

# Un balance de estos siete años de la Ronda de Doha



*KJELD A. JAKOBSE*

*Secretario de Relaciones Internacionales de la Central Unitaria de los Trabajadores (CUT brasileira), Presidente del Observatorio Social de la CUT y miembro del Comité Organizador del Foro Social Mundial. (Traducción del portugués al español de Javier Echaide.)*

*Las negociaciones multilaterales en la OMC, las cuales llevan siete años, se encuentran estancadas y no parece haber solución a corto plazo. Sin embargo éstas juegan un papel importante en relación con los Tratados de Libre Comercio. Brasil ha sido el país de América Latina con mayor protagonismo en este escenario. El presente artículo, aunque describe lo que sucede en la Ronda de Doha, ilustra el tema especialmente para el caso brasileño. Algunas referencias demasiado específicas fueron eliminadas para facilitar la lectura.* **DESLINDE**

## **Introducción**

La Ronda de Doha es la primera ronda de negociaciones comerciales internacionales realizada bajo los auspicios de la OMC (Organización Mundial del Comercio), organismo multilateral creado en 1995.

La Ronda fue inaugurada en la IV Conferencia Ministerial de la OMC, realizada en la ciudad de Doha en el Emirato de Qatar en noviembre de 2001. En esos momentos no había consenso entre sus miembros sobre la conveniencia de iniciar una nueva ronda de negociaciones. No obstante, fue iniciada principalmente por la insistencia y presión política de los países industrializados representados por Estados Unidos, Canadá, Japón y la Unión Europea, grupo conocido como el “Cuadrilátero”, pues dichas naciones estaban interesadas en profundizar la liberalización de los aranceles industriales, los servicios, las inversiones y las compras gubernamentales.

Los gobiernos de esos países recibieron el apoyo de Brasil, Argentina, Australia y otros interesados en negociar un nuevo acuerdo sobre el comercio de bienes agrícolas, pues el resultado alcanzado en la Ronda Uruguay del GATT, cuando el tema fue negociado por primera vez, prácticamente no alteró el proteccionismo agrícola de los países desarrollados.

La resistencia de los demás países miembros a comenzar una nueva ronda fue vencida la mañana del 14 de noviembre de 2001, casi un día después de la fecha prevista para la conclusión de la Conferencia.

El Consejo General de la OMC se encargó de organizar los grupos de trabajo en Ginebra, con la coordinación del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), con el propósito de iniciar negociaciones sobre 19 temas agrupados en 6 áreas. Entre los temas se destacaban la agricultura, los servicios, el acceso a mercados no agrícolas (NAMA), los llamados “temas de Singapur” (inversiones, políticas de competencia, compras gubernamentales y facilitación del comercio), la implementación de los acuerdos TRIP (sobre propiedad intelectual) y TRIM (sobre inversiones), la creación de grupos de trabajo sobre transferencia de tecnología, deuda y finanzas, y algunos temas nuevos como el comercio electrónico.

Además del inicio de la nueva ronda –también llamada “Ronda del Desarrollo”, cuya culminación se planeó para el 1 de febrero de 2005– la Conferencia aprobó una flexibilidad importante en el acuerdo TRIP, que consistió en la posibilidad de no tener en cuenta las patentes para la fabricación de medicamentos genéricos, con

**Iniciar la Ronda de Doha fue una gran equivocación, ya que no fueron resueltas cuestiones pendientes desde la Ronda Uruguay del GATT, los países en desarrollo no se habían recuperado de los efectos de la apertura económica de los años 1990 y la agenda comercial mundial fue reestablecida por los países industrializados.**

el propósito de enfrentar enfermedades como el SIDA y la malaria (esta medida se conoce en el argot de las negociaciones comerciales como “las flexibilidades de Doha”).

Iniciar la Ronda de Doha fue una gran equivocación, ya que no fueron resueltas cuestiones pendientes desde la Ronda Uruguay del GATT, los países en desarrollo no se habían recuperado de los efectos de la apertura económica de los años 1990 y la agenda comercial mundial fue reestablecida por los países industrializados.

