

## LA AGONICA RONDA DE DOHA

David Ibarra  
12 de enero de 2006

En el mes de diciembre pasado concluyó la Sexta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio. En principio, la reunión estaba supuesta a precisar modalidades de liberalización que habrían de beneficiar principalmente a los pobres del mundo al asociar orgánicamente comercio y desarrollo, así como subsanar los fracasos anteriores de Seattle y Cancún.

En los hechos, los objetivos solidarios que inspiraron el lanzamiento de la Ronda de Negociaciones de Doha a duras penas sobrevivió y todavía corre serio riesgo de fracasar. En parte, ello es atribuible a que los beneficios del libre comercio en el desarrollo y el combate a la pobreza mundial fueron sistemáticamente exagerados con el propósito de facilitar la aceptación de los paradigmas neoliberales del nuevo orden económico internacional, al tiempo que se subvaluaron los costos a absorber por los países, incluidas las naciones industrializadas. De otro lado, las circunstancias del mundo, han incorporado cambios al interior de las naciones y en la distribución del poder económico y político universales que inevitablemente altera los márgenes de maniobra, los intereses y las perspectivas políticas de los principales actores.

Pascal Lamy, Director General de la OMC, logró, sin embargo, una declaración y una agenda de trabajo que sostiene de algún modo las esperanzas de forjar un mundo menos dividido en la distribución del costo del ajuste y de los frutos del intercambio. No se concluyeron acuerdos sobre los temas más álgidos, aquéllos que implican concesiones dolorosas de unos y otros países, pero

se registraron avances en cuanto a completar negociaciones previas y fijar calendarios de decisiones y trabajos, acaso incumplibles.

En materia agrícola se reiteró el acuerdo de eliminación de los subsidios directos a las exportaciones agrícolas, aunque no de inmediato, sino hasta las calendas de 2013. Aquí los avances obedecieron a que los Estados Unidos tienen pocas subvenciones de esa naturaleza y a que la Unión Europea ya había convenido internamente suprimirlas. Fueron mayores las dificultades en abrir los accesos a los mercados de las naciones desarrolladas. La Unión Europea propuso excluir de las negociaciones alrededor de 8 líneas arancelarias que significaría reducir en más del 80% los beneficios que recibirían los países en desarrollo. Con todo, pudieran precisarse algunas cuestiones: establecer bandas de recorte de aranceles donde las economías más proteccionistas harían las mayores concesiones, pero sin precisar números específicos; dar acceso en los mercados desarrollados al algodón de los países de menor desarrollo y eliminar los subsidios de exportación en 2006. De la misma manera, se convino en establecer tres bandas para reducir los apoyos internos de los gobiernos a sus agricultores con efectos distorsionadores en el comercio internacional, aunque los calendarios, cuantías y porcentajes quedaran pendientes.

Las negociaciones sobre productos no agrícolas ofrecen un panorama poco alentador a pesar de la decisión del 2003 de no abordar temas divisivos como los de los regímenes a la inversión extranjera y las políticas de competencia. Los países industrializados buscan obtener mayores concesiones en materia industrial y servicios, y las economías en desarrollo limitar las exigencias de las naciones tecnológicamente avanzadas, antes obtener compensaciones sustantivas en los rubros donde disponen de ventajas comparativas (textiles o productos

agrícolas). Las diferencias entre las posturas de unos y otras son todavía demasiado grandes para poder superarlas pronto y con facilidad.

A mayor abundamiento en la Declaración de Hong Kong se hizo depender el avance global de las negociaciones de que hubiese equilibrio entre los beneficios y costos de liberar productos agrícolas, industriales y servicios, esto es, *grosso modo*, entre las concesiones que otorgarían los países desarrollados y las de los emergentes. Así se crea una posible barrera de resistencia favorable a los segundos en cuanto a permitirles no ceder en productos y servicios no agrícolas, en tanto no reciban tratamiento favorable en el comercio agrícola y de algunas industrias. Hay aquí un ingrediente de verdad, pero sobre todo hay ventaja en dar a los países industrializados la oportunidad de seguir difiriendo la apertura agrícola con el pretexto de no recibir tratamiento equivalente en otros rubros del intercambio, con olvido de que las negociaciones anteriores les hubieran favorecido decididamente.

Las dificultades y el endurecimiento de las posiciones de muchos países obedecen a diversos factores. Las rondas de negociación precedentes abordaron los problemas más sencillos, mientras que obstáculos a la liberación ulterior del comercio revisten mayores escollos políticos y económicos en todos los países, a la par de haberse creado resistencias de los grupos perdedores en la globalización. La Unión Europea, los Estados Unidos y naciones como la India, Brasil, China tendrían que absorber costos internos sustanciales. Y, además, hacerlo cuando en muchos casos se han reducido los márgenes de maniobra o se han complicado y alterado las circunstancias en que se movían. Examinemos algunos casos:

Los Estados Unidos registran un desequilibrio comercial de más de 750 mil millones de dólares en 2005 y acumulan una deuda mayor a 3 billones de dólares, mientras conservan su moneda claramente sobrevaluada. Ello le limita la viabilidad de hacer concesiones sin un cálculo de mediano plazo de los efectos netos de la mayor liberación en el intercambio, así como de la evaluación de las resistencias políticas internas, sobre todo en un año electoral.

