

Derramar Sangre

Como 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 deberían verse obligados a suscribir un acuerdo injusto.

Índice

Resumen y recomendaciones	5
1 El comercio puede contribuir a la reducción de la pobreza, pero la Ronda de Doha está hoy en peligro	10
2 El doble rasero de Doha	12
3 La agricultura está siendo manipulada en contra de los intereses de los pobres	15
4 Se está ignorando el desarrollo en las negociaciones sobre aranceles industriales	20
5 Las negociaciones sobre servicios reflejan las prioridades de los países ricos	23
6 Los ADPIC siguen poniendo en peligro la salud pública	25
7 Los Países Menos Avanzados están siendo arrinconados en la ronda y presionados sin piedad cuando tratan de adherirse a la OMC	28
8 Mejoras en el “trato especial y diferenciado” que han sido bloqueadas por los países ricos	31
9 La “Ayuda al Comercio” podría ser beneficiosa, siempre y cuando no se utilice para conseguir que los países acepten un acuerdo injusto	33
10 Un acuerdo de facilitación del comercio podría ser beneficioso si está respaldado con ayudas	34
11 La erosión de las preferencias es un problema grave para algunos países	36
12 Se ha progresado poco en la reducción del abuso de las medidas antidumping y en la evaluación del alcance de los acuerdos comerciales regionales	38
13 Los países ricos utilizan los argumentos a favor del desarrollo para enmascarar sus propios intereses	40
14 Conclusión y resultados probables de la reunión ministerial de Hong Kong	42
Notas	47

Glosarioⁱ

ACR: Acuerdos comerciales regionales.

ADPIC: Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

AGCS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC.

AGOA: Sigla inglesa que designa la Ley de Crecimiento y Oportunidades para África, un programa preferencial de EE.UU.

AsA: El Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

Benchmarks: Propuesta formulada por la UE en las negociaciones sobre Servicios que aboga por pasar de un enfoque de “lista positiva” en el que los miembros deciden qué sectores quieren someter a compromisos, a un compromiso mínimo negociado en términos del número de sectores y el nivel de ambición por parte de todos los miembros.

BNA: Barreras al comercio no arancelarias, como las normas de origen, las medidas antidumping, los estándares de salud y otros estándares de producción.

Cajas (Ámbar, Azul y Verde): En agricultura, una “caja” es una categoría de ayudas nacionales.

- Caja ámbar: ayudas que distorsionan el comercio y que, por lo tanto, están sujetas a compromisos de reducción.
- Caja azul: ayudas permitidas vinculadas a la producción, pero sujetas a restricciones de producción, de ahí que se considere que distorsionan mínimamente el comercio.
- Caja verde: son las ayudas que no distorsionan el comercio y que, por lo tanto, son permitidas sin limitación alguna.

Claúsula de paz: Disposición del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay que establece que los subsidios agrícolas comprometidos en el acuerdo no pueden ser impugnados bajo otros acuerdos de la OMC, en concreto el Acuerdo de Subsidios. Expiró a finales de 2003.

Consolidación de aranceles: Compromiso de no aumentar el nivel arancelario por encima de un techo o tope acordado. Una vez que se consolida un arancel no puede ser aumentado sin compensar a las partes afectadas.

Picos arancelarios: Se trata de aranceles relativamente altos, en un contexto de niveles arancelarios generalmente bajos. En los países industrializados, se considera que los aranceles del 15 por ciento o superiores son “picos arancelarios”.

Erosión de las preferencias: Pérdida de beneficios por parte de los países receptores de preferencias que se produce porque a medida que los países

ⁱ Fuente: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm

ricos reducen sus aranceles, las ventajas que confieren los programas de preferencias también se ven reducidas.

ESD: Entendimiento sobre Solución de Diferencias, el acuerdo de la OMC para la solución de diferencias.

G20: Grupo de países en desarrollo encabezado por Brasil y la India que exige normas más justas en el ámbito de la agricultura.

G33: Grupo de países en desarrollo encabezado por Indonesia y Filipinas que pide “productos especiales” y un “mecanismo especial de salvaguardia” en el ámbito de la agricultura para poder así promover la seguridad alimentaria, los medios de vida de los agricultores y el desarrollo rural.

Mecanismo Especial de Salvaguardia: Permite a los países en desarrollo aumentar los aranceles de forma provisional para hacer frente a precios o volúmenes de importación fluctuantes.

MIC: Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Modo 4: La circulación de personas físicas. Una de las cuatro “modalidades de prestación de servicios” previstas bajo el AGCS.

Normas de origen: Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos que determinan el país de origen de un producto. Una decisión de las autoridades aduaneras en el país de origen puede determinar si un envío se ajusta o no a una preferencia arancelaria. Estas normas difieren de país en país.

PMAs: Países menos adelantados.

Productos especiales: Permite a los países en desarrollo designar ciertos cultivos –los que son cruciales para los medios de vida, la seguridad alimentaria y el desarrollo rural— para que queden exentos de recortes arancelarios (o sujetos a aranceles inferiores).

Productos sensibles: Laguna legislativa introducida en el Acuerdo Marco de Julio a instancias de la UE que permite que los países conserven aranceles elevados sobre una serie de productos agrícolas, privando así a los exportadores de los países en desarrollo de los posibles beneficios.

Progresividad arancelaria: Consiste en la aplicación de aranceles a la importación más altos sobre los productos semiprocesados que sobre las materias primas, e incluso más altos sobre los productos acabados. Esta práctica protege a las industrias de procesamiento nacionales y mina el desarrollo de la actividad procesadora en los países proveedores de materiales primas.

SGPC: Sistema Global de Preferencias Comerciales para los Países en Desarrollo. Negociaciones convocadas por la UNCTAD para acordar preferencias comerciales sur-sur.

SMC: Sistema Multilateral de Comercio.

TED: Disposiciones para un “trato especial y diferenciado” hacia los países en desarrollo.

Temas de Singapur: Cuatro temas incorporados a la agenda de la OMC durante la Conferencia Ministerial que se celebró en Singapur en diciembre de 1996: comercio e inversiones, comercio y política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio.

TMA: Todo Menos Armas (acuerdo a través del cual la UE se compromete a ofrecer un acceso libre de aranceles y de cuotas a los PMAs).

Vía rápida: (También conocida como la autoridad de promoción comercial). Ley estadounidense que permite al Congreso votar a favor o en contra de los acuerdos comerciales negociados por el gobierno, pero no enmendarlos.

.

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 el próximo 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. Evidentemente, esta situación debe cambiar. Los países en desarrollo necesitan más oportunidades laborales y empresariales, así como mejores oportunidades 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 demostrar que “el sufrimiento sería compartido” entre los países desarrollados y los países en desarrollo.¹ Aunque es posible que este sentimiento refleje la realidad a la que se enfrentan los negociadores, lo cierto es que este tipo de política echa por tierra las promesas formuladas en Doha. El resultado es que la Ronda de Doha beneficia hoy 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 dúpning 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 dúpning 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.

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 las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria 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.
- Respetar la decisión del panel de la OMC sobre los subsidios al arroz y eliminar el resto de ayudas al algodón que distorsionen el comercio de forma rápida.
- No renovar la cláusula de paz.

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

- Revisar exhaustivamente el texto del Acuerdo Marco de Julio de 2004 sobre el AMNA.
- 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 fijen 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 las 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”.

1 El comercio puede contribuir a la reducción de la pobreza, pero la Ronda de Doha está hoy en peligro

Sin duda alguna, el comercio es un motor de desarrollo. Durante las últimas décadas, países como Vietnam, China, Corea del Sur, Malasia, Mauricio, Bostwana y Chile han utilizado el comercio para generar tasas de crecimiento sin precedentes (si bien los resultados obtenidos en la lucha contra las desigualdades y la pobreza son mixtos).

Por este motivo, el sistema multilateral de comercio (SMC), con la OMC a la cabeza, es de vital importancia. El SMC tiene la capacidad de ofrecer a los países pobres la posibilidad de participar de forma más activa en la definición de las normas del comercio mundial, ayudándoles a convertir el comercio en una solución a la pobreza. Sin embargo, el SMC también puede producir el efecto contrario, al tergiversar las normas para “derribar la escalera hacia el desarrollo”, condenando así a los países pobres a un futuro de pobreza y marginación.

Ahora que los ministros de comercio del mundo entero están a punto de tomar rumbo a la reunión ministerial que se celebrará el próximo mes de diciembre en Hong Kong, 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 la condonación de la deuda.

Hace cuatro años, durante las semanas posteriores a los atentados del 11-S, los 142 miembros de la OMC se reunieron en Doha para resolver las diferencias que habían provocado el fracaso de la anterior reunión ministerial en Seattle. Se embarcaron así en una nueva ronda de negociaciones a la que denominaron la “Agenda de Desarrollo de Doha”. Para merecer tal denominación, toda “agenda de desarrollo” debe incluir una serie de normas comerciales que permitan a los países en desarrollo obtener un mayor porcentaje de los beneficios generados por el comercio mundial. Hoy, de cada 100 dólares generados por las exportaciones mundiales, 97 van a parar a manos de los países de renta media y alta, y sólo 3 llegan a los países de renta baja. Sin duda, esta situación debe cambiar. Los países en desarrollo necesitan más oportunidades laborales y empresariales, así como mejores oportunidades de exportación en el marco de una competencia más

Si África aumentara en un 1 por ciento su participación en las exportaciones mundiales, obtendría beneficios por valor de 90.000 millones de dólares, es decir, el triple de lo que recibe el continente africano en concepto de ayuda y de condonación de la deuda.^a

justa. También es preciso que sean capaces de aumentar su capacidad de oferta y de 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.

No obstante, desde Doha las negociaciones han dejado de lado las cuestiones relacionadas con el desarrollo. Para evitar que esto suceda en Hong Kong, es necesario un liderazgo político real así como el reconocimiento de que, a la larga, un SMC capaz de contribuir a la prosperidad y estabilidad de los países en desarrollo nos beneficia a todos. Hasta la fecha, sin embargo, las perspectivas son poco halagüeñas. El progreso alcanzado en Ginebra ha sido mínimo, ninguno de los ocho plazos previstos bajo la Declaración de Doha ha sido respetado y la reunión ministerial de Cancún ha sido un fracaso. Con todo, cabe señalar que en Cancún los países en desarrollo reforzaron su voz al formar una serie de bloques, concretamente el G20 y el G33 en agricultura, así como el G90, que reúne a los países más pobres y vulnerables del mundo.

En julio de 2004, los miembros superaron el impasse en el que se encontraban al suscribir el denominado "Acuerdo Marco de Julio", que definía el calendario de negociaciones hasta la celebración de la reunión ministerial de Hong Kong. El Acuerdo Marco supuso un balón de oxígeno en las negociaciones después del fracaso de Cancún, permitió avanzar en las negociaciones sobre los subsidios agrícolas a la exportación y acordó retirar tres de los cuatro "Temas de Singapur". Sin embargo, estas medidas positivas se vieron ensombrecidas por un acuerdo negativo en el ámbito del acceso a los mercados para productos no agrícolas y la creación de nuevas lagunas legislativas que permiten a los países ricos seguir subvencionando a sus agricultores.

