

Derramar sangre

Cómo los países ricos han dejado al desarrollo fuera de las negociaciones de la OMC

Transcurridos cuatro años, cada vez parece menos probable que la Ronda de Doha cumpla con lo que prometió a los pobres del mundo. Los países ricos han dejado de lado al desarrollo e insisten en “derramar sangre”, como expresaba uno de sus negociadores. Se trata de obtener dolorosas concesiones económicas por parte de todos los países, incluidos los más pobres. En el ámbito de la agricultura, todo indica que las normas comerciales seguirán perjudicando a las regiones y a los agricultores pobres. Las negociaciones sobre aranceles no agrarios amenazan la industrialización de los países en desarrollo. Si los países ricos no son capaces de mejorar sustancialmente su oferta para la reunión ministerial de la OMC que se celebrará en Hong Kong en diciembre de 2005, el mundo en desarrollo no debería verse obligado a suscribir un acuerdo injusto.

Resumen y recomendaciones

Ahora que los ministros de comercio del mundo entero están a punto de tomar rumbo a la reunión ministerial que se celebrará en Hong Kong este mes de diciembre, puede decirse que el futuro de la OMC pende de un hilo. Si se toman las decisiones adecuadas en Hong Kong el sistema multilateral de comercio se podría convertir en una herramienta eficaz para la promoción del desarrollo. En cambio, la adopción de decisiones equivocadas podría echar por tierra el progreso alcanzado durante el año 2005 en el ámbito de la ayuda al desarrollo y el alivio de la deuda. La Ronda de Desarrollo de Doha es, sin lugar a dudas, una prueba de fuego. Si no se traduce en normas comerciales que beneficien tanto a los países ricos como a los pobres, la economía mundial se convertirá en una fuerza capaz de crear una polarización e inseguridad aún mayores en el mundo. El éxito o el fracaso de la reunión de Hong Kong queda en manos de los países ricos.

Actualmente, de cada 100 dólares generados por las exportaciones mundiales, 97 van a parar a los países de renta alta y media, mientras que sólo 3 llegan a los países de renta baja. Esta situación debe cambiar. Los países en desarrollo necesitan más oportunidades laborales y empresariales, así como mejores posibilidades de exportación en el marco de una competencia más justa. También han de ser capaces de aumentar su capacidad de oferta y mejorar su competitividad mediante el refuerzo de sus industrias nacientes, la protección de los sectores más vulnerables y la recepción de un volumen más elevado de ayudas.

Sin embargo, desde la reunión de Doha las negociaciones han aparcado las cuestiones relacionadas con el desarrollo. Los negociadores estadounidenses lo dejaron bien claro al declarar que, para vender un acuerdo final a los legisladores, tenían que ser capaces de “compartir el dolor” entre países ricos y países en desarrolloⁱ. Aunque sean un reflejo de la realidad en la que se desenvuelven los negociadores, este tipo de maniobras echa por tierra las promesas formuladas en Doha: actualmente, la Ronda de Desarrollo de Doha beneficia a los países desarrollados a expensas de los más pobres.

En el ámbito de la agricultura, las normas siguen siendo desfavorables para los países en desarrollo y los agricultores pobres. Hay pocas esperanzas de que se vaya a poner punto y final a las prácticas atroces que están siendo aplicadas por los países ricos, como el dúpung y las restricciones de acceso a las importaciones de los países pobres. El progreso está estancado en lo que se refiere al algodón, uno de los ejemplos más crudos del impacto del dúpung sobre los agricultores africanos. Mientras tanto, los países en desarrollo están siendo sometidos a una presión cada vez mayor para que abran sus mercados, incluso a expensas de sus propios agricultores, que se encuentran seriamente empobrecidos.

ⁱ SUNS #5784, 20 de abril de 2005.

Las negociaciones en torno a los aranceles industriales constituyen un motivo aún mayor de preocupación. El borrador acordado en julio de 2004 podría destrozar la industria de muchos países pobres. Los países desarrollados han ejercido una enorme presión para que se recorten los aranceles en mayor medida en los países en desarrollo que en los países ricos, lo cual supone un claro incumplimiento de las promesas formuladas en Doha, que apuntaban a una reducción menor para los países pobres.

En lo que respecta a las negociaciones sobre servicios, los países ricos están tratando de cambiar las reglas del juego. En lugar de respetar el método de inclusión u “opt-in” acordado en Doha, están solicitando la aplicación del “benchmarking” –un compromiso mínimo negociado en términos del número de sectores y del nivel de ambición- por parte de todos los miembros. Al mismo tiempo, ofrecen compromisos de liberalización mínimos en ámbitos en los que los países en desarrollo podrían beneficiarse, como los compromisos de la “Modalidad 4” sobre la circulación temporal de mano de obra inmigrante.