La V Conferencia Ministerial se realizó en septiembre de 2003 en Cancún, México, de acuerdo con el cronograma previsto. Sin embargo, ella no llegó a ninguna conclusión debido a la resistencia de los países industrializados a hacer concesiones en agricultura y a la oposición de la mayoría de los países en desarrollo a discutir los “temas de Singapur”, argu-

mentando que muchos ítems aprobados en las conferencias anteriores no habían sido todavía implementados y que no tenía sentido negociar nuevos temas antes de que eso ocurriese.

En esta Conferencia también se inauguró la actuación de una nueva coalición de países coordinada por Brasil, India, Argentina y Sudáfrica, denominada el Grupo de los 20, G-20, debido a su número de miembros. El interés de este grupo era la negociación de bienes agrícolas. Ésta fue la primera vez que se articuló un grupo de países en vías de desarrollo, la mayor parte de los cuales son de gran tamaño. A tal grupo se sumaron China, Pakistán, Indonesia y Nigeria, entre otros.

Otro factor interesante es que no todos ellos son exportadores de bienes agrícolas. Muchos inclusive son importadores de alimentos y en varios de ellos, como India, la mayoría de la población vive en el campo, lo que exige políticas enfocadas principalmente para este sector. Sin embargo, la eliminación de las distorsiones que caracterizan las políticas agrícolas de los países desarrollados unifica sus intereses.

El fracaso de la Conferencia de Cancún y la creación del G-20 provocaron una reunión a mediados de 2004 entre los miembros del “Cuadrilátero”, Brasil, India (representando al G-20) y Australia (representando al “Grupo Cairns”, que es otro grupo más antiguo de intereses sobre comercio agrícola).

Aunque la reducción de la agenda fue una victoria importante del G-20, porque fue la primera vez que los países en vías de desarrollo consiguieron bloquear la hegemonía de los países industrializados en las negociaciones comerciales internacionales, la combinación de las negociaciones sobre el acceso a mercados no agrícolas (NAMA), de los intereses de los países industrializados y de los asuntos

agrícolas de mayor interés para los países en vías de desarrollo, se constituyó en un nuevo equívoco y representó una trampa para los países en vías de desarrollo que tienen algún nivel de industrialización, como Argentina, Sudáfrica, Brasil, entre otros.

Esto porque no es posible comparar y equiparar las ganancias de la liberalización en situaciones y productos tan distintos. La “Teoría de las Ventajas Comparativas” predica que un país gana cuando se produce la liberalización comercial de un bien en cuya producción es más competitivo, aunque sea en compensación por la liberalización de otro producto donde su competitividad es menor y que favorece a otro país. Sin embargo, dado que los dos países están especializados en sus respectivos productos, el comercio de ambos crecería y los dos, en teoría, ganarían.

No obstante, cuando uno de estos productos es industrial y el otro agrícola, es muy arriesgado aceptar la competencia entre bienes industriales producidos nacionalmente y bienes importados, simplemente como compensación de aumentar la exportación de bienes agrícolas. Esto se debe a que las pérdidas y ganancias en la industria son claras y dependen del arancel externo, de las reglas de excepción que la negociación comercial defina y de la gestión de la producción, mientras las ganancias en la agricultura –aún liberalizada– son inciertas y dependen de muchos otros factores como el clima, las plagas, los precios internacionales, el almacenaje y la oferta, entre otros.

Además de lo anterior, si se ampliara el acceso a los mercados agrícolas de los países desarrollados esto presupondría ampliar la producción agrícola en los países en vías de desarrollo, lo que traería ganancias para los productores en un primer momento; pero esta ampliación de

la oferta haría que los precios cayeran en un segundo momento sin que los productores tengan control sobre ellos. Lo cual no debe entenderse como un factor de pérdida de estímulo para buscar el acceso a los mercados, pero sí demuestra la complejidad de la relación entre el costo de la importación de bienes industriales como compensación por la exportación de *commodities*, lo que es de hecho una realidad histórica en la relación económica y política entre los países de la periferia y los países céntricos.