Desde entonces, se ha progresado poco, debido en gran medida a los intereses de los lobbies comerciales de los países ricos, que hacen caso omiso de sus compromisos con el desarrollo. Ahora que las negociaciones entran en la recta final antes de la reunión de Hong Kong, todo apunta a que es poco probable que se alcance un acuerdo significativo, y no digamos uno que conceda a los países pobres un acuerdo comercial justo.

El presente informe trata de demostrar cómo las promesas de desarrollo han sido ignoradas durante los cuatro largos y deprimentes años transcurridos desde la reunión de Doha y cómo los países ricos, en su lugar, han presionado a los países pobres para que hagan concesiones que podrían perjudicar aún más a los pobres del mundo. El informe también hace sugerencias concretas sobre lo que debe hacerse para que la Ronda de Doha promueva el desarrollo.

2 El doble rasero de Doha

“Pretendemos poner sus necesidades e intereses (de los países en desarrollo) en el centro del Programa de Trabajo”
— Declaración Ministerial de Doha, párrafo 2.

La reunión ministerial de Doha fue un acontecimiento extraordinario. Al celebrarse dos meses después de los atentados perpetrados contra las Torres Gemelas en Nueva York, los delegados se reunieron bajo fuertes medidas de seguridad y con la presión de alcanzar un acuerdo que se perfilara como una respuesta crucial al atentado terrorista. Es posible que el clima en el que se celebró la reunión fuera en parte responsable del acuerdo alcanzado en Doha, mientras que las reuniones de Seattle y Cancún fueron un sonoro fracaso.

Muchos países en desarrollo se marcharon de Doha con una sensación de optimismo, creyendo que su mandato les permitiría reducir los excesivos niveles de ayudas agrícolas que se conceden en la UE y en EE.UU. En Doha, se hicieron nueve referencias distintas a la necesidad de otorgar un mayor grado de flexibilidad a los países en desarrollo a través de un “trato especial y diferenciado” (TED), y se prometió reducir los picos arancelarios y el escalonamiento arancelario que siguen impidiendo que las exportaciones de muchos países en desarrollo accedan a los mercados de los países ricos. Asimismo, se crearon grupos de trabajo sobre algunas de las cuestiones más apremiantes para los países en desarrollo -como el Comercio, la Deuda, las Finanzas y la Transferencia de Comercio y Tecnología- y se organizaron debates sobre los problemas específicos a los que se enfrentan las economías a pequeña escala.

A pesar del bombo con el que se anunciaron, las victorias cosechadas por los países en desarrollo en Doha fueron fundamentalmente defensivas. Defendieron en concreto la interpretación original, sin duda más amplia, del Acuerdo sobre los Aspectos del Derecho de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), eximiéndoles de la necesidad de obtener patentes por el interés de la salud pública. Sin embargo, el lenguaje fue lo suficientemente vago como para provocar años de arduas negociaciones. Un intento desesperado impulsado por la India también frenó el esfuerzo de la UE y Japón de entablar negociaciones sobre los cuatro “temas de Singapur”, a saber, la competencia, la inversión, la transparencia en las contrataciones públicas y la facilitación del comercio. Tras el fracaso de Cancún, se abandonaron los tres primeros temas.

Tabla 1: Sólo palabras.... Una honestidad que desarma en las semanas posteriores a Doha

“Doha ha allanado el camino para la consolidación de una relación mundial nueva que promueve una mayor cooperación entre los países industrializados y los países en desarrollo... La dimensión del desarrollo está siempre presente en la declaración de Doha”

— Pascal Lamy, ex Comisario de Comercio de la UE, 21 de noviembre de 2001.

“Nuestro equipo logró muy buenos resultados para los agricultores y rancheros estadounidenses”.

— Robert Zoellick, Representante de Comercio de EE.UU., 14 de noviembre de 2001.

Doha planteó a los países en desarrollo un enorme desafío en Ginebra. Presentó nueve bloques paralelos de negociaciones, ordenó debates sobre otros nueve comités de la OMC y estableció un nuevo Comité de Negociaciones Comerciales. Todos los países en desarrollo, con la excepción de los más grandes, corrieron el riesgo de repetir la experiencia de la Ronda Uruguay cuando fueron presionados y engatusados para suscribir acuerdos cuyo impacto apenas conocían, algo que lamentarían poco después, cuando ya era demasiado tarde.

De vuelta en Ginebra, la OMC volvió en seguida a sus negocios, como de costumbre. Sobre el papel puede parecer que la OMC es un sistema democrático que se rige por el principio de “un país, un voto”, pero en la práctica los jugadores más poderosos son quienes tienen la última palabra. En una guerra exhaustiva de desgaste, los países ricos han utilizado todo tipo de estrategias en la negociación, planteando cuestiones espurias, supeditando cualquier movimiento a la adopción de concesiones adicionales y demás tácticas de presión para provocar nuevas concesiones.

Las propuestas y borradores normalmente surgen de pequeños grupos de los países más poderosos, y son presentados a otros miembros sobre la base del “o lo tomas o lo dejas”. Aunque últimamente estos grupos están incluyendo a algunos de los países en desarrollo más poderosos, como Brasil y la India, lo cierto es que la mayoría de los países más pequeños siguen estando marginados de la toma de decisiones.

Las reuniones ministeriales son siempre caóticas, y de hecho abundan los delegados que están desinformados sobre lo que está siendo decidido. Las políticas suicidas o de presión son utilizadas para mantener a los objetores a raya. A menudo, las verdaderas negociaciones no empiezan hasta las últimas horas de la reunión.

Aunque se han prometido reformas en numerosas ocasiones durante los últimos años, lo cierto es que los problemas de falta de transparencia interna y de falta de participación de los países en desarrollo en la toma de decisiones en la OMC siguen sin estar resueltos.

Estos problemas sólo sirven para demostrar lo difícil que resulta utilizar la OMC para alcanzar un acuerdo que promueva el desarrollo. A diferencia de las negociaciones sobre ayuda al desarrollo o alivio de la deuda, las negociaciones de la OMC están basadas en un constante toma y daca. En otras palabras, un acuerdo prodesarrollo en un ámbito ha de ser “compensado” con concesiones en otros ámbitos. En la propuesta formulada por la UE el 28 de octubre de 2005 en materia de acceso a los mercados, por ejemplo, quedó patente lo mucho que se han alejado las negociaciones de la retórica desarrollista de Doha; la propuesta de la UE estaba supeditada a que se alcanzara un acuerdo antes de Hong Kong sobre una fórmula de reducción arancelaria sobre los aranceles aplicados (no sólo los consolidados) para los bienes industriales e insistía en objetivos numéricos obligatorios para la liberalización de los sectores de servicios. Ambas condiciones suponen un incumplimiento del mandato de Doha.

Asimismo, intereses particulares, como los del lobby del acero de EE.UU. y el lobby del azúcar de la UE, consiguen presionar a los políticos para que tomen decisiones equivocadas. Los negociadores lo dejaron claro cuando declararon en una reunión que para vender un acuerdo final a los legisladores de su país tenían que ser capaces de recurrir a la norma de la “sangre derramada”, demostrando así que el “sufrimiento sería compartido”.² Este tipo de política del poder echa por tierra las promesas formuladas en Doha: la Ronda de Doha está hoy en proceso de proporcionar un trato más favorable a los países *desarrollados* a expensas de los más pobres.

3 La agricultura está siendo manipulada en contra de los intereses de los pobres³

“...nos comprometemos a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones...y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.”

— Declaración Ministerial de Doha, párrafo 13.

El 96 por ciento de los agricultores del mundo viven en países en desarrollo,⁴ y representan el 75 por ciento de las personas más pobres del mundo.⁵ Para muchos países, un sector agrícola productivo y eficaz es el primer paso en el camino hacia el desarrollo.

Los países ricos y pobres apoyan a sus agricultores de distintas maneras. Superpotencias como la UE y EE.UU. apoyan a sus agricultores mediante elevados niveles de subsidios. Los países pobres se ven obligados a utilizar los aranceles a la importación para mantener los precios a un nivel aceptable para sus agricultores y protegerse así del dumping. El volumen de subsidios y demás ayudas a la agricultura en los países de la OCDE se sitúa en torno a los 279.000 millones de dólares cada año, una cifra tres veces superior a la ayuda mundial al desarrollo.⁶ Dichas ayudas distorsionan las normas del comercio mundial, provocando una sobreproducción masiva en el norte que acaba inundando los mercados mundiales, causando a su vez una caída en los precios y perjudicando claramente a la agricultura de los países en desarrollo.

En lugar de favorecer a los países en desarrollo, que dependen de los aranceles, las normas comerciales hacen exactamente lo contrario. A través de una serie de lagunas legislativas cuidadosamente diseñadas, el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC (AsA) permite a los países ricos conceder un volumen ilimitado de subsidios, a la vez que trata de imponer recortes en el uso de aranceles tanto a los países pobres como a los ricos.

El mandato de Doha ha albergado la esperanza de que se abordaría dicho desequilibrio. Después del fracaso de Cancún, la UE dio un nuevo

El gobierno de EE.UU. apoya a sus 25.000 productores de algodón con subsidios anuales del orden de 4.000 millones de dólares. La consecuente sobreproducción y el dumping en los mercados mundiales provoca que los 10 millones de agricultores pobres de África Occidental que viven del cultivo del algodón pierdan ingresos por valor de 200 millones de dólares anuales.⁹

impulso a las negociaciones sobre la competencia en las exportaciones, al acordar en el Acuerdo Marco de Julio de 2004 que se fijaría una fecha final para todas las formas de ayudas a la exportación, incluidos los subsidios a la exportación (utilizados por la UE) y los aspectos “equivalentes” en materia de ayuda alimentaria y créditos a la exportación (que están siendo aplicados por EE.UU.).

