fijación de precios por debajo de lo económicamente rentable y subsidios cruzados entre sus diferentes operaciones internacionales.

De esta forma pueden marginar y eliminar a sus rivales locales, que no gozan de la ventaja de acceder a ese tipo de recursos internacionales ni de subsidiar sus actividades. En el contexto de discusiones más amplias dentro de Sudáfrica sobre el desarrollo industrial en base a los recursos y sobre las estrategias regionales para el desarrollo y el uso transfronterizo y sustentable de esos recursos, las implicancias de la apertura global de tales recursos plantea desafíos cruciales en relación a las estrategias de desarrollo nacional y regional sustentable y equitativo.

La formulación de ese tipo de programas de desarrollo sustentable a nivel nacional y regional se torna aún más difícil cuando se les otorga a los proveedores de servicios extranjeros derechos garantidos multilateralmente en el marco del AGCS para operar en estas esferas.

El otro argumento que utilizan los promotores de la globalización de la prestación de servicios es que –a pesar del incremento de los costos financieros que deben asumir las economías locales, ocasionados por los derechos garantidos de transferencia financiera de los que gozan los prestadores de servicios extranjeros en el marco del AGCS- el ingreso y las operaciones de las empresas internacionales de servicios traen beneficios compensatorios en la forma de “transferencia de tecnologías”.

Sin embargo, la realidad es que ese tipo de empresas protegen sus ventajas tecnológicas con determinación, como un componente central de su competitividad y evitan activamente transferir tecnologías a las empresas locales. La transmisión esperada no necesariamente tiene lugar, a menos que se vuelva un requisito legal y se imponga en forma efectiva, cosa que el AGCS no hace.

Incluso las influencias positivas de los contactos y de la emulación tecnológica dependerán en gran medida de las capacidades humanas y de otras capacidades técnicas existentes en los países receptores para adoptar y aplicar tecnologías de punta.

Y esto requerirá a su vez un papel activo del gobierno en la promoción de la educación, la técnica y la tecnología y la contratación preferencial de, o incluso políticas de protección para, los prestadores locales. Esta fue la forma en que los países del Este de Asia recientemente industrializados lograron avanzar en la escala tecnológica y económica.

Este tipo de políticas, sin embargo, son precisamente el tipo de “interferencia” gubernamental “distorsionante del comercio” que el AGCS restringirá o impedirá.

Entonces, una vez que las empresas transnacionales penetren las economías relativamente menos desarrolladas, las posibilidades de éstas de desarrollar orgánicamente sus capacidades tecnológicas internas y sus empresas nacionales serán mucho menores, e incluso se les podría impedir ese desarrollo con la imposición de los términos restrictivos del AGCS.

El otro argumento respecto a las compensaciones que ofrece la prestación de servicios por parte de empresas transnacionales, es que éstas traen consigo las ventajas de la competencia internacional y brindan mayores “opciones” a los consumidores de los países receptores.

Este es un argumento superficial pero persuasivo para la gente que se siente frustrada por los niveles de calidad cada vez más decadentes en la prestación de servicios públicos en un contexto de presupuestos estatales reducidos a causa de las condicionalidades impuestas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial y la adopción de las teorías neoliberales en general, como en el caso de Sudáfrica.

Sin embargo, los consumidores que en general se benefician pertenecen a sectores minoritarios de la población de los países receptores. Para las grandes empresas transnacionales resulta “no rentable” prestar servicios a la mayoría de la población que habita en las áreas rurales más remotas y en gran parte inaccesibles, de los países en desarrollo .

La experiencia en todo el mundo ha sido que ese tipo de empresas globales operan en áreas, a niveles y a precios, que colocan sus servicios fuera del alcance de la mayoría “del público”, o sea los pobres, ya sea en las áreas rurales subdesarrolladas o en los pululantes barrios marginales de las áreas urbanas en los países en desarrollo.

Pero posiblemente el argumento más persuasivo a favor del AGCS —y las esperanzas menos realistas de aquellos que buscan justificaciones, o compensaciones, para abrir sus mercados nacionales de servicios—reside en las supuestas posibilidades que tendrán los países en desarrollo de “exportar” sus propios servicios a los países desarrollados.

La realidad es que muy pocas empresas en Sudáfrica tienen la información de mercado, la experiencia, las capacidades, la tecnología o los recursos financieros necesarios para posicionarse efectivamente y competir en el Norte.

También resulta significativo que muchos gobiernos de los países más industrializados, tales como EE.UU., Japón y Suiza, afirmen descaradamente que ellos han abierto y están abriendo sus sectores de servicios en aquellas áreas donde ya tienen una ventaja incontestable.