El profesor Jagdish Bhagwati, liberal y férreo defensor del libre comercio, enseña que en las negociaciones comerciales de agenda ensanchada como las que acaecen en los días actuales, no conviene mezclar los temas a negociar, pues en tal caso alguien perderá y, obviamente, será quien dependa del bien de menor gobernabilidad en cuanto a volúmenes de producción y precios. Por lo tanto, intercambiar ganancias en NAMA para los países industrializados por ganancias en agricultura para los países en vías de desarrollo, tenderá inmediatamente a producir pérdidas irre recuperables en la industria, aunque traiga una ventaja en el corto plazo.

Estas pérdidas se refieren a la posibilidad de desarrollo y a la generación de empleos. Más del 60% de los empleos en los países en vías de desarrollo se encuentran en la industria, mientras que eventuales ganancias en la agricultura no generarían empleos suficientes para compensar aquellos que se pierdan en el sector industrial y tampoco serían empleos con la misma calidad y remuneración.

El gobierno brasileño y otros argumentan con razón que, además de reducir las barreras tarifarias de bienes agrícolas de los países desarrollados, es necesario modificar el uso de subsidios domésticos pagados a sus productores rurales. Estos

subsidios, que representan aproximadamente mil millones de dólares diarios, generan una competencia desleal con los países productores de bienes agrícolas, los cuales no utilizan este mecanismo para ganar espacio en el mercado mundial.

Si la prohibición de subsidios a la producción industrial, así como de otros mecanismos de *dumping* comercial, forma parte de los principios del GATT, la OMC y los acuerdos comerciales en general y fue aceptada por todos desde el inicio, ¿por qué este mismo principio no se aplica directamente a la producción de bienes agrícolas en vez de hacer parte de la agenda de negociaciones? La respuesta es simple: la liberalización comercial no es tan liberal, pues adoptar este principio en la industria es benéfico para que los países desarrollados compitan entre sí en pie de igualdad, pero no lo es cuando se trata de competir con países que tienen mayores ventajas competitivas que ellos en la agricultura.

Por tanto, la concurrencia de un *trade off* [trueque compensatorio] entre un acuerdo en NAMA y un acuerdo en agricultura constituye esencialmente una decisión política para justificar el sistema multilateral de comercio, en vez de un acuerdo comercial con buenos resultados para todos.

Entre la reunión del Consejo General de la OMC de agosto de 2004 y la VI Conferencia Ministerial en Hong Kong de diciembre de 2005, las discusiones se dieron en torno a fórmulas para reducir las tarifas en NAMA, las tarifas y los subsidios en agricultura, y establecer listas de nuevos servicios para su liberalización.

La presión de los países industrializados para que se produjera una fuerte reducción de las tarifas de bienes no agrícolas (NAMA) fue muy intensa, pues sus aranceles son mucho menores que los de los países en vías de desarrollo, 3% contra 14% en promedio. Su ambición es reducir

la diferencia entre estos dos valores hasta alcanzar aproximadamente un 4% porque, principalmente las empresas multinacionales con sede en Estados Unidos, Japón y la Unión Europea quieren ampliar sus exportaciones hacia los países en vías de desarrollo.

El mecanismo de reducción tarifaria negociado en rondas anteriores normalmente era lineal y se aplicaba sobre cada línea arancelaria consolidada en la OMC o sobre el promedio de ellas. Brasil por ejemplo, actualmente ha consolidado 98 sectores tarifarios no agrícolas en la OMC, los cuales componen un Arancel Externo Común (TEC) en el Mercosur de 8.822 líneas tarifarias. Es importante señalar que las variantes de cada producto significan líneas diferentes. Por ejemplo, en el caso de un tejido de algodón, cada color y textura son tratados como bienes diferentes y, por lo tanto, como líneas tarifarias con valores específicos.

Los aranceles consolidados en la OMC son los que resultaron del proceso histórico de negociaciones comerciales para cada país. Sin embargo, en la práctica acaban por derivar en aranceles menores en función de realidades específicas como en el Mercosur, donde existe el TEC de los cuatro países en relación con el resto del mundo, TEC cuyo promedio es menor que el de los aranceles consolidados. En el caso de Brasil, su arancel medio consolidado es 29,9%, el aplicado 12,7% en promedio y el TEC medio 10,8%. La diferencia entre los dos últimos se debe a que existen excepciones en el TEC, pues el Mercosur es una Unión Aduanera incompleta. Por ejemplo, para el sector de calzados esto significa un arancel consolidado en la OMC del 35%, mientras el TEC aplicado es sólo de 19,6%. En el caso del sector automotriz, los mismos índices son respectivamente 31,7% y 19,4%.