El AsA cubre tres “pilares”: la competencia en las exportaciones (incluidos los subsidios a la exportación), el apoyo doméstico (ayudas nacionales) y el acceso a los mercados (aranceles). En octubre de 2005, en un esfuerzo por dar un nuevo impulso a las negociaciones antes de la reunión de Hong Kong, EE.UU. y la UE presentaron propuestas sobre agricultura con las que pretendían avanzar en los tres pilares. Sin embargo, basta echar un simple vistazo para comprobar que dichas propuestas no son más que palabras, y apenas tienen sustancia. En lo referente a los subsidios a la exportación, la UE no ha sido capaz de proponer una fecha final, mientras que EE.UU. no presenta oferta alguna para los subsidios equivalentes. En cuanto a las ayudas nacionales, Oxfam calcula que la propuesta de EE.UU. sólo le obligaría a recortar los subsidios más perjudiciales en un máximo del 19 por ciento (y apenas un 4 por ciento para los subsidios agrícolas totales), mientras que la propuesta de la UE ni siquiera le obliga a recortar sus subsidios en un solo euro.⁷ Lo que es más, EE.UU. insiste en ampliar el abanico de subsidios exentos de reducción de la “Caja Azul”, mientras que la UE se niega a revisar los subsidios de la “Caja Verde”.⁸

En lo que se refiere al acceso a los mercados, el tema más complejo de las negociaciones, el análisis de Oxfam de las propuestas presentadas en octubre demuestra que EE.UU. violó el principio de “proporcionalidad” al exigir a los países en desarrollo que apliquen prácticamente la misma fórmula que los países desarrollados, mientras que la UE insistió para que se conservaran lagunas legislativas que le permiten aplicar altos niveles arancelarios sobre un número elevado de “productos sensibles”, privando así a los exportadores de los países en desarrollo de posibles beneficios.

Muchos de los países en desarrollo más vulnerables temen que la liberalización prematura provoque una subida en las importaciones, a menudo producida por las industrias agroalimentarias altamente subsidiadas de los países del norte, que podría expulsar del mercado a los pequeños agricultores que abastecen el mercado nacional. El Acuerdo Marco de Julio reconoce el derecho de estos países a disfrutar de un grado adicional de flexibilidad para proteger los “productos especiales” que son especialmente relevantes para la seguridad alimentaria y el desarrollo rural. Sin embargo, los países ricos están realizando un esfuerzo coordinado para atenuar estas exenciones al

EE.UU. puede exportar su algodón y su trigo a un 35 y 47 por ciento respectivamente de su coste de producción. La UE exporta azúcar y carne de vacuno a un 44 y 47 por ciento respectivamente de su coste interno de producción.

limitar el número permitido de productos especiales y los criterios para su designación.

Cuando caen los precios mundiales del algodón, el gobierno estadounidense compensa a sus agricultores pagándoles más en concepto de subsidios. Durante el último año de cosecha (2004/2005), cuando los precios de algodón se encontraban a niveles bajos, los 25.000 productores de EE.UU. recibieron alrededor de 4.300 millones de dólares en subsidios⁹ por una cosecha de un valor aproximado de 3.400 millones de dólares en ingresos por exportación.¹⁰ Su producción inundó los mercados mundiales, provocando el hundimiento de los precios.

En África Occidental, el medio de vida de 10 millones de personas depende del algodón. A pesar de encontrarse entre los más competitivos, los campesinos africanos no tienen el lujo de recibir subsidios. Para muchos, que viven con menos de un dólar diario, la caída de los precios es sinónimo de miseria e indigencia.

La OMC ha tratado de abordar esta cuestión. En las semanas previas a la reunión de Cancún, cuatro países de África Occidental lanzaron una "iniciativa para el algodón", solicitando el fin de los subsidios así como una compensación por las pérdidas incurridas. El Acuerdo Marco de Julio de 2004 posteriormente creó un subcomité del algodón para debatir los aspectos comerciales y de desarrollo vinculados al algodón. Por otra parte, una disputa presentada por Brasil ante la OMC se resolvió en una decisión contra el uso de subsidios por parte de EE.UU., lo que obligó a EE.UU. a prometer una reforma de su sistema. Sin embargo, hasta la fecha prácticamente no se ha progresado en este sentido.

En noviembre de 2005, en un esfuerzo por resolver la disputa sobre el algodón, el Representante de Comercio de EE.UU., Robert Portman, propuso un nuevo programa por valor de 7 millones de dólares llamado "Programa para la Mejora del Algodón en África Occidental". Fue difícil tomarse en serio la propuesta, pues sólo 5 de los 7 millones de dólares ofrecidos era dinero nuevo, se aplicaba únicamente a cinco de los 33 países africanos que cultivan algodón y las cantidades cubrían un porcentaje mínimo de las pérdidas incurridas por dichos países como consecuencia de las prácticas de dúpning de EE.UU.¹¹

Aunque la injusticia que encierra el AsA no ha sido abordada, y el acuerdo sigue siendo marcadamente injusto y desfavorable para los países más pobres, las negociaciones sobre agricultura han permitido realizar algunos de los escasos progresos registrados hasta la fecha. Además del progreso en los subsidios a la exportación, el Acuerdo Marco de Julio convino en abordar el algodón como una "iniciativa sectorial" especialmente importante para los países en desarrollo (aunque desde entonces el progreso ha sido mínimo).

Dicho progreso refleja una mayor presencia de los países en desarrollo en la OMC, especialmente en el ámbito de la agricultura. En Cancún, una nueva coalición de países en desarrollo, conocida como el G20 y con Brasil, la India y Sudáfrica a la cabeza, se convirtió en una nueva y firme voz en respuesta a la negativa de la UE y EE.UU. a reformar sus sectores agrícolas. El G33, liderado por Indonesia, también aunó esfuerzos para presionar a favor de los productos especiales y de un mecanismo especial de salvaguardia que pudiera proteger a los agricultores más vulnerables. Asimismo, los casos de solución de diferencias se han resuelto en contra de los subsidios al algodón de EE.UU. y el régimen azucarero de la UE, presionándoles en mayor medida para que lleven a cabo las reformas pertinentes. En octubre de 2005, EE.UU. trató de evitar disputas adicionales al solicitar la renovación de la denominada "cláusula de paz" acordada en la Ronda Uruguay pero actualmente caduca, que prohibía a los países impugnar los subsidios agrícolas.¹²

Qué debe hacerse

- Es necesario fijar el 2010 como fecha final para la eliminación de todos los subsidios a la exportación y sus equivalentes.
- Se necesitan disciplinas y reducciones más estrictas de las ayudas nacionales, especialmente las ayudas de las Cajas Ámbar y Azul, así como criterios adicionales para la Caja Verde. Esto debería derivar en reducciones reales y sustanciales del volumen de ayudas nacionales que distorsionan el comercio concedidas por los países desarrollados.
- Los países en desarrollo necesitan conservar la capacidad para promover el desarrollo rural, los medios de vida y la seguridad alimentaria de los pequeños agricultores. Como mínimo, se requiere un acuerdo que no exija recortes arancelarios excesivos y que garantice una mayor flexibilidad para proteger a los agricultores pobres de los países en desarrollo a través del derecho a seleccionar sus propios productos especiales y de un mecanismo especial de salvaguardia que sea fácil de aplicar.
- Mejoras reales en el acceso a los mercados de los países desarrollados para los países en desarrollo, incluidas las limitaciones en el alcance o cobertura de los productos especiales.
- Junto con la aplicación del fallo del panel de la OMC sobre los subsidios al algodón de EE.UU., deberían eliminarse cuanto antes el resto de las ayudas que distorsionan el comercio del algodón que están clasificadas bajo las Cajas Ámbar, Azul y Verde mediante la aplicación de la "vía rápida".

- La no renovación de la cláusula de paz.

4 Se está ignorando el desarrollo en las negociaciones sobre aranceles industriales¹³

“Convenimos en celebrar negociaciones que tendrán por finalidad... reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de los picos arancelarios, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo ... En las negociaciones se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, previendo, entre otras cosas, que no haya una reciprocidad plena en los compromisos de reducción.”

— Declaración Ministerial de Doha, párrafo 16.

Las negociaciones sobre el AMNA (acceso a los mercados para los productos no agrícolas) entraron en vigor en el Acuerdo Marco de Julio de 2004, cuando los países en desarrollo se opusieron fervientemente, aunque sin éxito, a un borrador que exigía recortes drásticos.

Los países desarrollados han ejercido una enorme presión para obtener una fórmula de reducción arancelaria que reduzca los aranceles más elevados en mayor medida que los más bajos. Esto pone a los países en desarrollo en una situación de desventaja, pues sus aranceles por lo general son más altos, algo que se opone frontalmente al principio de “menos que reciprocidad plena” que se prometió en Doha.

Hasta la fecha se ha progresado poco en los ámbitos que son de interés para los países en desarrollo, como los picos arancelarios,¹⁴ el escalonamiento arancelario¹⁵ o las barreras no arancelarias, que bloquean las exportaciones a los países del norte e impiden a los países en desarrollo beneficiarse de la liberalización.

El Acuerdo Marco de Julio también pide a los países en desarrollo que hayan fijado topes en menos del 35 por ciento de sus líneas arancelarias que apliquen a todas sus líneas el tipo de arancel medio de los países en desarrollo. La media simple de los aranceles de los países en desarrollo es del 29 por ciento, pero si se pondera por tamaño, podría caer a un 12,5 por ciento.¹⁶ Estas cifras podrían permitir que las importaciones baratas acabaran con muchas industrias nacientes de los países pobres. Aunque el Acuerdo Marco exime a los PMAs de aplicar la fórmula de reducción arancelaria, les exige que “aumenten significativamente” el número de líneas arancelarias consolidadas.

Aunque la liberalización selectiva de importaciones puede ser positiva, países con historiales de crecimiento exitosos, como Corea del Sur, Taiwán, Vietnam, China y Mauricio, han desarrollado sectores clave a pesar de las barreras protectoras. Las barreras comerciales fueron gradualmente reducidas una vez que dichos sectores empezaron a ser competitivos a nivel internacional. Esta es exactamente la misma política que adoptaron los países ricos en las primeras etapas de desarrollo. La amenaza que plantean las negociaciones de Doha es que, al impedir que los países pobres de hoy sigan su ejemplo, un acuerdo AMNA poco adecuado podría derribar “la escalera hacia el desarrollo”.¹⁷ A corto plazo, las reducciones arancelarias repentinas pueden conducir al colapso industrial, el desempleo y la pérdida de los ingresos públicos derivados de los impuestos a la importación.

Los sectores forestal y de pesca también están cubiertos por el Acuerdo AMNA, y existen serias preocupaciones en torno al impacto social y medioambiental que puede tener su liberalización. Por ejemplo, en el sector de pesca, al combinar la liberalización con una pobre gestión medioambiental se puede producir una sobreexplotación de las poblaciones de peces. Asimismo, la presencia de poderosas empresas extranjeras puede excluir del mercado a las personas pobres que viven de la pesca.

Sean cuales sean los argumentos que se esgriman a favor del desarrollo, lo cierto es que en la práctica los negociadores de los países ricos están siendo presionados por sus lobbies comerciales, que luchan por obtener un acceso mucho mayor a los mercados de los países en desarrollo. Si tienen éxito y sus peticiones son satisfechas, los países pobres ya no podrán utilizar aranceles para promover el desarrollo de sus industrias nacionales.