Más aún, si este no es el caso, ellos continuarán protegiendo sus servicios clave en concordancia con sus propios intereses nacionales. Incluso, la experiencia actual nos dice que las relativamente pocas empresas de servicios de Sudáfrica que podrían estar en condiciones de penetrar los mercados del Norte, se enfrentarán a un sin fin de dispositivos encubiertos diseñados para impedir la competencia libre y abierta con sus contrapartes del Norte.

La esperanza de algunos países en el Sur de que ellos podrían exportar servicios al Norte subestima el hecho de que las empresas transnacionales del Norte no han llegado al punto en que se encuentran hoy en día operando simplemente en base a procesos de “mercado”.

Ellas han recibido a lo largo de los años ayudas gubernamentales directas e indirectas, tales como contratos gubernamentales altamente lucrativos.

Siempre ha habido ayudas de amplio alcance para la investigación y desarrollo, financiadas con fondos públicos y otros subsidios públicos más encubiertos – especialmente para fines militares y de seguridad. Estas ayudas y estos roles han apoyado a las empresas transnacionales del norte para que alcanzaran su actual condición de ser prácticamente invencibles, especialmente en las nuevas industrias de servicios de tecnología de punta.

Hay incluso otras interrogantes con respecto a la exportación de servicios del Sur al Norte. La primera es si realmente es esa la mejor forma de aprovechar a ese tipo de prestadores de servicios, dadas las muchas y variadas necesidades e insuficiencias en la prestación de muchos servicios en los países del Sur.

En lo que respecta a muchos prestadores de servicios en Sudáfrica y en África y en el Sur en general, es en sus países de origen donde pueden por un lado contribuir en forma efectiva a niveles crecientes de desarrollo auto-sustentable al interior de sus países, y por otro desarrollarse ellos mismos en forma más exitosa y efectiva. Ese crecimiento y desarrollo sería aún más marcado si los prestadores locales de servicios pudieran ser promovidos y fomentados por medidas gubernamentales para que jueguen ese tipo de roles. Pero las políticas dirigidas de ese tipo, están explícitamente prohibidas en el marco del AGCS.

Finalmente, en relación a la cuestión de la exportación de servicios desde Sudáfrica, los mercados obvios donde las empresas de servicios sudafricanas y las consultoras individuales podrían ofrecer sus capacidades y experiencia de gran relevancia serían los del resto de África.

Además es en esos mercados donde los prestadores de servicios de Sudáfrica tendrían tanto ventajas comparativas como competitivas en comparación con los prestadores de otros continentes.

La principal interrogante, sin embargo, es si, o por qué, deberían esos proveedores de servicios sudafricanos en el resto del África ser promovidos mediante un acuerdo multilateral remoto y altamente cuestionable, acarreándole muchos impactos adversos a los países receptores.

En efecto, Sudáfrica no debe usar el AGCS contra el resto de África. Lo que África y Sudáfrica necesitan es apuntar a acuerdos bilaterales e incluso regionales, negociados entre ellos según sus propios criterios cooperativos y objetivos de desarrollo, en el contexto de las complejidades y diversidades de la región –y en todo caso fuera del marco de consideraciones meramente comerciales y de las condicionalidades legales del AGCS y de la OMC.

* Dot Keet es una analista independiente. Este artículo fue extraído de un documento presentado en el taller sobre Relaciones entre el Comercio y el Medioambiente, organizado por el *Institute for Global Dialogue* en Midrand.

Enfoque sobre comercio es un boletín electrónico periódico que ofrece novedades y análisis sobre las tendencias en el comercio y las finanzas regionales e internacionales, la economía política de la globalización y la resistencia de los pueblos, y las alternativas al capitalismo mundial. Enfoque sobre Comercio es editado por Nicola Bullard. Sus aportes y comentarios serán bienvenidos y pueden ser enviados a n.bullard@focusweb.org

El boletín Enfoque sobre Comercio es traducido al español y al bahasa Indonesio. Algunos artículos son traducidos al francés. El hipervínculo para las páginas en español es:

<http://www.focusweb.org/main/html/index.php>

para el Bahasa:

<http://www.focusweb.org/main/html/index.php?>

y para el francés: <http://www.focusweb.org/main/html/Search-topics-15.html>

Si tienen interés en recibir estos boletines contactar a :

n.bullard@focusweb.org.

Para contactarnos dirigirse a:

Focus on the Global South

c/o CUSRI, Wisit Prachuabmoh Building, Chulalongkorn University,
Bangkok 10330 Tailandia.

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 (CUSRI, por su sigla en inglés), con sede en Bangkok.