Mantener esta diferencia entre aranceles aplicados y consolidados, conocida en el

argot comercial como “agua”, permite a los países en vías de desarrollo elevar los aranceles hasta el límite del porcentual consolidado cuando se presente una amenaza competitiva inesperada. Si fuera aprobada la posición de los países desarrollados en la NAMA, esta posibilidad dejaría de existir y se perdería un instrumento de manejo macroeconómico.

Antes de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, algunos países como Estados Unidos simplemente llegaron a proponer la reducción de todos los aranceles de bienes industriales a 8% en promedio hasta 2010 y cero hasta 2015. Sin embargo, durante las discusiones surgió la propuesta de una otra fórmula menos radical, aunque también ruin para los países en vías de desarrollo, que fue la llamada “Fórmula Suiza”, la cual provocaría reducciones mayores en los aranceles. Esta fórmula se contraponía a la preferencia de los países en vías de desarrollo por cortes lineales o medios, los cuales preservaran algún espacio entre los aranceles aplicados y los consolidados.

La “Fórmula Suiza” provoca un menor impacto sobre los aranceles cuando su coeficiente es alto, pues en este caso los recortes son menores, pero ocurre lo contrario cuando los coeficientes son bajos. Por ejemplo, un coeficiente 60 significa un recorte de un tercio en el arancel consolidado, el coeficiente 30 una reducción del 50% y el coeficiente 15 un recorte de dos tercios.

La Conferencia de Hong Kong no llegó a ningún acuerdo específico sobre nuevos valores para aranceles y subsidios. El texto resultante sólo definió parámetros para las negociaciones principalmente en NAMA y agricultura. En el caso de NAMA, se sugirió adoptar una “Fórmula Suiza” para definir la reducción de aranceles. Fue el tercer equívoco del proceso porque, en la hipótesis más favorable para los países en

vías de desarrollo, la fórmula sólo disminuiría el “agua”. Sin embargo, la mayor probabilidad, una vez aceptado el principio de la “Fórmula Suiza”, sería adoptar un coeficiente que redujera efectivamente los aranceles aplicados y fue lo que se puso sobre la mesa posteriormente.

## La situación actual de las negociaciones

La negociación de los temas en la Ronda se realiza en grupos de trabajo, donde los respectivos presidentes presentan textos de resolución que orientan los rumbos de las negociaciones y que evolucionan o no en dirección de un acuerdo conforme a las propuestas de los países miembro y a la creatividad de los presidentes para transformar en propuestas los diferentes anhelos de los países miembro.

Fuera de las reuniones de los grupos de trabajo, hay varios mecanismos de consulta y negociación. La instancia superior es la Conferencia Ministerial, pero para montar la arquitectura de las negociaciones y aprobar consensos se realizan diversas reuniones informales con participación más limitada de los países miembro, como las mini-ministeriales y los *green rooms*, además de reuniones como la ya mencionada que provocó la reducción de la agenda en 2004 y otra ocurrida recientemente en Londres entre Estados Unidos, la Unión Europea y Brasil, posiblemente para sondear la posición brasileña sobre las nuevas posibilidades de flexibilidades en NAMA que mencionaremos más adelante.

Los textos inicialmente presentados por los presidentes de los grupos de NAMA y Agricultura no posibilitaron un consenso a lo largo de 2006 y 2007, aún existiendo reuniones fuera del cronograma, como la realizada después de la Cumbre del G-8 en Heiligendamm, Alemania, en junio de

2007. La arrogancia de los negociadores europeos y estadounidenses hacia los ministros de relaciones exteriores de Brasil e India provocó que estos últimos se retiraran de la reunión.