Cuando su nivel de desarrollo era equivalente al nivel actual de los países del África Subsahariana, los países que ahora piden elevados recortes arancelarios a los países en desarrollo aplicaban aranceles elevados para proteger sus industrias: EE.UU. tenía un arancel medio del 40 por ciento, Japón del 30 por ciento y los miembros de la UE del 20 por ciento.^c

Qué debe hacerse

- El Acuerdo Marco de Julio de 2004 sobre AMNA no promueve el desarrollo, de ahí que deba ser revisado de principio a fin.
- Los países en desarrollo deberían tener la flexibilidad suficiente como para elegir qué aranceles desean reducir y en qué medida. Fijar objetivos para una reducción media sería mejor que adoptar un “enfoque basado en una fórmula”.
- Los países en desarrollo deberían tener derecho a elegir qué líneas arancelarias desean consolidar y en qué medida. Ninguno de los aranceles que los países en desarrollo decidan consolidar en esta ronda debería estar sujeto a recortes; ya que el establecimiento de topes arancelarios es de por sí una concesión.

- Todo acuerdo debe suprimir los picos arancelarios de los países ricos y el escalonamiento arancelario.

5 Las negociaciones sobre servicios reflejan las prioridades de los países ricos

“Se procederá con la debida flexibilidad para que los distintos países en desarrollo Miembros de la OMC abran menos sectores, liberalicen menos tipos de transacciones, aumentando progresivamente el acceso a sus mercados a tenor de su situación en materia de desarrollo.”

— Directrices y Procedimientos para las Negociaciones sobre el Comercio de Servicios, marzo de 2001, párrafo 12.

El sector servicios representa el 60 por ciento de la producción mundial y el 20 por ciento del comercio mundial, siendo un ámbito claramente dominado por los países ricos. En las negociaciones en la OMC en torno al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), los países más ricos han tratado de obtener acceso a los mercados para sus empresas financieras, de telecomunicaciones y demás empresas de servicios, incluidas empresas del ámbito de la sanidad, la educación y el agua, lo cual ha suscitado una gran polémica.

Con pocas excepciones (por ejemplo, el proteccionismo de los países desarrollados de cara a la deslocalización o externalización, los servicios médicos y el despacho de mercancías), el principal interés ofensivo de los países en desarrollo se encuentra en el “Modo 4”, que trata sobre la circulación temporal de trabajadores inmigrantes (incluidos los profesionales). En muchos países, las remesas de trabajadores extranjeros constituyen un porcentaje significativo de los ingresos nacionales, aunque la inmigración también plantea cuestiones como la “fuga de cerebros” en el ámbito de la salud y la educación, por citar sólo un ejemplo.

A pesar de las restricciones impuestas por el gobierno sobre la inmigración, las remesas enviadas por los trabajadores inmigrantes a los países en desarrollo tienen un valor de 200.000 millones de dólares al año, una cifra 2,5 veces superior al valor del presupuesto global de ayuda.^d

En términos defensivos, los países en desarrollo quieren un trato especial y diferenciado (TED) eficaz así como mantener el enfoque “ascendente” (de abajo a arriba) del acuerdo AGSC; en otras palabras, que a diferencia de otros acuerdos de la OMC, los países en desarrollo decidan por sí mismos qué sectores quieren incluir en las negociaciones.

Sin embargo, los países ricos no se han mostrado satisfechos con las propuestas de los países en desarrollo, de ahí que estén tratando de cambiar las reglas del juego. Solicitan “benchmarking” –es decir, un compromiso mínimo negociado en términos del número de sectores y del nivel de ambición- por parte de todos los miembros. En un gesto que resulta sintomático de la forma en que las consideraciones sobre desarrollo están siendo excluidas por la política del poder ahora que se

acerca una reunión ministerial, la presidencia de las negociaciones sobre servicios elaboró un borrador en octubre de 2005 que responde a las propuestas de la UE, a pesar de la oposición de los países en desarrollo.

Hasta ahora, sólo la UE ha hecho una propuesta sobre el Modo 4, aunque únicamente en relación a la circulación de personal altamente cualificado, sin ofrecer oportunidades para la vasta mayoría de trabajadores semicualificados y sin cualificación que están buscando puestos de trabajo en el extranjero.

EL AGSC es fundamentalmente un acuerdo de inversión. Sus disposiciones son complejas, de gran alcance, y establecen un marco regulador que limita las políticas nacionales que son importantes para el desarrollo económico y para garantizar el acceso universal a los servicios básicos. Por ejemplo, los compromisos del AGCS pueden restringir la capacidad de los gobiernos para regular nuevamente si la privatización crea problemas, e impedir la consecución de objetivos sociales, como el acceso universal a los servicios.

Qué debe hacerse

- Los servicios públicos deberían ser excluidos de los compromisos de liberalización de los países en desarrollo y los gobiernos deberían tener derecho a limitar la liberalización, especialmente en los ámbitos que se consideren fundamentales para el desarrollo nacional y la reducción de la pobreza.
- Deben rechazarse las evaluaciones comparativas y demás enfoques complementarios.
- Se debe dar prioridad a los objetivos de desarrollo en las negociaciones sobre servicios. Los países industrializados deben contraer compromisos de liberalización en ámbitos en los que los países en desarrollo puedan beneficiarse, como los compromisos del "Modo 4" sobre la circulación temporal de mano de obra inmigrante.

6 Los ADPIC siguen poniendo en peligro la salud pública

“Afirmamos que dicho Acuerdo puede y deberá ser interpretado y aplicado de una manera que apoye el derecho de los Miembros de la OMC de proteger la salud pública y, en particular, de promover el acceso a los medicamentos para todos. A este respecto, reafirmamos el derecho de los Miembros de la OMC de utilizar, al máximo, las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC, que prevén flexibilidad a este efecto.”

“Reconocemos que los Miembros de la OMC cuyas capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son insuficientes o inexistentes podrían tropezar con dificultades para hacer un uso efectivo de las licencias obligatorias con arreglo al Acuerdo sobre los ADPIC. Encomendamos al Consejo de los ADPIC que encuentre una pronta solución a este problema... antes del fin de 2002.”

— Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública adoptada durante la conferencia ministerial de Doha de 2001, párrafos 4 y 6.

El Acuerdo ADPIC de 1995 amplió los niveles de protección intelectual que existían en los países industrializados a los países en desarrollo. Entre otras cosas, exigía que todos los países concedieran patentes que tuvieran una vigencia de al menos veinte años sobre todos los productos, incluidos los productos farmacéuticos. En los años previos a la reunión ministerial de Doha, se temía que dicho tratado acabara provocando una subida en los precios de los nuevos medicamentos patentados al eliminar la competencia de los productores de medicamentos genéricos (libres de patentes).

Como ha demostrado la reciente polémica sobre la disponibilidad del tratamiento Tamiflu para la gripe aviar, este debate aparentemente misterioso puede ser una cuestión de vida o muerte. En muchos países pobres, la competencia de genéricos es la única forma demostrada de reducir los precios de los medicamentos de forma sostenible. En el año 2000, cinco importantes empresas internacionales anunciaron reducciones en los precios de los antirretrovirales para el tratamiento del VIH/SIDA en África, desde 10.000 dólares anuales por paciente a menos de 1.000 dólares. Esto se debió, en parte, a la presión de los defensores de los derechos humanos y en parte a las propuestas de los fabricantes de genéricos de la India, que ofrecieron los mismos medicamentos por un valor aproximado de 360 dólares.

En Doha, los países en desarrollo se aliaron con éxito contra EE.UU. y otros países para presionar a favor de la Declaración de Doha sobre los ADPIC y Salud Pública, que afirma que las necesidades en el ámbito de la salud deben imponerse sobre los derechos de propiedad intelectual privada, si bien no modificaba formalmente el acuerdo ADPIC.

Aunque la UE se ha atendido desde entonces al contenido y espíritu de la Declaración, EE.UU. ha utilizado sistemáticamente sus acuerdos comerciales bilaterales, junto con intensas presiones diplomáticas, para introducir la protección del derecho de propiedad intelectual “ADPIC-plus” en los países en desarrollo, reduciendo aún más el acceso a medicamentos genéricos a precios razonables. EE.UU. también exige sistemáticamente que países como Vietnam acaten las normas “ADPIC-plus” como condición previa a su adhesión a la OMC.

La Declaración también reconoció una anomalía: al tiempo que los ADPIC eximen a los países en desarrollo de la necesidad de obtener una patente para un nuevo medicamento, pudiendo importar una versión genérica a un precio más razonable, impiden que los países exporten para satisfacer la demanda de otros países en desarrollo que carezcan de sus propias industrias farmacéuticas. La OMC incumplió su plazo límite para cambiar las normas que regulan la exportación de genéricos, si bien se acabó alcanzando un acuerdo para dicha exportación en agosto de 2003. Incluso entonces, el acuerdo sólo cubría las condiciones de una exención temporal y, de hecho, se sigue negociando sobre la formulación de una modificación formal. Lamentablemente, EE.UU. y sus aliados se han asegurado de que las nuevas normas impliquen trámites tan engorrosos que impidan que el cambio se traduzca en una diferencia real en lo referente al acceso a los medicamentos. Asimismo, los distintos gobiernos han de reformar sus leyes nacionales para que el cambio se haga efectivo, lo que quiere decir que hay incluso más posibilidades de que se diluya el acuerdo, como ha ocurrido en el caso concreto de Canadá.

La necesidad de emprender una reforma es hoy mayor que nunca, puesto que todos los países en desarrollo excepto los PMAs tenían que cumplir con las disposiciones de los ADPIC desde el 1 de enero de 2005. Bajo la nueva legislación compatible con el acuerdo ADPIC, la India, por ejemplo, ya no puede exportar libremente versiones genéricas de los nuevos medicamentos a precios razonables.

Qué debe hacerse

- La Declaración de Doha sobre los ADPIC y Salud Pública debe convertirse en una modificación del Acuerdo ADPIC que garantice que no sea excesivamente engorroso ni difícil de aplicar. No debería

obligarse a los países en desarrollo a pagar por dicha modificación del acuerdo ADPIC en otros ámbitos de negociación.

- Debe realizarse una revisión exhaustiva de las implicaciones para el desarrollo de los ADPIC, tal y como se prometió en el tratado original.

7 Los Países Menos Avanzados están siendo arrinconados en la ronda y presionados sin piedad cuando tratan de adherirse a la OMC

“Estamos comprometidos a (...) mejorar su participación efectiva en el sistema multilateral de comercio.”

— Declaración Ministerial de Doha, párrafo 3.

“Nos comprometemos con el objetivo del acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los productos originarios de los PMAs.”

— Declaración Ministerial de Doha, párrafo 42.

“...Estamos comprometidos a acelerar la adhesión de los países menos adelantados.”

— Declaración Ministerial de Doha, párrafo 9.