Los temas que son verdaderamente importantes para los países pobres están siendo relegados. Se ha progresado poco en lo que se refiere a los detalles del “trato especial y diferenciado” que se prometió a los países pobres; los nuevos miembros están siendo obligados a aceptar unas condiciones de asociación muy duras; y las promesas de ayudar a los países pobres a superar las dificultades de aplicación de los acuerdos vigentes de la OMC no han sido cumplidas. Tampoco se han registrado avances significativos en lo referente a los obstáculos de acceso a los mercados del norte, como los picos arancelarios, los aranceles escalonados y las barreras no arancelarias.

Mientras que los países ricos han prestado cierta atención a cuestiones de desarrollo como “la ayuda al comercio”, la facilitación del comercio y la erosión de preferencias, Oxfam teme que intenten utilizar la oferta de un “paquete de desarrollo” para presionar a los países en desarrollo a hacer concesiones que les resulten claramente perjudiciales en otros ámbitos.

Para que las negociaciones se resuelvan con éxito, los países ricos, empezando por la UE y EE.UU., deben cumplir con las promesas que hicieron en Doha, asegurándose de que el desarrollo ocupe un lugar prioritario en el acuerdo final. No hacerlo sería una traición y un incumplimiento del acuerdo de Doha. La decisión queda claramente en manos del mundo rico.

Desafortunadamente, las perspectivas a fecha de noviembre de 2005 son poco halagüeñas. Basta ver lo que está sobre la mesa para comprender que cualquier acuerdo que se alcanzara ahora no serviría para promover el desarrollo y, de hecho, podría incluso ser más perjudicial que beneficioso. Si perdura el nivel de intransigencia actual, las negociaciones corren el riesgo de fracasar o bien podría postergarse la toma de decisiones, de manera que las negociaciones se prolongarían hasta la década que viene.

El peor resultado posible sería alcanzar un acuerdo que estableciera normas comerciales desfavorables para el desarrollo. Evidentemente, no se debería obligar a los países pobres a suscribir un acuerdo de este tipo.

Desgraciadamente, las alternativas existentes al acuerdo en la OMC tampoco resultan alentadoras. Las negociaciones comerciales a nivel regional y bilateral plantean amenazas todavía mayores para el desarrollo.

En el momento en el que se elaboraba este informe, las posturas de los miembros eran tan dispares que parecían dispuestos a retrasar el acuerdo a una reunión posterior, que se celebraría a principios del 2006. A Oxfam le preocupa que esta medida pueda conducir a negociaciones a puerta cerrada, lejos del escrutinio de la opinión pública y de la sociedad civil e incluso sin la participación de algunos ministros. Según Oxfam, un periodo adicional de seis meses no servirá para mejorar la situación a menos que los países ricos cambien de actitud y hagan frente a las difíciles decisiones que se detallan en el presente documento.

Recomendaciones

En materia de agricultura:

- Fijar una fecha final -2010- para todos los subsidios a la exportación y sus equivalentes.
- Aplicar disciplinas y reducciones mucho más estrictas sobre las ayudas nacionales, especialmente las relativas a las Cajas Ámbar y Azul, y adoptar criterios adicionales en la Caja Verde.
- Acordar reducciones reales y significativas en las ayudas nacionales que distorsionan el comercio en los países ricos.
- Otorgar flexibilidad a los países en desarrollo para que promuevan el desarrollo rural, los medios de vida y la seguridad alimentaria de los pequeños agricultores.
- No exigir recortes arancelarios excesivos a los países pobres.
- Conceder a los países en desarrollo la capacidad para elegir sus propios productos especiales y otorgarles un mecanismo especial de salvaguardia que sea fácil de utilizar.
- Acordar mejoras reales en el acceso a los mercados de los países desarrollados para los países en desarrollo, también en lo referente a las limitaciones en el alcance de los productos sensibles.

En materia de acceso a los mercados para productos no agrícolas (NAMA):

- Revisar exhaustivamente el texto del Acuerdo Marco de Julio de 2004 sobre el NAMA.
- Garantizar a los países en desarrollo flexibilidad para elegir qué aranceles quieren reducir y en qué medida. Sería más adecuado adoptar objetivos para una reducción media que aplicar una "fórmula".
- Dar a los países en desarrollo libertad para elegir qué líneas arancelarias desean fijar y en qué medida. No se debe obligar a los países en desarrollo a reducir los aranceles que fijan en esta ronda.