Hasta el inicio de 2008, todo indicaba que la Ronda Doha no llegaría a una conclusión con resultados concretos, en particular relacionados con el equilibrio reivindicado por el gobierno brasileño y por el G-20 de reducir aranceles en NAMA a un nivel superior al propuesto por los países desarrollados; reducir subsidios agrícolas domésticos de EEUU a un nivel aproximado de US \$10 mil millones por año; eliminar los subsidios europeos a las exportaciones y reducir los aranceles de los productos agrícolas en un nivel proporcional a las disminuciones que se definieran en NAMA.

Hasta el momento esta expectativa no ha sido atendida. El texto sobre agricultura continúa limitado y vago, y el NAMA

**Más del 60% de los empleos en los países en vías de desarrollo se encuentran en la industria, mientras que eventuales ganancias en la agricultura no generarían empleos suficientes para compensar aquellos que se pierdan en el sector industrial y tampoco serían empleos con la misma calidad y remuneración.**

presentó propuestas de reducciones arancelarias muy superiores a las tradicionalmente admitidas por el gobierno brasileño y por el grupo de países de industrialización relativa que forman parte del G-20, conocidos como NAMA-11, el cual ya las rechazó dos veces.

El presidente del grupo de negociación del NAMA presentó una propuesta que preveía una "Fórmula Suiza" con coeficientes entre 19 y 23, con la posibilidad de excluir la aplicación de la fórmula en el 5% de las líneas arancelarias y de las importaciones consideradas sensibles o vulnerables, y además de reducir el 50% de la fórmula sobre otros 10%. Lo que se defina se haría retroactivo a la situación de las líneas arancelarias en noviembre de 2001.

### **Evaluación sobre las sensibilidades**

Como ya se mencionó, el texto propone la exclusión de hasta 5% de las líneas arancelarias y de las importaciones que cada país miembro considere sensibles respecto de la competencia comercial, así como aplicar sólo 50% de la fórmula de reducción arancelaria sobre hasta 10% de las líneas y comercio. Sin embargo, no se permitirá redimir capítulos arancelarios enteros. Estas cifras permitirían, en el caso de Brasil y otros países del Mercosur, redimir 441 líneas arancelarias y aplicar sólo 50% de la fórmula sobre otras 882 líneas arancelarias, lo que significa que podría haber alguna excepción para –a lo sumo– 1.323 líneas.

Además de ser poco en la actual situación de los países en vías de desarrollo, también contradice el texto sobre agricultura, donde no hay límites para el número de productos sensibles. En particular en el caso de los países del Mercosur, hay un agravante que es el TEC, pues éste



define la relación comercial del bloque con el resto del mundo y difícilmente sus cuatro miembros adoptarían los mismos productos como sensibles.

Por ejemplo, supongamos que Argentina y Brasil quieren incluir líneas tarifarias del sector automotriz como sensibles y Paraguay y Uruguay no. Estos dos últimos pueden convertirse en la puerta de entrada para la importación de automóviles hacia Brasil y Argentina, pues adoptarían la nueva tarifa negociada en la OMC y, como la tarifa entre los cuatro países es cero, esto desviaría el comercio para los dos primeros.

En consecuencia, para contemplar las sensibilidades que cada uno necesita tener en cuenta y sin causar perjuicios al conjunto del Mercosur, los actuales porcentajes de sensibilidad son bajos. Los gobiernos del Mercosur proponen adoptar un mínimo del 16% de exenciones para superar este problema, lo que permitiría mantener 1.412 líneas arancelarias como están.

## Evaluación sobre los acuerdos del chair

El 28 de febrero del presente año el presidente (*chair*) del grupo de negociaciones del NAMA introdujo algunas modificaciones y comentarios en el texto con el cual el grupo venía trabajando que, por un lado, atienden varias demandas de los países de menor desarrollo relativo y de otros que mantiene un número menor de aranceles consolidados en la OMC y, por otro, abren posibilidades de modificaciones en cuanto a las sensibilidades y los plazos de implementación, que constituyen cuestiones importantes para los países en vías de desarrollo en general.

Veamos las cuestiones que afectan a este grupo de países. Sobre el tema sensibilidades, abrió ocho diferentes posibi-

lidades que combinan coeficientes para la fórmula, con diferentes posibilidades para redimir productos sensibles de las reducciones arancelarias o para que éstas sean menores. El objetivo de esta iniciativa era incitar a los países del NAMA-11 a reducir sus objeciones respecto de las propuestas presentadas hasta entonces.