El arancel medio de EE.UU. para todas las importaciones es del 1,6 por ciento, pero aumenta al 14-15 por ciento para PMAs como Bangladesh, Nepal y Camboya. Como resultado, en 2004, el Ministerio de Hacienda de EE.UU. recolectó aproximadamente la misma cantidad de ingresos arancelarios sobre las importaciones de Bangladesh (\$329m) que sobre las importaciones de Francia (\$354m), a pesar de que Francia exporte 15 veces más que Bangladesh a EE.UU. El mismo año, la ayuda de EE.UU. a Bangladesh fue de sólo 74 millones de dólares.^e

En los 49 Países Menos Adelantados (PMAs), que por lo general son pequeños y vulnerables, viven algunas de las personas más pobres del mundo. En conjunto, representan una población de 700 millones de personas (el 11 por ciento de la población mundial) y, sin embargo, contribuyen únicamente al 0,4 por ciento del comercio mundial. 32 de ellos son PMAs y miembros de la OMC.

Bajo la Ronda Uruguay, los PMAs convinieron en renunciar al derecho a utilizar una serie de políticas industriales, como la que supeditaba la inversión extranjera al uso de inputs nacionales. También fijaron topes para todos sus aranceles agrícolas y acordaron implementar el Acuerdo ADPIC en el año 2006 (con una ampliación a 2016 para las patentes farmacéuticas), pero se les eximió de los recortes que se exigieron en los aranceles y subsidios de otros países en desarrollo. Estas exenciones se ampliaron en el Acuerdo Marco de Julio, aunque el acuerdo AMNA en su forma actual insta a los PMAs a “aumentar sustancialmente” su nivel de compromisos consolidados.

Los principales intereses de los PMAs en la Ronda de Doha incluyen un mayor acceso a los mercados de los países ricos, un trato especial y diferenciado, un volumen superior de ayudas para construir la capacidad comercial y una mayor atención a los problemas de la deuda y la transferencia de tecnologías. Muchos PMAs también temen que la liberalización multilateral erosione el valor de su acceso preferencial a los mercados ricos (ver abajo).

En las negociaciones estas cuestiones han sido ignoradas. El mandato de Doha no obliga a los miembros a tomar medidas concretas en materia de acceso a los mercados, aunque se ha progresado algo fuera del marco de la OMC, donde la mayoría de los países ricos han concedido cierto grado de acceso preferencial a las exportaciones de los PMAs. Sin embargo, los retrasos en la apertura de los mercados a exportaciones concretas y los engorrosos trámites que implican las excesivamente exigentes “normas de origen” han minado gran parte del potencial positivo de las preferencias.

A juzgar por su inactividad en Ginebra, los países más ricos han ignorado otras cuestiones que afectan a los PMAs. El Comité sobre Comercio, Deuda y Finanzas ha recibido sólo siete propuestas, seis de ellas procedentes de países en desarrollo. El Comité sobre Comercio y Desarrollo sólo ha recibido cinco propuestas en un periodo de cuatro años, dos de ellas de un grupo de países de África Oriental que están tratando desesperadamente de abordar los problemas de la dependencia en las exportaciones de materias primas.

Todavía existe una serie de países que no son miembros de la OMC y que desean adherirse a la organización. Sin embargo, el proceso de adhesión a la OMC es inherentemente injusto. Los países candidatos no sólo deben cumplir con todas las normas de la OMC sino que además se permite a los países miembros que les exijan concesiones adicionales, conocidas como “OMC-plus”, a cambio del respaldo a su candidatura. No sorprende que Vanuatu, por ejemplo, decidiera congelar las negociaciones de adhesión en 2001 al comprobar, con enorme preocupación, el tipo de concesiones que implicaba.¹⁸ Aunque desde que fuera fundada en 1995 se han adherido 20 países a la OMC, sólo dos de ellos son PMAs (Camboya y Nepal, ambos en 2004). Los países que no entran dentro de la categoría de PMA y que están tratando de adherirse a la OMC, como es el caso de Vietnam, se han encontrado con un trato semejante.¹⁹

En las negociaciones actuales de adhesión, se ha obligado a Vanuatu a adoptar compromisos para una liberalización radical de los servicios, en el ámbito de la educación, hospitales, distribución al por menor y por mayor, servicios medioambientales y telecomunicaciones. Estos compromisos son muy superiores a los adoptados por prácticamente la totalidad de los miembros actuales de la OMC, incluidos los países más ricos del mundo.^f

Qué debe hacerse

- Se debe conceder a los PMAs un acceso libre de aranceles y de cuotas a los mercados de los países desarrollados de forma inmediata.
- Debe reconocerse plenamente que los PMAs tienen derecho a beneficiarse íntegramente del trato especial y diferenciado, de todos los periodos de implementación ampliados y todas las exenciones de las que disfrutaban los PMAs que son miembros fundadores de la organización.

- Los PMAs que se encuentren en proceso de adhesión deben tener derecho a retractarse de las concesiones PMA-plus que ya hayan realizado en las negociaciones bilaterales y multilaterales.
- Los países ricos deben aprobar la petición de los PMAs de obtener una ampliación de 15 años del plazo límite del 1 de enero de 2006 para la aplicación plena del Acuerdo ADPIC.

8 Mejoras en el “trato especial y diferenciado” que han sido bloqueadas por los países ricos

“Convenimos en que se examinarán todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas.”

— Declaración Ministerial de Doha, párrafo 44.

La Ronda Uruguay redujo drásticamente el alcance del TED a poco más que periodos de aplicación más prolongados y compromisos de reducción de aranceles y subsidios inferiores para los países en desarrollo, con exenciones de dichos compromisos para los PMAs. Son cada vez más los países en desarrollo, apoyados por las ONG y los expertos, que sostienen que el concepto de TED debería ser ampliado para garantizar a los países pobres el “espacio político” que necesitan para desarrollarse. De hecho, debería eliminarse el término “especial” de la expresión TED y ofrecerse por norma un trato diferencial a los países en desarrollo.

En las reuniones ministeriales de Seattle y de Doha, los países en desarrollo subrayaron la necesidad de resolver las muchas dificultades y desigualdades a las que se enfrentan a la hora de poner en práctica la Ronda Uruguay antes de negociar una nueva serie de acuerdos. Se les prometió que dichas preocupaciones serían abordadas antes del resto de los puntos de la agenda, de manera que no tuvieran que “pagar dos veces”, es decir, hacer concesiones tanto en la Ronda Uruguay como en la de Doha para alcanzar el mismo acuerdo. Esto no ha ocurrido.

En su lugar, los negociadores del norte, así como algunos países latinoamericanos cuyo interés principal es encontrar nuevos mercados para sus exportaciones, han bloqueado el progreso en materia de TED. Los países desarrollados han formulado nuevas objeciones, como la “diferenciación” (ver abajo). En julio de 2005, el último de los plazos que no han sido respetados, los delegados no fueron capaces de alcanzar un acuerdo sobre las cinco propuestas presentadas por los PMAs. Seleccionadas entre las 88 propuestas formuladas por los países en desarrollo en relación al TED específico para cada acuerdo, estas cinco propuestas pedían un acceso libre de aranceles y cuotas para los PMAs; coherencia entre las medidas del FMI, el Banco Mundial y la OMC; y la exención del Acuerdo sobre las MIC (medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio). “Hemos vuelto al principio”, se lamenta un delegado.

Qué debe hacerse

- El trato diferenciado para los países en desarrollo debe ser uno de los componentes clave de la reforma de la OMC, cumpliendo así con el mandato de Doha, que establecía que dicho trato debe ser más preciso, eficaz y operativo.
- No deben alcanzarse acuerdos sobre cuestiones de aplicación a cambio de concesiones en otros ámbitos.

9 La “Ayuda al Comercio” podría ser beneficiosa, siempre y cuando no se utilice para conseguir que los países acepten un acuerdo injusto

Los países pobres necesitan un volumen superior de ayudas, especialmente en el ámbito de las infraestructuras (carreteras, etc.) y comunicaciones, para escapar de la pobreza a través del comercio. Los países que están sufriendo las consecuencias de la erosión de las preferencias (ver más adelante) también necesitan ayudas para adaptarse.

Los flujos de ayudas bilaterales y multilaterales al comercio han aumentado en los últimos años hasta alcanzar los 2.700 millones de dólares en el año 2003.²⁰ Esto representa alrededor del 4 por ciento de la ayuda total al desarrollo, pero los fondos han sido insuficientes y han tardado demasiado tiempo en llegar. Aunque no existen cálculos precisos sobre cuánto dinero sería necesario para superar los obstáculos al comercio que se describen a continuación, es evidente que no basta con los 3.000 millones de dólares anuales que se están repartiendo entre más de 100 países en desarrollo y países menos adelantados.

En la antesala de la cumbre de Hong Kong de diciembre de 2005, la “Ayuda al Comercio” se ha convertido en una expresión muy común entre los negociadores, a la que también se aludió en la cumbre del G8 celebrada en julio de 2005 en Escocia. Oxfam comparte la opinión de quienes piensan que los países pobres necesitan apoyo para beneficiarse del comercio, y que cualquier ayuda debe estar orientada a los receptores, ser adecuada, predecible, libre de condiciones económicas, y complementaria –en lugar de sustitutiva- a unas normas comerciales más justas y eficaces.

Asimismo, las propuestas actuales de canalizar dicha ayuda a través del denominado “Programa Integrado”²¹ podrían aumentar significativamente la influencia del Banco Mundial y el FMI en los países en desarrollo, donde tienen un historial negativo en la imposición de medidas de liberalización y desregulación, incluso cuando dichos procesos son perjudiciales para los pobres o para las perspectivas de desarrollo a largo plazo de los países pobres.

10 Un acuerdo de facilitación del comercio podría ser beneficioso si está respaldado con ayudas

“...En los casos en que no lleguen el apoyo y la asistencia requeridos para tal infraestructura, y cuando un país en desarrollo o menos adelantado Miembro de la OMC continúe careciendo de la capacidad necesaria, no se exigirá la aplicación.”

— Acuerdo Marco de Julio de 2004, Anexo D.

La facilitación del comercio es lo único que queda del intento fallido de la UE y otros países, entre los que destaca Japón, para incluir una serie de cuestiones nuevas en la agenda de Doha. La facilitación del comercio cubre cuestiones como los procedimientos aduaneros y de licencias, las formalidades de transporte y los pagos, los seguros y demás requisitos financieros. Estudios empíricos realizados por la OCDE sugieren que los costes de las transacciones comerciales directamente o indirectamente incurridos representan entre el 1 y el 15 por ciento del valor de los bienes comerciados, representando así un obstáculo significativo para el comercio. Lo que es más, dichos costes tienden a ser superiores para los países pobres, lo cual les excluye aún más de los beneficios del comercio internacional.²²

Un aspecto innovador del Acuerdo Marco de Julio era que supeditaba la aplicación de los acuerdos de facilitación del comercio a la obtención de ayudas por parte de los países para la construcción de capacidades.