En Europa, la reciente derrota del partido socialdemócrata alemán y el voto de Francia y Holanda contrario al proyecto de constitución europea, indican claramente la insatisfacción del electorado con la situación económica prevaleciente. Ahí pesan los efectos perturbadores en el desarrollo de los acomodados globalizadores, en particular la revaluación del euro de los últimos años, frente a las subvaluaciones sistemáticas de varios países asiáticos.

En contraste a Estados Unidos y Europa, los desequilibrios comerciales mundiales parecen favorecer a los países asiáticos, China a la cabeza con un excedente de 200 mil millones de dólares con los Estados Unidos o Japón con un superávit global en cuenta corriente de 150 mil millones anuales. Esos fenómenos se reflejan en el hecho singular de que los países desarrollados --singularmente los Estados Unidos-- dejan de ser los generadores de los excedentes del ahorro mundial para ceder el papel a las naciones en desarrollo. Ya las economías emergentes asiáticas poseen (2004) el 41% de las reservas internacionales, mientras las zonas desarrolladas (excluido Japón) apenas disponen del 16%.

Por consiguiente, no es de extrañar el resurgimiento de tentaciones proteccionistas del mundo desarrollado o la búsqueda de vías comerciales alternas. Frente a un déficit comercial abultado con China, los Estados Unidos y la Unión Europea han implantado restricciones y recargos a las importaciones de

ese origen y presionado por la revaluación del renminbi. En el segundo sentido, se arriesga el multilateralismo de la OMC con la proliferación de convenios bilaterales de libre comercio o su equivalente, la incorporación de nuevos miembros a la Comunidad Económica Europea, en los cuales los centros industrializados tienen innegables ventajas negociadoras.

Los problemas fiscales y potencialmente inflacionarios que plagan tanto a Europa como a los Estados Unidos, militarían en favor de la supresión de las subvenciones y apoyos fiscales que facilitarían el acceso a sus mercados de los productos del Tercer Mundo. Sin embargo, también enfrentan problemas de envergadura no sólo porque se afectarían sus agricultores --con frecuencia con poder político desproporcionado en materia partidaria o electoral--, sino por cuanto se acrecentarían el desempleo o las desigualdades distributivas que no han podido atender los gobiernos durante demasiados años.

Del mismo modo, los intereses del mundo emergente se han alterado. La prosperidad de China o la India, difícilmente podrían explicarse sin la mezcla de la ventana a la globalización con políticas internas desarrollistas. De manera análoga, los países del Cono Sur en América Latina se han especializado en la venta de productos primarios, cediendo en los industriales. La recuperación reciente de Brasil y Argentina está asociada a las ventas agrícolas, por ende, la liberación de esos productos les representa una prelación decisiva a sus posibilidades de sostener el ritmo de crecimiento alcanzado. En contraste, México y en menor medida Centroamérica y el Caribe, al centrar sus políticas comercializadoras activas en la maquila y las pasivas en las remesas de emigrantes, otorgan prelación distinta al intercambio agropecuario.

En esas circunstancias, los grandes grupos de naciones emergentes necesitan no sólo de la apertura global sino del reordenamiento de los mercados internacionales a fin de mantener y ampliar los beneficios recibidos. La expresión de esos intereses es la gravitación ganada por India y Brasil en los grupos de los cinco (Australia, Brasil, India, Estados Unidos y la Unión Europea) y de los veinte, manifiesta decisivamente en contribuir a evitar el naufragio definitivo en la Ronda de Doha por segunda ocasión consecutiva.

Las negociaciones de la Ronda de Doha que ya se prolongan por cuatro años, seguramente sufrirán nuevas dilaciones antes de su conclusión o fracaso definitivos. Hoy el debate está centrado en la conciliación de los puntos de vista del Primer Mundo con los grandes países emergentes. En tales circunstancias, salvo planteamientos retóricos, vuelven a quedar excluidos los intereses de los países de menor desarrollo relativo, entre los cuales destacan los africanos.

Esa primera conclusión tendría que acompañarse de otra observación que parece relevante al resultado futuro de las negociaciones. El tratamiento de los temas propiamente comerciales ha desbordado su ámbito de jurisdicción hasta afectar y ser afectado por cuestiones económicas y políticas más amplias. A título ilustrativo, los desequilibrios comerciales difícilmente podrían resolverse sin convenir políticas cambiarias compatibles entre los principales actores internacionales y sin congruencia entre sus estrategias macroeconómicas. La terciarización del Primer Mundo; la desindustrialización y terciarización de América Latina, Africa y parte de la vieja Unión Soviética; la industrialización acelerada de porciones de Asia, son fenómenos que están en la raíz de movimientos tectónicos incontrolados del mundo económico que lo mismo benefician que perjudican a las diferentes naciones. Así lo demuestran

palmariamente el auge de unos, los miles de millones de pobres --en Africa Central, América Latina, para no mencionar las multitudes todavía rezagadas de China o la India-- y las resistidas e irresistibles presiones migratorias en sentido Sur-Norte. Si se busca formar una economía de dimensión planetaria, también habría de lucharse con la misma energía por un mundo más equitativo, con menos contrastes entre hombres y países, tanto en el intercambio de bienes y servicios, como en otras dimensiones económicas complementarias.