Aunque ninguno de ellos concordó con una o varias de las propuestas, varios se dispusieron a trabajar con diferentes opciones. Entre éstas hay tres que ofrecen mayor número de líneas arancelarias sensibles en compensación con recortes arancelarios más altos después de aplicar la "Fórmula Suiza", dos propuestas que relacionan directamente el valor del coeficiente con el porcentaje de líneas beneficiadas por las flexibilidades, otra opción que combina diferentes flexibilidades y la opción ocho que propone un recorte arancelario de bienes agrícolas de la Ronda Uruguay del GATT con reducción de las medias y el establecimiento de un techo arancelario.

Argentina y Venezuela se dispusieron a analizar esta opción, aunque ella sea considerada irreal por los especialistas en el asunto porque contraría el espíritu de la "Fórmula Suiza" ya aceptada por todos desde 2005.

El gobierno hindú no se pronunció sobre eventuales preferencias y manifestó que la iniciativa del *chair* solamente buscaba dividir el NAMA-11. El gobierno sudafricano declaró que ninguna de las opciones le interesaría, toda vez que se encuentra en una posición muy incómoda en las negociaciones del NAMA, pues prácticamente no existe "agua" entre la media de su arancel consolidado y la media practicada. Cualquier recorte arancelario tendría efectos inmediatos y, por lo tanto, sus esfuerzos se orientan más a elevar los coeficientes de la fórmula que a conquistar flexibilidades.



El gobierno brasileño se mostró interesado en analizar posibilidades en el ámbito de la opción 2, en particular su segunda alternativa, posiblemente con la intención de aprovechar esta concepción para presentar una contrapropuesta. La opción 2 es una combinación de coeficientes con porcentajes de líneas tarifarias sensibles, con total exclusión de recortes y con reducción del 50% en los recortes.

### **Evaluación sobre las negociaciones en agricultura**

Desde punto de vista de las propuestas concretas en términos de cifras, el Grupo de Negociaciones en Agricultura ha presentado poco hasta el momento. Los principales ítems que están bajo consideración son: reducción arancelaria, inclusive la liberalización casi total de productos tropicales; productos sensibles; disciplina para los subsidios domésticos y para las exportaciones, y productos especiales relacionados con la seguridad alimentaria

y con la agricultura familiar.

El texto del presidente del Grupo, el neozelandés Crawford Falconer, propone algunos valores para la reducción arancelaria que, sin embargo, son lineales y modestos en comparación con las propuestas presentadas en NAMA y, aún así, son fuertemente cuestionados por los países desarrollados. Recientemente propuso la posibilidad de adoptar cuotas con aranceles menores para algunos productos, dependiendo de la capacidad de absorción de la competencia por parte de los países desarrollados. Asimismo se evalúa que puede haber avances en la reducción arancelaria para productos tropicales, dado que estos no compiten con la producción local en estos países. No hay propuesta para limitar la exención de los productos considerados sensibles respecto de reducciones arancelarias, como se presentaba en las negociaciones del NAMA.

Las propuestas para redefinir el contenido de la "caja verde" y reducir o limitar la aplicación de los subsidios domésticos difícilmente se incluirían en la propuesta de definir techos por sector equivalentes a 50% de la realizada hasta el momento, lo que en el caso de Estados Unidos significaría un subsidio máximo de US \$25 por tonelada de soya y el fin de los subsidios para el algodón. Es bueno recordar que esta situación del algodón se refiere a la victoria de Brasil en un litigio ante la OMC contra los subsidios domésticos que el gobierno estadounidense aplica a este producto, aunque el tema se haya incluido en las negociaciones. En cuanto a la reducción de los subsidios a la exportación, particularmente de la Unión Europea, no hay novedades prácticas.

La política específica para los productos especiales y los conectados con la agricultura familiar, fue defendida por Brasil e India, pero no hay consenso ni



siquiera entre todos los miembros del G-20 y, aparentemente, viene abandonándose en función de la prioridad gubernamental sobre los demás temas.