La facilitación del comercio puede proporcionar beneficios económicos a los países en desarrollo a través de una mayor eficacia y unos costes de transacción bajos en los procedimientos comerciales internacionales. Sin embargo, las propuestas que se encuentran actualmente sobre la mesa podrían implicar costes significativos y no queda claro cómo los países desarrollados van a cumplir su promesa de proporcionar asistencia técnica y de desarrollo y mejora de capacidades

Asimismo, al contraer compromisos vinculantes en la OMC es posible que los países en desarrollo tengan mayores dificultades para establecer las normas y crear las instituciones que mejor se adapten a sus condiciones; en definitiva, no vale el planteamiento que predica que “lo que es válido para uno es válido para todos”. Un mejor enfoque sería sin duda desarrollar programas específicos por países que promuevan la facilitación del comercio, algo que también ha propuesto el Banco Mundial.

Qué debe hacerse

- El resultado de las negociaciones no debe ser vinculante y todo compromiso contraído por los países en desarrollo debe estar supeditado a la recepción de los fondos suficientes para su implementación.

11 La erosión de las preferencias es un problema grave para algunos países

“Se abordará la cuestión de la erosión de las preferencias.”
— Acuerdo Marco de Julio de 2004, Anexo A, párrafo 44.

Los países en desarrollo (principalmente los PMAs y las antiguas colonias europeas) que se benefician en la actualidad de las preferencias comerciales sufrirán pérdidas sustanciales si la Ronda de Doha conduce a una pronunciada liberalización comercial. Esto ocurrirá porque a medida que los países ricos reduzcan sus aranceles, la ventaja que les conferían los programas de preferencia a los países más pobres –como el programa Todo Menos Armas (TMA) de la UE– también se verá reducida. Según los cálculos de la Secretaría de la OMC, sólo en el AMNA, los PMAs sufrirían una pérdida neta de 170 millones de dólares en márgenes de preferencia si los países Quad (UE, EE.UU., Japón y Canadá) y Australia llegaran a aplicar la propuesta actual de adoptar una fórmula de reducción arancelaria (una “formula suiza” con un coeficiente de 10). Los cinco PMAs que se verían afectados en mayor medida serían Bangladesh, Camboya, Haití, Lesotho y Madagascar.²³

Si se incluye el ámbito de la agricultura, el FMI calculó la pérdida total de ingresos de los PMAs como resultado de un recorte del 40 por ciento en la protección en el Quad y la situó en 530 millones de dólares.²⁴ Algunos países de renta media también disfrutaban de preferencias, por ejemplo a través del programa de preferencias de la UE para sus antiguas colonias en África, el Caribe y el Pacífico. En este caso, el FMI calcula que en seis países en concreto –Mauricio, Santa Lucía, Belice, San Kitts y Nevis, Guyana y Fiji– las preferencias contribuyen al valor de las exportaciones en un 25 por ciento o más.²⁵

Se han propuesto varios enfoques complementarios para abordar la erosión de las preferencias, incluida la ampliación del acceso a los mercados para productos de interés vital para las exportaciones de los países dependientes de las preferencias, la simplificación de las normas de origen o bien la adopción de otras medidas que garanticen la vigencia de las preferencias actuales. La experiencia de Lesotho en la década de los noventa, caracterizada por distintos grupos de normas de origen, muestra lo importantes que son dichas normas. Las exportaciones de ropa de Lesotho a EE.UU. despegaron bajo la Ley para el Crecimiento y las Oportunidades en África (AGOA), que estableció normas de origen más sencillas. En cambio, la necesidad de cumplir con las normas indebidamente complejas de la UE para la exportación en términos

preferenciales bloqueó la exportación de ropa de Lesotho al mercado europeo.²⁶

La erosión de las preferencias es una amenaza grave al bienestar de los países afectados así como una barrera potencial al desarrollo en la Ronda de Doha. Se trata de un tema que tampoco ha recibido la atención que se merece, pues prácticamente no ha sido abordado en las negociaciones. No obstante, es demasiado importante como para dejarlo para el último minuto.

Los países que dependen de las preferencias deberían recibir como mínimo un compromiso vinculante por parte de los países ricos, especialmente los que crearon el sistema de preferencias, de proporcionar asistencia bilateral para facilitar la transición, acorde al impacto de la erosión de las preferencias. Este asunto no debe quedar únicamente en manos de las instituciones financieras internacionales, como ha ocurrido hasta la fecha.

Qué debe hacerse

- La erosión de las preferencias debe ser abordada mediante la profundización de las preferencias actuales, la compensación, mejores normas de origen y asistencia técnica para el cumplimiento de los estándares de seguridad alimentaria y de productos.

12 Se ha progresado poco en la reducción del abuso de las medidas antidumping y en la evaluación del alcance de los acuerdos comerciales regionales

En la reunión ministerial de Doha se convino en negociar una serie de aspectos de las normas de la OMC, especialmente los acuerdos antidumping, los subsidios y los acuerdos comerciales regionales (ACR). Estas cuestiones fueron incluidas en la agenda fundamentalmente a instancia de los países en desarrollo, que querían limitar la capacidad de los países ricos para bloquear sus exportaciones a través de medidas antidumping más que cuestionables. Cuando una empresa exporta un producto a un precio inferior al precio que suele cobrar en su mercado nacional, las medidas antidumping imponen un gravamen adicional a la importación sobre el producto para acercar su precio al “valor normal” o reparar el daño provocado a la industria nacional del país importador.

El progreso ha sido mínimo y de hecho no se espera alcanzar ningún acuerdo hasta el final de la ronda, cuando EE.UU. y otros países comprueben qué concesiones se han hecho en otros ámbitos.

Mientras los ACR proliferan en el mundo, lo cierto es que las “negociaciones” de la OMC sobre los acuerdos comerciales regionales no han sido más que palabras. Según la OMC, hay unos 170 ACR vigentes a fecha de hoy. Para finales del año 2005, la OMC calcula que el número total de ACR se encontrará próximo a los 300.²⁷ Lo preocupante es que estos acuerdos pueden acabar con los beneficios del sistema multilateral al forzar, por ejemplo, a los países en desarrollo a firmar acuerdos “OMC-plus” que extraen mayores concesiones en ámbitos como el de los ADPIC y la agricultura. Tras el fracaso de Cancún, el Representante de Comercio de EE.UU. amenazó con perseguir esta última opción:

“En Cancún quedó clara la división entre lo que “se puede hacer” y lo que “no se está dispuesto” a hacer. Durante casi dos años, EE.UU. ha trabajado duro para que se abran mercados en todo el mundo, en nuestro hemisferio, y en subregiones o países individuales. Mientras los miembros de la OMC sopesan el futuro, EE.UU. no se quedará con los brazos cruzados: seguiremos trabajando hasta consolidar el libre comercio con los países que apuesten por lo que “se puede hacer”.”²⁸

Sea cual sea el acuerdo alcanzado en Hong Kong, preocupa enormemente que la proliferación de acuerdos comerciales regionales

“OMC-plus” pueda perjudicar gravemente al desarrollo de los países pobres.

Qué debe hacerse

- Deben acordarse disciplinas para controlar el abuso de medidas antidumping.
- Es necesario aclarar cuanto antes la relación existente entre los acuerdos comerciales regionales y la OMC para evitar que los países en desarrollo pierdan en las negociaciones regionales los beneficios que tanto les ha costado obtener en la OMC, y para garantizar que el trato especial y diferenciado forme parte de las normas de la OMC sobre los acuerdos comerciales regionales entre los países desarrollados y en desarrollo.

13 Los países ricos utilizan los argumentos a favor del desarrollo para enmascarar sus propios intereses

Los negociadores de los países desarrollados se han convertido en auténticos expertos en el arte de enmascarar sus propios intereses en un discurso de promoción del desarrollo. Esto se aprecia sobre todo en los debates sobre la diferenciación y el comercio sur-sur.

La “diferenciación” como táctica del “divide y vencerás”

Los países ricos alegan que los denominados “países en desarrollo avanzados” –como China, la India, Brasil y Sudáfrica- ya no necesitan medidas TED para promover el desarrollo. En su propuesta del 28 de octubre de 2005, la UE exigió que los “países en desarrollo avanzados” aplicaran la misma fórmula en los acuerdos AMNA que los países desarrollados a la vez que concedía un grado muy limitado de flexibilidad adicional. Sin embargo, dichos países están siendo de interés para los países ricos no porque hayan alcanzado un nivel concreto de desarrollo, sino porque sus consumidores de clase media constituyen mercados potencialmente lucrativos. La *realpolitik* es que los países ricos quieren “derramar sangre”, es decir, concesiones en materia de acceso a los mercados por parte de dichos países como requisito para alcanzar un acuerdo.

Muchos de estos países todavía tienen un porcentaje elevado de la población que vive en la pobreza e importantes sectores no competitivos que podrían ser borrados del mapa como consecuencia de una liberalización prematura, lo cual sin duda tendría graves consecuencias para los agricultores pobres y los trabajadores industriales. En la India, por ejemplo, 800 millones de personas viven con menos de 2 dólares diarios (y casi la mitad de ellos con menos de 1 dólar); uno de cada diez niños muere antes de cumplir los 5 años; y una de cada cinco personas tiene problemas de malnutrición. Por mucho que los empresarios de la UE y EE.UU. teman a la competencia de las exportaciones de software y ropa de la India, resulta difícil comprender cómo estas estadísticas pueden describir a un “país en desarrollo avanzado”.

La mayoría de los países en desarrollo consideran el interés repentino de la UE y EE.UU. en la “diferenciación” –que no aparece en ningún apartado del mandato de Doha- como poco más que una combinación

de intereses encubiertos y de tácticas del tipo “divide y vencerás” hacia los países en desarrollo.

Desafortunadamente, los esfuerzos realizados por los países ricos para aplicar la diferenciación han impedido la celebración de debates más genuinos sobre los retos a los que se enfrentan las economías a pequeña escala de países sin acceso al mar y dependientes de las materias primas, que tienden a ser más vulnerables a la volatilidad de los precios y que dependen en mayor medida de un número reducido de bienes.

Encubrir intereses particulares bajo reivindicaciones a favor del comercio sur-sur

A menudo los negociadores de los países ricos alegan que los países en desarrollo deberían reducir sus aranceles para potenciar el comercio sur-sur. Aunque no cabe duda de que algunos países en desarrollo podrían beneficiarse de estas medidas, este argumento no debe utilizarse para desviar la atención del proteccionismo del norte. Dado que las economías industrializadas representan el 75 por ciento del PIB mundial, el acceso a los mercados del norte sigue siendo crucial para los países en desarrollo. Además, el comercio sur-sur está creciendo sin intervención alguna por parte de la OMC: durante la década de los noventa, creció a una tasa que prácticamente duplica la tasa del comercio mundial. No hay nada que impida a los países en desarrollo liberalizar en mayor medida sus regímenes comerciales unilateralmente o en el marco de acuerdos comerciales regionales sur-sur o iniciativas como las negociaciones sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los Países en Desarrollo (GSTP) de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), si dichos países consideran que les beneficia. Sin embargo, los países ricos deberían dejar de utilizar la excusa de que “beneficia al comercio sur-sur” para justificar la política agresiva de presión con la que fuerza a los países en desarrollo a abrir sus mercados.