- Eliminar las crestas arancelarias de los países ricos y la progresividad arancelaria.

En materia de servicios:

- Excluir los servicios públicos de los países en desarrollo de los compromisos de liberalización.
- Conceder a los gobiernos de los países en desarrollo el derecho a limitar la liberalización, especialmente en aquellos ámbitos que se consideren fundamentales para el desarrollo y la lucha contra la pobreza.
- Rechazar los “benchmarks” y el resto de los denominados “enfoques complementarios”.
- Dar prioridad a los objetivos de desarrollo en las negociaciones sobre servicios.
- Asegurar que los países industrializados liberalicen aquellos ámbitos en los que los países en desarrollo puedan beneficiarse, como los compromisos de la “modalidad 4” sobre la circulación temporal de mano de obra inmigrante.

En materia de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC):

- Acordar una modificación del Acuerdo ADPIC que sea fácil de aplicar.
- No se debe exigir a los países en desarrollo que hagan concesiones en otros ámbitos de las negociaciones a cambio de la modificación del Acuerdo ADPIC.
- Realizar una revisión exhaustiva de las implicaciones para el desarrollo del Acuerdo ADPIC, tal y como se prometió en el tratado original.

En relación a los Países Menos Adelantados (PMA):

- Conceder a los PMA un acceso inmediato libre de cuotas y de aranceles a los mercados de los países desarrollados.
- Reconocer el derecho de los PMA a recibir un “trato especial y diferenciado”, periodos de implementación más prolongados y exenciones plenas.
- Permitir a los candidatos a PMA que cancelen cualquier concesión OMC-plus que hayan acordado en el marco de negociaciones bilaterales o multilaterales.
- Ampliar el plazo para la aplicación plena del Acuerdo ADPIC del 1 de enero de 2006 en un total de 15 años (tal y como piden los PMA).

En relación a otras cuestiones de desarrollo:

- No exigir concesiones en otros ámbitos a cambio de progresos en el campo de la implementación.

- Las ayudas han de ser una medida complementaria –y no sustitutiva- a unas normas comerciales más justas y eficaces.
- No se debe permitir que los acuerdos de facilitación del comercio sean vinculantes. Asimismo, se debe garantizar que los compromisos de los países en desarrollo estén supeditados a un nivel de financiación que permita su aplicación.
- Abordar la cuestión de la erosión de preferencias a través de la profundización de las preferencias actualmente existentes, la compensación, mejores normas de origen y asistencia técnica para el cumplimiento de los estándares de seguridad alimentaria y de productos.
- Controlar el abuso de las medidas antidumping.
- Aclarar la relación entre los acuerdos comerciales regionales y la OMC.
- Garantizar que el “trato especial y diferenciado” forme parte de las normas de la OMC para los acuerdos comerciales regionales.

En relación a los procesos de negociación:

- Consultar a todas las delegaciones durante las negociaciones.
- Informar sobre todo lo acontecido durante las negociaciones de forma adecuada y transparente.
- No presentar acuerdos en el último minuto basados en el principio del “o lo tomas o lo dejas”.

© Oxfam International Diciembre 2005

Este documento fue escrito por Duncan Green. Oxfam agradece la colaboración de Emily Alpert, Mike Bailey, Catherine Barber, Phil Bloomer, Jennifer Brant, Celine Charveriat, Trevor Daniel Clark, Barry Coates, Penny Fowler, Mark Fried, Raquel Gomes, Marita Hutjes, Poorva Misra, Leo van Mulekom, Muthoni Muriu, Kimberly Pfeifer, Laura Rusu, Liz Stuart, Simon Ticehurst, y Vice Yu en su elaboración. Este documento forma parte de una serie de documentos escritos para contribuir al debate público sobre los temas de política humanitaria y de desarrollo.

Este texto puede ser utilizado libremente en campañas, así como en el ámbito educativo y de la investigación siempre que se indique la fuente de forma completa. El titular del copyright requiere que tal uso de su obra le sea comunicado con objeto de evaluar su impacto. Para la reproducción del texto en otras circunstancias, o para uso en otras publicaciones, o en traducciones o adaptaciones, debe solicitarse permiso y puede requerir el pago de una tasa. Correo electrónico publish@oxfam.org.uk.

Si desea mayor información de este documento o de la campaña Comercio con Justicia, por favor envíe un correo electrónico a la siguiente dirección: advocacy@oxfaminternational.org o visite www.maketradefair.com.