## Evaluación sobre los demás ítems

Tampoco hay avances favorables para los países en vías de desarrollo en otros ítems. La oferta de nuevos servicios beneficia más a los países desarrollados, que están preparados para exportar servicios o instalar empresas para explotarlos en terceros países. Los aspectos relacionados con este sector que podrían beneficiar a los trabajadores de los países en vías de desarrollo, como su libre acceso para prestar servicios legalmente en países desarrollados y la libre remisión de renta de migrantes para sus países de origen, entre otros, no se contemplan.

El tema de Facilitación del Comercio continúa chocando con la pretensión de los países desarrollados de mantener sus barreras no arancelarias, como el sistema *antidumping* estadounidense. Tampoco se llegó a un acuerdo sobre la implementación del TRIP en lo tocante con las patentes de biodiversidad. El gobierno brasileño reivindicó discutir el asunto y, en el caso de la biodiversidad y los conocimientos tradicionales, exigió que los responsables por su patentamiento deben comprobar su origen, así como que deben repartirse los beneficios con los habitantes locales.

## Conclusión

Se está creando un clima en algunos gobiernos, apoyados por la prensa internacional y especializada, en el sentido de que las negociaciones en los grupos están llegando a su final y que es el momento de iniciar el "proceso horizontal". Este proceso ocurre normalmente cuando llega

el momento de que el acuerdo general sea amarrado por los ministros que intentan componer las cifras finales de todos los grupos de negociación.

El argumento favorable sobre la realización del proceso horizontal hasta mediados de mayo se explica por la presentación de la nueva fórmula de flexibilidades en el NAMA, la cual generó la impresión de que se estaban reactivando las negociaciones y la posibilidad de que hubiera comprensiones en agricultura, tales como el techo para los subsidios domésticos y la adopción de cuotas con menores aranceles para ciertos productos.

Varias organizaciones empresariales estadounidenses, como la poderosa *Coalition of Services Industry* (CSI), se dirigieron a Ginebra para hacer lobby junto a los países en vías de desarrollo como Brasil, India, China y otros en favor de más ofertas en el área de servicios como correos, entregas, bancos y telecomunicaciones, entre otros. Sus representantes han amenazado que presionarán, junto al Congreso estadounidense, para que no se apruebe el acuerdo si estos países no hacen mayores concesiones.

Además de los supuestos "avances" que estarían alcanzándose, también se argumenta que es el momento propicio para llegar a un acuerdo que pueda aprobar el gobierno americano durante el mandato que le queda a Bush, pues la nueva administración presidencial de Estados Unidos, sea cual fuera, se tomaría mucho tiempo para definir su política de comercio exterior y –en consecuencia– su posición sobre la Ronda Doha, lo que podría extender el impasse posiblemente por dos años más por lo menos.

Inclusive hay posiciones a favor de un proceso horizontal que envuelva solamente al NAMA y a la agricultura, para después eventualmente incluir los acuerdos sobre los demás temas.

En los comentarios que se hacen entre bastidores, el gobierno brasileño ha sido considerado uno de los impulsores del proceso horizontal rápido. Es conocida la preocupación del gobierno brasileño en el sentido de preservar el espacio multilateral de negociaciones comerciales y el esfuerzo que hizo para mantener las negociaciones en marcha, aún en los momentos de mayores dificultades.

Además, la presión interna del sector de agronegocios porque se acepte un acuerdo es grande. Un artículo publicado el 12 de marzo en el periódico *El Estado de São Paulo* por André Nassar, presidente del ICONE, entidad especializada en negociaciones comerciales de agricultura, expresó claramente que lo alcanzado hasta entonces en términos de disciplina de los subsidios agrícolas era suficiente, representaba un importante avance y era el momento de concluir la ronda.

Aún así, no es claro si el gobierno brasileño está dispuesto a aceptar un acuerdo en los términos actuales.

Claro que toda negociación posee sus técnicas y la mejor propuesta solamente surge al final, pero por los comportamientos y manifestaciones de los actores a lo largo de estos casi siete años y las pocas alteraciones en los textos efectuadas por los presidentes de los grupos negociadores, hacen prever que cualquier acuerdo sería revisado en este momento en términos de sus contenidos.