14 Conclusión y resultados probables de la reunión ministerial de Hong Kong

Transcurridos cuatro años, parece poco probable que la Ronda de Doha sea capaz de cumplir sus promesas con los pobres. La OMC podría ser parte de la solución a la pobreza y el subdesarrollo. En su lugar, se está convirtiendo en parte del problema.

En el ámbito de la agricultura, las normas siguen siendo desfavorables para los países en desarrollo y los agricultores pobres. La decisión adoptada a regañadientes por la UE que establece que se ha de negociar una fecha final para los subsidios a la exportación fue un paso positivo, pero hay pocas esperanzas de que se vaya a poner punto y final a las prácticas que están siendo adoptadas por los países ricos, como el dúpung y la limitación de acceso a las importaciones de los países pobres. 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 injustamente empobrecidos.

Las negociaciones sobre aranceles industriales constituyen un motivo aún mayor de preocupación. El borrador actual es perjudicial para las perspectivas de industrialización de los países pobres y debería ser desechado por completo, aunque todo indica que hay pocas probabilidades de que eso ocurra. En otros ámbitos de la negociación, como los servicios, el trato especial y diferenciado (TED) o los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), las cuestiones vinculadas al desarrollo han sido aparcadas, pues los negociadores han recurrido a las estrategias basadas en el principio de la "ley del más fuerte", tan propio de las negociaciones comerciales tradicionales.

Desde el momento en el que los países ricos se dejan guiar por los intereses a corto plazo de sus lobbies comerciales, el objetivo del desarrollo se convierte enseguida a una retórica vacía. Se trata de una oportunidad desaprovechada no sólo para los países pobres propiamente dichos, sino también para los intereses a medio y largo plazo de los países desarrollados. Como demostró el Plan Marshall después de la Segunda Guerra Mundial, los países ricos se benefician de la creación de mercados prósperos para sus exportaciones en todo el mundo, no de mantener a la mayoría de los pobres del mundo en la miseria.

Oxfam cree que las potencias mundiales, con la UE y EE.UU. a la cabeza, deben cumplir las promesas que hicieron en Doha y asegurarse de que el

desarrollo ocupe un lugar central en el acuerdo, adoptando las medidas que se recomiendan en el presente documento. No hacerlo sería simple y llanamente una traición. Es evidente que los países ricos juegan con ventaja. Desafortunadamente, a fecha de noviembre de 2005, hay al menos cinco escenarios posibles para que se produzca dicha traición. Si se produce un acuerdo, podría ser un mal acuerdo en términos de desarrollo o bien un acuerdo mínimo. Si no se produce acuerdo alguno, la ronda podría prolongarse hasta la década que viene o bien fracasar estrepitosamente.

Comprar tiempo

Coincidiendo con la elaboración del presente documento (mediados de noviembre de 2005), los miembros clave de la OMC están haciendo lo posible por acallar las expectativas que existen en torno a la reunión ministerial de Hong Kong, dispuestos a evitar a toda costa un fracaso como el que se produjo en Cancún o Seattle. Una opción cada vez más popular es celebrar otra reunión en el año 2006, con la esperanza de cumplir con el plazo impuesto por la expiración de la “vía rápida” o autoridad de promoción comercial. Esto podría o bien ser una reunión ministerial propiamente dicha o bien un “Consejo General más ministros” como el que acordó el Acuerdo Marco de Julio de 2004.

A Oxfam le preocupa enormemente esta última opción. Es vital que las decisiones de este tipo no traten de forzar negociaciones a puerta cerrada en la OMC, lejos del escrutinio de la opinión pública y de la sociedad civil, y sin la participación de algunos ministros, como ocurrió en julio de 2004. Un Consejo General no es el lugar adecuado para tomar decisiones de tal envergadura. Incluso si los miembros de la OMC se conceden un plazo adicional de seis meses, cuando se vuelvan a reunir seguirán teniendo que hacer frente a las difíciles decisiones que se describen en este documento. Para alcanzar un acuerdo que promueva realmente el desarrollo es necesario cambiar la voluntad política de los países desarrollados.

Un mal acuerdo

Los países en desarrollo están siendo presionados a aceptar un acuerdo peor al de la Ronda Uruguay. Se ofrecen concesiones menores en la agricultura de los países ricos a cambio de un mayor acceso a los mercados de los países en desarrollo, mientras que el dúpning de los excedentes agrícolas sigue incólume. No se está brindando a la agricultura de los países en desarrollo la oportunidad de competir y satisfacer los intereses de sus ciudadanos, y sus industrias y servicios nacionales están siendo asfixiados por las importaciones baratas

derivadas de una liberalización prematura. Tal acuerdo sería un final deprimente y sombrío para un año en el que el desarrollo ha tenido una presencia sin precedentes en los asuntos mundiales, con consecuencias muy importantes para las décadas venideras. La OMC proporciona a los países en desarrollo el único foro multilateral en el que pueden luchar (no sin dificultades) para lograr cambios en las normas del comercio mundial. Sin duda, estos países tienen todo el derecho del mundo a rechazar un acuerdo que no consideren válido.

Acuerdo mínimo

Para evitar un fracaso o para finalizar las negociaciones dentro del plazo fijado por la expiración de la “vía rápida” de Estados Unidos, a mediados del año 2007, todas las partes implicadas guardan las apariencias al aceptar un acuerdo suavizado que se caracteriza por un nivel de acceso nuevo a los mercados limitado y por escasos recortes en los subsidios concedidos por los países desarrollados. Un compromiso político de este tipo no debe considerarse bajo ningún concepto como un éxito para el desarrollo. Aunque es posible que los países en desarrollo conserven su flexibilidad actual en materia de aranceles, lo cierto es que pierden una oportunidad histórica para obtener un acuerdo más justo sobre las normas comerciales mundiales, que obligue al mundo desarrollado a recortar sus ayudas a la agricultura y demás medidas protectoras para contribuir así al desarrollo.

Una ronda lenta

Hong Kong allana el camino para una ronda enormemente prolongada, que finalizará en algún momento de la década que viene. Es posible que la “vía rápida” no sea renovada de forma inmediata, pero a largo plazo ningún presidente estadounidense puede permitirse el lujo de prescindir de ella, pues es necesaria para los acuerdos regionales bilaterales y regionales así como para la OMC. Las negociaciones evolucionan a un ritmo todavía más lento en Ginebra, pero todo apunta a que se agilizarán en cuanto la vía rápida vuelva a aplicarse. Si la ronda se prolonga hasta la próxima década las implicaciones para el desarrollo dependerán de cambios geopolíticos de mayor envergadura, aunque los acontecimientos producidos desde Doha (el auge del G20, la marcada crisis del Consenso de Washington) dan motivos para ser optimistas y pensar que cuanto más larga sea la ronda, mejor será el resultado final. Asimismo, el hecho de que se estén produciendo negociaciones implica que se está ejerciendo un cierto grado de control sobre el proteccionismo del norte y frenando en cierta medida los intentos de suscribir acuerdos comerciales regionales OMC-plus. Sin embargo, el precio de una ronda

tan larga es elevado, pues se está prolongando la agonía que provoca un sistema comercial injusto, que condena a los países en desarrollo a la pobreza.

Fracaso

La reunión ministerial de Hong Kong se está viniendo abajo, como ocurrió en Cancún y Seattle en su día. Esto podría o bien conducir a una ronda lenta o bien provocar el abandono total de la misma. Si se abandona la ronda, el sistema comercial multilateral seguirá estando basado en los acuerdos de la Ronda Uruguay que dieron origen a la OMC. La OMC es demasiado importante para los actores poderosos (no hay más que pensar en la disputa entre Boeing y Airbus) y los países en desarrollo grandes (por ejemplo, en las disputas por el algodón o el azúcar) como para que alguien se atreva a acabar con ella. El sistema se desarrollaría entonces a través de la solución de diferencias. Si se cosechan tres fracasos en cuatro reuniones ministeriales, aumentarán las presiones para una reforma drástica de la OMC, pero no hay ninguna garantía de que dicha reforma fuera a beneficiar a los países en desarrollo. En el ámbito de la agricultura, los países en desarrollo quedarían al amparo de un Plan B creíble capaz de reducir el dúpung a través de los acuerdos existentes, como el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias y un uso activo del mecanismo de solución de diferencias. Sin embargo, más allá de una OMC debilitada, es probable que los países ricos optaran por aplicar su propio Plan a través de acuerdos comerciales regionales marcadamente desequilibrados e injustos.

Qué ocurrirá después

Sea cual sea el resultado de Hong Kong, un elemento clave será el futuro de las negociaciones sobre el número cada vez mayor de acuerdos comerciales regionales. En concreto, si la próxima generación de acuerdos regionales adopta una agenda "OMC-plus" que permita a los países poderosos presionar a los países en desarrollo para que hagan todavía más concesiones, estaría poniendo en peligro incluso un acuerdo razonable en la OMC. La Ronda de Doha como tal podría ayudar al aclarar la relación existente entre los acuerdos comerciales regionales y la OMC, asegurándose de que el trato especial y diferenciado forme parte de las normas de la OMC para los acuerdos comerciales regionales entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Hasta que se consiga, los países desarrollados deberían dejar de negociar ACR con los países en desarrollo.

Para cumplir con las promesas formuladas en Doha y por su propio interés, los países ricos deben promover un acuerdo justo en Hong Kong, en base a las recomendaciones descritas en el presente documento. Cualquier otro resultado sería un incumplimiento del acuerdo de Doha y una traición al mundo en desarrollo. Peor, si cabe, sería un acuerdo injusto que establezca normas comerciales desfavorables para el desarrollo. No se debe exigir a los países en desarrollo que firmen un acuerdo de este tipo. Alcanzar un acuerdo mínimo, abandonar la Ronda de Doha o prolongar la ronda hasta la década que viene son opciones preferibles a un mal acuerdo. Sin embargo, todas ellas suponen un coste considerable puesto que las medidas que se habían prometido para modificar normas comerciales claramente injustas o bien se retrasarían enormemente o bien nunca llegarían a materializarse.

Notas

¹ SUNS #5784, 20 de abril de 2005.

² La norma de la “derramar sangre” fue invocada en las negociaciones sobre Trato Especial y Diferenciado por un negociador estadounidense en abril de 2005 para explicar que las concesiones de la Ronda de Doha tenían que ser mutuas, pues de lo contrario a los gobiernos les resultaría difícil vender el acuerdo a sus electores. Fuente: SUNS #5784, 20 de abril de 2005.