Oxfam Internacional es una confederación de doce organizaciones que trabajan conjuntamente en más de 100 países para encontrar soluciones duraderas a la pobreza y la injusticia: Oxfam America, Oxfam-Bélgica, Oxfam Canadá, Oxfam Community Aid Abroad (Australia), Oxfam Alemania, Oxfam GB, Oxfam Hong Kong, Intermón Oxfam (España), Oxfam Irlanda, Novib Oxfam Holanda, Oxfam Nueva Zelanda, y Oxfam Quebec. Si desea más información llame o escriba a cualquiera de las agencias o visite www.oxfam.org.

Oficinas de advocacy de Oxfam Internacional:

Washington: 1112 16th St., NW, Ste. 600, Washington, DC 20036, USA.

Tel: +1.202.496.1170. E-mail: advocacy@oxfaminternational.org

Bruselas: 22 rue de Commerce, 1000 Brussels, Belgium.

Tel: +322.502.0391. E-mail: luis.morago@oxfaminternational.org

Ginebra: 15 rue des Savoises, 1205 Geneva, Switzerland.

Tel: 41.22.321.2371. E-mail: celine.charveriat@oxfaminternational.org

Nueva York: 355 Lexington Avenue, 3rd Floor, New York, NY 10017, USA

Tel: 1.212.687.2091. E-mail: nicola.reindorp@oxfaminternational.org

Tokio: Oxfam Japan, Maruko-Bldg. 2F, 1-20-6, Higashi-Ueno, Taito-ku, Tokyo 110-0015, Japan.

Tel/fax: 81.3.3834.1556. E-mail: advocacy@oxfaminternational.org

<p>Oxfam América 26 West St. Boston, MA 02111-1206, USA Tel: +1.617.482.1211 E-mail: info@oxfamamerica.org www.oxfamamerica.org</p>	<p>Oxfam Hong Kong 17/F, China United Centre 28 Marble Road, North Point, Hong Kong Tel: +852.2520.2525 E-mail: info@oxfam.org.hk www.oxfam.org.hk</p>
<p>Oxfam-Bélgica Rue des Quatre Vents 60 1080 Brussels, Belgium Tel: +32.2.501.6700 E-mail: oxfamsol@oxfamsol.be www.oxfam.be</p>	<p>Intermón Oxfam Roger de Llúria 15 08010, Barcelona, Spain Tel: +34.902.330.331 E-mail: info@intermonoxfam.org www.intermonoxfam.org</p>
<p>Oxfam Canadá 250 City Centre Ave, Suite 400 Ottawa, Ontario, K1R 6K7, Canada Tel: +1.613.237.5236 E-mail: enquire@oxfam.ca www.oxfam.ca</p>	<p>Oxfam Irlanda 9 Burgh Quay, Dublin 2, Ireland Tel: +353.1.672.7662 <u>Oxfam Northern Ireland</u> 52-54 Dublin Road, Belfast BT2 7HN, UK Tel: +44.28.9023.0220 E-mail: communications@oxfam.ie www.oxfamireland.org</p>
<p>Oxfam Community Aid Abroad 156 George St. (Corner Webb Street) Fitzroy, Victoria 3065, Australia Tel: +61.3.9289.9444 E-mail: enquire@caa.org.au www.caa.org.au</p>	<p>Novib Oxfam Holanda Mauritskade 9, Postbus 30919, 2500 GX, The Hague, The Netherlands Tel: +31.70.342.1621 E-mail: info@novib.nl www.novib.nl</p>
<p>Oxfam Alemania Greifswalder Str. 33a 10405 Berlin, Germany Tel: +49.30.428.50621 E-mail: info@oxfam.de www.oxfam.de</p>	<p>Oxfam Nueva Zelanda Level 1, 62 Aitken Terrace, Kingsland, Auckland, New Zealand <u>Postal address:</u> PO Box 68357, Auckland 1032, New Zealand Tel: +64.9.355.6500 (Toll-free 0800 400 666) E-mail: oxfam@oxfam.org.nz www.oxfam.org.nz</p>
<p>Oxfam Gran Bretaña 274 Banbury Road Oxford, OX2 7DZ, UK Tel: +44.1865.311.311 E-mail: enquiries@oxfam.org.uk www.oxfam.org.uk</p>	<p>Oxfam Quebec 2330 rue Notre-Dame Ouest, Bureau 200 Montreal, Quebec, H3J 2Y2, Canada Tel: +1.514.937.1614 E-mail: info@oxfam.qc.ca www.oxfam.qc.ca</p>