Resumiendo las negociaciones sobre el NAMA, la agricultura y los servicios:

- Los coeficientes en el NAMA representan recortes mayores de los que los países en vías de desarrollo pueden soportar sin perjudicar sectores industriales importantes y no se está respetando el concepto de "reciprocidad menos que total". La táctica brasilera y de otros países de mediano desarrollo en esta negociación es la de minimizar pérdidas.

- No hay reducciones relevantes en agricultura respecto de los aranceles y los subsidios a la exportación. Tampoco hay límites para productos sensibles. Existe una reducción de subsidios domésticos, aunque algunos ya estuvieran asegurados por decisión del mecanismo de solución de controversias de la OMC, como en el caso del algodón. También hay la posibilidad de ampliar las exportaciones de productos tropicales. La táctica de los países medianos en esta negociación es la de obtener ganancias.

- Los principales sectores de servicios donde los países desarrollados reivindican aperturas como telecomunicaciones, energía eléctrica, agua y saneamiento básico, bancos, etc. no tienen restricciones a la participación externa en Brasil. La cuestión es mantener las reglas nacionales o someterlas al régimen de la OMC. En esta área hay más a perder que ganar con el rechazo de los países desarrollados a aceptar la libre circulación de mano de obra y a facilitar las remisiones de dinero del exterior hacia los países de origen de los trabajadores.

- La perspectiva de una "Ronda del Desarrollo" dejó de existir debido a los varios equívocos mencionados y a pesar de la importancia de que se hayan creado el G-20 y el NAMA-11. Los acuerdos tradicionales dictados por los países industrializados en concordancia con sus intereses parecen estar de vuelta. El esfuerzo del gobierno brasileño realizado hasta ahora para alcanzar un acuerdo equilibrado puede haber sido en vano.

- La división sobre la conclusión o no de la Ronda radica en si se llega a un acuerdo en el NAMA y en si los países en vías de desarrollo una vez más ceden en la apertura de sus mercados industriales o consiguen mantener la línea política establecida a partir de Cancún y de la creación del G-20 en 2003. **□**

# CEDETRABAJO

El Centro de Estudios del Trabajo, **CEDETRABAJO**, es una entidad sin ánimo de lucro fundada en 1979, que agrupa a profesionales de diversas áreas que ponen sus conocimientos al servicio de la defensa del trabajo, la producción y la soberanía colombiana, la búsqueda del bienestar de la población, la lucha por la democracia política y la promoción de la investigación científica.

En cumplimiento de estos propósitos, **CEDETRABAJO** realiza múltiples investigaciones en diferentes áreas del conocimiento, muchas de las cuales se publican en su revista institucional **DESLINDE**. Asimismo, **CEDETRABAJO** asesora a universidades, centros de investigación, asociaciones gremiales, comunitarias, campesinas, municipios y sindicatos, y organiza seminarios, foros y cursos de diversa temática.

**CEDETRABAJO** ofrece los servicios de:

- Asesoría y consultoría.
- Convenios de investigación.
- Realización de foros, seminarios y conferencias.
- Canje de revistas institucionales.
- Ofrecer artículos de nuestros investigadores en revistas académicas.
- Recibir artículos para nuestra revista institucional **DESLINDE**.

El desarrollo investigativo de **CEDETRABAJO**, contempla los siguientes temas:

- Libre Comercio: acuerdos bilaterales y OMC.
- Comercio mundial de bienes agropecuarios.
- Políticas y situación agropecuaria colombiana.
- Situación económica y social de Bogotá.
- Situación económica y política nacional y mundial.
- Biocombustibles.
- Modelos Alternativos e Integración latinoamericana.
- Situación de la salud en América.
- Situación de la minería en América.
- Situación de los inmigrantes en América y Europa.
- Situación ambiental en Colombia.
- La educación en el modelo de libre comercio.
- Inversión extranjera en Colombia.
- Situación laboral en Colombia.
- Cultura, artes y letras.
- Desarrollo Científico.

---

Contáctenos:

Calle 51 N° 9-69, oficina 401, Bogotá, Colombia

Teléfonos: (57) (1) 312 87 16 – 248 89 89

revista@deslinde.org.co – www.deslinde.org.co