³ Para más información sobre los informes recientemente publicados por Oxfam sobre agricultura y la OMC, ver:
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/papers.htm, incluidos:
‘A Little Blue Lie: Harmful Subsidies Need to be Reduced, Not Redefined’,
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bn_bluebox.htm;
‘Green but not clean: Why a comprehensive review of Green Box subsidies is necessary’,
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/joint_green.htm;
‘A Round for Free: How Rich Countries are Getting a Free Ride on Agricultural Subsidies at the WTO’,
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bp76_modalities_and_dumping.htm;
‘Kicking Down the Door: How Upcoming Wto Talks Threaten Farmers in Poor Countries’,
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bp72_rice.htm;
‘Food Aid Or Hidden Dumping? Separating Wheat from Chaff’,
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bp71_foodaid.htm;
‘A Sweeter Future? The Potential for EU Sugar Reform to Contribute to Poverty Reduction in Southern Africa’,
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bp70_sugar.htm;
‘Finding the Moral Fibre: Why Reform is Urgently Needed for a Fair Cotton Trade’,
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bp69_cotton.htm.

⁴ Base de datos de la FAO, <http://faostat.fao.org/>.

⁵ Banco Mundial, Agriculture and the WTO, pág.2, Washington DC, 2004.

⁶ OCDE, Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation 2005.

⁷ Para un análisis detallado, ver “Oxfam Analysis of recent negotiating proposals in WTO agricultural negotiations”, noviembre de 2005.

⁸ Las Cajas Verde y Azul son categorías que recogen los subsidios que “no distorsionan el comercio” y que “distorsionan mínimamente el comercio”, y que, por lo tanto, no están sujetos a reducciones. En realidad, se trata de lagunas legislativas que permiten a EE.UU. y a la UE continuar inundando los mercados mundiales con exportaciones subsidiadas.

⁹

www.fsa.usda.gov/dam/bud/CCC%20Estimates%20Book/2006PresBud/Pres%20Bud%20Table%2035.pdf

¹⁰ <http://usda.mannlib.cornell.edu/reports/erssor/trade/aes-bb/2005/aes45.pdf>

¹¹ Comunicado de Prensa de Oxfam International, 10 de noviembre de 2005.

¹²

www.ustr.gov/Trade_Sectors/Agriculture/US_Proposal_for_WTO_Agriculture_Negotiations.html

¹³ Para más información sobre la postura de Oxfam sobre el AMNA, ver “Non-agricultural market access (NAMA) talks threaten development: Six reasons why a fundamentally different approach is needed”, www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/joint_nama.htm; y “Oxfam International Contribution Regarding NAMA (Non-Agricultural Market Access) Negotiations”, www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/sub_nama.htm. Ver también Ha Joon Chang, “Why Developing Countries Need Tariffs: How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries’ Right to a Future”, South Centre, Ginebra, noviembre de 2005.

¹⁴ Los “picos arancelarios” son aranceles relativamente altos, normalmente aplicados a los productos “sensibles”, en un contexto de niveles arancelarios generalmente bajos. En el caso de los países industrializados, los aranceles del 15 por ciento o superiores se suelen considerar picos arancelarios.

¹⁵ La “progresividad arancelaria” o “escalonamiento arancelario” hace referencia a la imposición de gravámenes más elevados sobre la importación de productos semiprocesados que sobre la importación de materias primas, y de aranceles aún más elevados sobre los productos acabados. Esta práctica protege las industrias de procesamiento nacionales y mina el desarrollo de la actividad procesadora en los países proveedores de materias primas.

¹⁶ Santiago Fernandez de Córdoba, Sam Laird y David Vanzetti (2005) “Development opportunities and challenges in the WTO negotiations on industrial tariffs”, UNCTAD.

¹⁷ La frase fue utilizada por primera vez en el siglo XIX por un economista alemán llamado Friedrich List para describir el intento de Gran Bretaña de persuadir a Alemania para que renunciara a la protección arancelaria de sus industrias nacientes, ver H-J Chang (2002) “Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective”, Londres.

¹⁸ Para más información, ver “Make Extortion History: the Case for Development-Friendly WTO Accession for the World’s Poorest Countries”, disponible en:

www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bp79_make_extortion_history.htm

.

¹⁹ “Do as I say, not as I do: The unfair terms for Viet Nam’s entry to the WTO”, www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bn_vietnam.htm.

²⁰ “Commitments of TRTA/CB by Donor from 2001-2003”, WTO/OECD Trade Capacity Building Database, <http://tcbdb.wto.org/index.asp?lang=ENG>.

²¹ www.integratedframework.org.

²² Quantitative Assessment Of The Benefits Of Trade Facilitation, noviembre de 2003,

[www.oecd.org/olis/2003doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/ec8dd2cee8fca29ac1256ddd0055e57b/\\$FILE/JT00153655.DOC](http://www.oecd.org/olis/2003doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/ec8dd2cee8fca29ac1256ddd0055e57b/$FILE/JT00153655.DOC).

²³ Patrick Low, Roberta Piermartini y Jurgen Richtering (2005) "Multilateral Solutions to the Erosion of Non-Reciprocal Preferences in NAMA", OMC, octubre de 2005, www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd200505_e.doc.

²⁴ Bernard Hoekman y Çağlar Özden (2005) "Trade Preferences and Differential Treatment of Developing Countries Introduction", disponible en: www.dfid.gov.uk/pubs/files/itd/gspandsdt-readings.pdf.

²⁵ Katerina Alexandraki, "Preference Erosion: Cause for Alarm?", Finance & Development March 2005.

²⁶ Christopher Stevens y Jane Kennan (abril de 2004) "Comparative Study of G8 Preferential Access Schemes for Africa", informe sobre un estudio encargado por el DFID (Departamento para el Desarrollo Internacional, Reino Unido), Institute of Development Studies.

²⁷ www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.

²⁸ *Financial Times*, 22 de septiembre de 2003.

Los enlaces a los que se hace referencia en el presente documento eran correctos a fecha del 19 de agosto de 2005.

Notas sobre los comentarios de los márgenes

^a Fuente: Estadísticas Comerciales Internacionales de la OMC: www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2004_e/chp_0_e/table_1_e.xls; Gleneagles G8 communiqué: www.fco.gov.uk/Files/kfile/PostG8_Gleneagles_Africa,0.pdf.

^b "Finding the Moral Fiber: Why reform is urgently needed for a fair cotton trade", disponible en: www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/downloads/bp69_cotton.pdf.

^c Datos arancelarios históricos de Bairoch (1993), citados en Ha-Joon Chang, "Kicking Away the Ladder" pág.17. La cifra de Canadá ha sido extraída de K. W. Taylor, "Tariffs", en W. Stewart Wallace (ed.) *The Encyclopedia of Canada*, Vol. VI, Toronto: University Associates of Canada, 1948, 398p, pp. 102-108. Niveles históricos de renta per cápita de Maddison, www.eco.rug.nl/~Maddison/Historical_Statistics/horizontal-file.xls. Datos basados en la media ponderada por población de los siete países de la UE para los que se dispone de información.

^d Banco Mundial, *Global Development Finance 2004*, pág.169 .

^e US International Trade Commission, www.usitc.gov.

^f “Make extortion history: The case for development-friendly WTO accession for the world’s poorest countries”,
www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/bp79_make_extortion_history.htm

© Oxfam Internacional. Diciembre de 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 la 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 todo uso de su obra le sea comunicado con objeto de evaluar su impacto. Para la reproducción del texto en otras circunstancias, o para su 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.comercioconjusticia.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 América, Oxfam-Bélgica, Oxfam Canadá, Oxfam 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 Cabildeo de Oxfam Internacional:

Washington: 1112 16th St., NW, Ste. 600, Washington, DC 20036, EE.UU. Tel: +1.202.496.1170. E-mail: advocacy@oxfaminternational.org

Bruselas: 22 rue de Commerce, 1000 Bruselas, Bélgica
Tel: +322.502.0391. E-mail: luis.morago@oxfaminternational.org

Ginebra: 15 rue des Savoises, 1205 Ginebra, Suiza
Tel: +41.22.321.2371. E-mail: celine.charveriat@oxfaminternational.org

Nueva York: 355 Lexington Avenue, 3rd Floor, Nueva York, NY 10017, EE.UU. Tel: +1.212.687.2091. E-mail: nicola.reindorp@oxfaminternational.org

Tokio: Oxfam Japan, Maruko-Bldg. 2F, 1-20-6, Higashi-Ueno, Taito-ku, Tokio 110-0015, Japón
Tel/Fax: +81.3.3834.1556. E-mail: advocacy@oxfaminternational.org

<p>Oxfam Estados Unidos 26 West St. Boston, MA 02111-1206, EE.UU. Tel: +1.617.482.1211 E-mail: info@oxfamamerica.org www.oxfamamerica.org</p>	<p>Intermón Oxfam (España) Roger de Llúria 15 08010, Barcelona, España Tel: +34.902.330.331 E-mail: info@intermonoxfam.org www.intermonoxfam.org</p>
<p>Oxfam Australia 156 George St. Fitzroy, Victoria 3065, Australia Tel: +61.3.9289.9444 E-mail: enquire@caa.org.au www.oxfam.org.au</p>	<p>Oxfam Irlanda <u>Oficina de Dublín</u>, 9 Burgh Quay, Dublín 2 Irlanda, Tel: +353.1.672.7662 <u>Oficina de Belfast</u>, 115 North St, Belfast BT1 1ND, Reino Unido, Tel: +44.28.9023.0220 E-mail: communications@oxfam.ie www.oxfamireland.org</p>
<p>Oxfam Canadá 250 City Centre Ave, Suite 400 Ottawa, Ontario, K1R 6K7, Canadá Tel: +1.613.237.5236 E-mail: info@oxfam.ca www.oxfam.ca</p>	<p>Oxfam Nueva Zelanda PO Box 68357, Auckland 1032 Nueva Zelanda Tel: +64.9.355.6500 (Toll-free 0800 400 666) E-mail: oxfam@oxfam.org.nz www.oxfam.org.nz</p>
<p>Oxfam Alemania Greifswalder Str. 33a 10405 Berlín, Alemania Tel: +49.30.428.50621 E-mail: info@oxfam.de www.oxfam.de</p>	<p>Novib Oxfam Países Bajos Mauritskade 9, Postbus 30919 2500 GX, La Haya, Países Bajos Tel: +31.70.342.1621 E-mail: info@novib.nl www.novib.nl</p>
<p>Oxfam Gran Bretaña Oxfam House, John Smith Drive Cowley, Oxford, OX4 2JY, Reino Unido Tel: +44.(0)1865.473727 E-mail: enquiries@oxfam.org.uk www.oxfam.org.uk</p>	<p>Oxfam Solidarité (Bélgica) Rue des Quatre Vents 60 1080 Bruselas, Bélgica Tel: +32.2.501.6700 E-mail: oxfamsol@oxfamsol.be www.oxfamsol.be</p>
<p>Oxfam Hong Kong 17/fl., 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 Quebec 2330 rue Notre Dame Ouest, bureau 200 Montréal, Quebec, H3J 2Y2, Canadá Tel: +1.514.937.1614 E-mail: info@oxfam.qc.ca www.oxfam.qc.ca</p>